

Maison de gros en **Epicerie, Vins et Liqueurs**

Importations directes des lieux de provenance, de tous les articles qui font l'objet de son commerce.
Assortiment complet en marchandises de première nécessité, telles que

THÉS, CAFÉS, SUCRES, MELASSES, SIROPS, FRUITS SECS, POISSONS, ETC.

GRANDE VARIÉTÉ DE FINES DENRÉES ET CHOIX CONSIDÉRABLE DE VINS ET LIQUEURS DES MEILLEURES MARQUES DONT ELLE A LE MONOPOLE DE PLUSIEURS

HUDON, HEBERT & C^{IE}, 41 rue St-Sulpice, et
22, rue De Bresoles,
MONTREAL.

L'Empire à l'occasion de la célébration du Jubilé de la Reine, en 1897. Ce n'était là qu'un acte de simple politesse, dira-t-on; c'est vrai. Cependant il n'en a pas moins son importance. Avec l'envoi de la volumineuse correspondance du Comité des "Chambers of Commerce of the Empire;" d'après le non moins important rapport de notre délégué au 3e Congrès de cette Chambre, M. J. X. Perrault de Montréal; à juger des invitations plusieurs fois renouvelées pour la participation à diverses Expositions, tant coloniales qu'étrangères—la place de Trois-Rivières et de sa Chambre de Commerce sont loin d'être méconnues en Angleterre.

Il en est de même en France.

Le tout récent aimable accueil avec lequel la Chambre de Commerce de Paris a reçu votre Secrétaire, et l'annonce de la visite probable au Canada d'une délégation de cette Chambre est la meilleure garantie que du côté de la vieille mère-patrie, on n'est pas moins bien disposé à entrer en relations plus intimes et plus suivies avec d'anciens compatriotes.

Nous pouvons encore mentionner un travail dont le résultat est tout au crédit de notre association. — Lorsqu'en août 1896, le Ministre du Commerce adressa aux différentes Chambres du Dominion la circulaire demandant des "informations sur l'extension possible du Commerce du pays"—la réponse de la Chambre de Trois-Rivières était la première qui fût reçue à Ottawa. Il ne nous appartient pas d'insister sur les commentaires flatteurs qui nous furent adressés à cette occasion. Il suffit de

dire que plusieurs journaux la traduisirent ou la publièrent textuellement et que les plus importantes Chambres de Commerce du pays adoptèrent plusieurs de nos conclusions.

L'absence en Europe pendant l'hiver de notre secrétaire nous prive cette année du Rapport détaillé sur le Mouvement Commercial de 1897. Celui de 1896, ci-annexé, donnant pour les Exportations directes, \$1,689,700 et pour les Exportations indirectes \$1,100,000—accuse une plus-value de 375,500 sur les Exportations directes de 1895, et de plus de \$600,000 sur celles de 1894. Ce sont là les plus forts chiffres produits jusqu'ici. Nous insistons moins sur les Exportations indirectes, les points de comparaison nous manquant pour les années précédentes; mais le progrès, dans cette direction n'est pas moins frappant.

Les Importations, par contre, restent comme d'ordinaire à peu près stationnaires; — \$186,556, en 1896, contre \$161,198, en 1895 et \$170,128, en 1894.

Si les détails font défaut pour 1897, le résultat dans l'ensemble, diffère peu de 1896. Cependant il faudra tenir compte de l'effet produit sur les expéditions de bois aux Etats-Unis, qui ont dû fléchir à cause de l'élévation du tarif de douane en ce pays. Il en est de même pour les foins. Les expéditions sur l'Angleterre par contre, ont dû compenser en quelque sorte le déficit éprouvé du côté des Etats-Unis.

Le Mouvement Maritime des deux dernières années se chiffre également par une forte augmentation: 944 arrivages et 164,077 tonnes en 1896, et 1026

arrivages avec 160,836 tonnes en 1897, contre 751 arrivages et 117,802 tonnes en 1894, et 819 arrivages avec 119,922 tonnes en 1895. Sur ce chiffre, le trafic d'outre-mer entre avec une proportion de 40-42-52 et 49 navires; le trafic avec les Etats-Unis avec 345-491-546 et 566 en 1894-1895-1896 et 1897 respectivement.

Ce court résumé prouve, messieurs, que les prévisions annoncées par nos dévanciers, n'étaient nullement illusoire. Avec l'entrée en scène des produits de nos nouvelles industries, principalement ceux du papier, des pâtes de bois et autres produits chimiques, il nous est facile de continuer ce métier d'heureux prophète.

Tous nos vœux portent qu'il sera également donné à nos successeurs de pouvoir enregistrer des résultats aussi satisfaisants et des perspectives de progrès aussi rassurantes.

Le tout très sincèrement soumis.

GEO. BALZER, LOUIS BRUNELLE,
Secrétaire. Président.
Trois-Rivières, 18 juil., 1898.

La publicité n'en est plus à la période d'expérimentation, ce n'est plus une théorie basée sur des probabilités, une vague invitation dans la direction de la terre promise; il n'y a pas de danger que la publicité aboutisse à un feu-follet. De même que l'électricité et un grand nombre d'autres pouvoirs ou moteurs que les hommes craignaient de manier à cause du danger, la publicité est devenue le puissant levier du commerce florissant et de l'industrie prospère.

Un marchand qui est de son temps cherche ce qu'il y a de mieux et rien que ce qu'il y a de mieux. Dans nos spécialités nous sommes à la tête—pour la haute qualité captivante des

FEUTRE-POISON A MOUCHES "STAR"

de forme octogonale, impression artistique, les seuls feutres empaquetés dans des enveloppes de couleur. 100 paquets de 5c. par caisse de \$2.50.

24 feuilles doubles cirées et
8 récipients par boîte, 10
boîtes à la caisse, . . \$3 40.

HOLDFAST Avec
récipients

Les récipients suppriment tous les inconvénients des papiers à-mouches gluants. HOLDFAST, le seul papier empaqueté avec des récipients. Il n'est pas un marchand de progrès qui, ayant vu des échantillons de ces articles, voudrait avoir en stock d'autres articles. Ce sont des marchandises progressives pour les marchands progressifs.

Agent à Montréal:
GEO. RINGLAND

Fabricants: **Smith Bros., London, Ont.**