

ON PEUT VENDRE DES LIQUEURS SAMEDI

Nombre d'épiciers licenciés nous ont demandé s'ils pouvaient vendre des boissons alcooliques samedi, 8 décembre, jour de la fête de l'Immaculée Conception. La loi provinciale des licences ne prévoit pas d'interdiction pour cette fête; en conséquence les épiciers pourront vendre des liqueurs ce jour-là.

D'ailleurs les jours d'interdiction de vente des liqueurs sont les suivants: Noël, Jour de l'An, Vendredi Saint, Confédération, Fête du Travail, encore que les épiciers licenciés puissent rester ouverts le Vendredi Saint, le Jour de la Confédération et le Jour de la Fête du Travail, mais sans qu'il leur soit permis de vendre ou d'expédier des liqueurs enivrantes ces jours-là.

PAS DE VENTE DE BOISSONS SPIRITUEUSES LE JOUR DES ELECTIONS

Le 17 décembre prochain, jour des élections fédérales, la vente des boissons alcooliques sera interdite comme l'indique l'article suivant des Statuts Refondus du Canada:

"Chap. 6, Art. 236.—Nulles liqueurs spiritueuses ou fermentées, et nulles boissons fortes ne peuvent être vendues non plus que données dans aucun hôtel, aucune auberge, aucun magasin ou autre endroit dans les limites d'un arrondissement de scrutin pendant toute la durée du jour du scrutin à une élection. 63-64 V., c. 12, art. 107."

D'autre part, nous lisons à l'article 261, du même chapitre:

"Quiconque vend ou donne des liqueurs spiritueuses ou fermentées, ou des boissons fortes dans quelque hôtel, auberge, magasin ou autre endroit dans les limites d'un arrondissement de scrutin, pendant toute la durée du jour du scrutin de l'élection, est passible, sur conviction par voie sommaire, d'une amende de cent dollars pour chaque contravention, et d'un emprisonnement n'excédant pas six mois à défaut du paiement de cette amende. 63-64 V., c. 12, art. 107."

D'après ce texte de loi, les épiciers licenciés ne peuvent vendre aucune boisson alcoolique pendant toute la durée du jour du scrutin, c'est-à-dire le 17 décembre prochain. Cependant dans les arrondissements où le candidat à la députation fédérale a été élu par acclamation, cette interdiction n'est pas applicable.

L'IMPORTANCE DES PRODUITS EN PAQUETS

Le Modern Merchant and Grocery World de Philadelphie, en commentant l'embargo sur les produits canadiens en paquets, dit ce qui suit:

"L'épicier qui reviendra pour tout ce qu'il vend, à la base du débit en vrac, ou à quelque chose d'approchant, sera étonné de l'importance qu'il découvrira immédiatement dans l'idée de l'emballage au point de vue de son commerce. Si tout est ramené à la vente en vrac, la dépense de tenir commerce augmentera probablement de 50 pour 100. Il se peut même que certains détaillants ne trouvent plus possibilité de faire leur présent volume d'affaires, avec le nombre de commis disponibles sur place. L'idée de l'emballage est coûteuse, cela ne fait aucun doute, mais elle est un bienfait merveilleux pour le détaillant. Tous les détaillants ne le pensent pas. Ils parlent des profits meilleurs qu'ils peuvent faire sur les marchandises en vrac, mais se rappellent-ils du temps et de l'argent qu'ils

sont forcés de dépenser pour faire leurs ventes?"

C'est là une opinion de bon sens. Lorsqu'on juge d'une chose, on ne doit pas prendre seulement un point de vue, mais tous les points de vue. Et tous les points de vue, comme ils nous apparaissent et comme ils apparaissent, à la plupart des journaux de commerce, semblent opposés à toute campagne contre l'article en paquet. Le témoignage ci-dessus en est une preuve nouvelle.

STATISTIQUES AGRICOLES DANS QUEBEC

Le Bureau provincial des Statistiques a communiqué cette semaine, les statistiques suivantes, établies d'après une évaluation faite le 31 octobre dernier.

Comme on le voit, le bulletin ne fournit des renseignements que sur les racines et les plantes fourragères.

Les chiffres donnés dans ce communiqué permettent de comparer les années 1916 et 1917, quant aux items suivants: les superficiesensemencées ou en culture, le rendement par acre, le rendement total, la qualité pour cent, les prix moyens et la valeur totale.

Pommes de terre: En 1917: Superficieensemencée, en acres, 226,917; rendement moyen à l'acre, 80.02 boisseaux, rendement total: 18,158,000 boisseaux; qualité pour cent, 65; prix moyen de vente, par boisseau, \$1.38; valeur totale, \$25,058,000.

En 1916: Superficieensemencée, en acres, 112,000; rendement moyen, à l'acre, 131,000 boisseaux; rendement total, 14,672,000 boisseaux; qualité pour cent, 76; prix moyen de vente, par boisseau, 0.97, valeur totale, \$14,232,000.

Navets, etc.: Ce titre comprend les navets, les choux de Siam, les betteraves et les autres plantes racines, bien que les navets et les choux de Siam dominent par leur quantité.

En 1917: Superficieensemencée, en acres, 70,192; rendement moyen, à l'acre, 224.51 boisseaux; rendement total, 15,759,000 boisseaux; qualité pour cent, 88; prix moyen par boisseau, 0.59; valeur totale, \$9,298,000.

En 1916: Superficieensemencée, en acres, 10,000; rendement moyen, à l'acre, 265.000 boisseaux; rendement total, 2,650,000 boisseaux, qualité pour cent, 88; prix moyen, par boisseau, 0.48; valeur totale, \$1,272,000.

Foin et trèfle: En 1917: Superficie en prairie, en acres, 2,961,983; rendement moyen, à l'acre, 1.71 tonne; rendement total, 5,065,000 tonnes; qualité pour cent, 85; prix moyen, par tonne, \$9.58; valeur totale, \$48,523,000.

En 1916: Superficie en prairie, en acres, 2,985,000; rendement moyen à l'acre, 1.75 tonne; rendement total, 5,224,000 tonnes; qualité pour cent; 93; prix moyen par tonne, \$11.00; valeur totale, \$57,464,000.

Luzerne: En 1917: Superficie en culture, en acres, 3,818; rendement moyen, à l'acre, 2.26 tonnes; rendement total, 8,600 tonnes; qualité pour cent, 85; prix moyen, la tonne, \$8.37; valeur totale, \$72,000.

En 1916: Superficie en culture, en acres, 2,600; rendement moyen, à l'acre, 2.65 tonnes; rendement total, 7,000 tonnes; qualité pour cent, 87; prix moyen la tonne, \$9.50, valeur totale, \$67,000.

Le consommateur qui paye ses factures tous les deux mois seulement et qui exige des livraisons quatre ou cinq fois par jour, est bien mal venu pour se plaindre du coût élevé de la vie. C'est lui qui a contribué à placer le marché sur la base où il se trouve actuellement.