

plus ou moins affectés et, dans certains cas, la proportion des dommages est si grande que le produit est réduit à une qualité très inférieure. Cet insecte ne limite pas ses opérations aux châtaigners, il s'attaque aussi aux chênes, surtout au chêne rouge.

Un des défauts les plus communs du chêne blanc, du hêtre, du bois blanc, du peuplier jaune, de l'orme et de beaucoup d'autres arbres, est celui connu dans le commerce du bois sous le nom de "tachés de graisse" et "trous noirs." Ce défaut est causé par un insecte qui attaque l'aubier des arbres âgés de vingt ans, jusqu'à ce que ceux-ci atteignent leur âge maximum. De cette manière, les taches noires s'étendent dans tout le bois. On rencontre aussi ce défaut dans les meubles en chêne et en orme, dans les boiseries des maisons d'habitation et autres constructions. Les perce-bois du térébinthe ont pour spécialité d'attaquer certaines espèces de sapins, le perce-bois rouge opérant dans le nord de l'Amérique et le perce-bois noir, dans le sud. Ils attaquent généralement les arbres dont l'écorce est saine et détruisent souvent des arbres sur un espace de un à dix pieds carrés. On fait disparaître les marques faites par ces insectes, en brûlant la surface du bois.

Les sapins blancs sont aussi l'objet d'attaques sévères du charançon du sapin blanc, et souvent la valeur de ces arbres est réduite de vingt à cinquante pour cent au-dessous de celle des arbres qui se sont développés normalement.

Les vers perce-bois semblent affecter le chêne blanc et le chêne rouge; ils y creusent des trous ayant souvent un diamètre de plus d'un pouce dans un sens et trois quarts de pouce dans l'autre, et font ainsi de sérieux dégâts dans le bois.

Un des arbres les plus profitables des forêts naturelles ou des plantations artificielles et qui contribuerait beaucoup à augmenter les réserves de bois, est le courbaril; mais à cause des ravages d'un perce-bois particulier, cet arbre perd sa valeur commerciale.

Comme nous l'avons dit, il y a beaucoup d'autres insectes qui endommagent le bois et l'écorce des arbres vivants; mais les exemples mentionnés suffisent à démontrer l'importance des ravages qu'ils causent.

**NOUVELLES DECLARATIONS SOUS LA LOI LACOMBE**

Employés	Employeurs
Bergeron, A. . . . .	D. Saunders
Boucher, Wilfrid . . . . .	M. L. H. & P. Co.
Hinkell, Victor . . . . .	Hugan
Lavallée, Rodolphe . . . . .	Cité de Montréal
Leduc, Zéphirin . . . . .	McGibbons & Co.
Moisan, F. X. Moïse . . . . .	C. P. R. Co.
Noel, Albert . . . . .	The Rockwood Sprinkler Co.
Rosenberg, Georges . . . . .	E. Summers & Co.
Sammure, Charles . . . . .	Chs. Cardinal
Stoddart, H. J. . . . .	Union Life, Ass. of Canada
St-Denis, Henri . . . . .	Gunn Lanelois
St-Onge, Zéphirin . . . . .	Locomotive Works
Villeneuve, Ovila . . . . .	Dominion Oil Cloth Co.
Farnell, Thomas . . . . .	A. R. Whitbaird

**Les Tôles Galvanisées GILBERTSON'S**



Sont garanties à double joint et sont bien galvanisées.

SEUL AGENT DE VENTE AU CANADA:  
**ALEXANDER GIBB,**  
13, RUE ST-JEAN, MONTREAL.

**RASOIR "RADIUM" de H. BOKER & CO.**

Affilé par les ouvriers les plus habiles tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les Hommes qui se rasent eux-mêmes.)

**McGILL CUTLERY CO., Regd.**  
Boîte Postale, 366, Montréal.



Le ministère des Travaux publics recevra jusqu'à 4.00 P. M., lundi, le 20 février 1911, des soumissions pour la construction d'un prolongement du quai de Ste-Famille, Ile d'Orléans, comté de Montmorency. P. Q. lesquelles soumissions devront être cachetées, adressées au sousigné et porter sur leur enveloppe, en sus de l'adresse les mots: "Soumission pour prolongement du quai, Ste-Famille, I. O., P. Q."

On peut consulter les plans, devis, les formules de contrat et se procurer des formules de soumission au ministère des Travaux publics, à Ottawa, aux bureaux de M. A. R. Décarv, ingénieur de district Hôtel des Postes, Québec; M. J. L. Michaud, ingénieur de district, bâtisse de la Banque des Marchands, rue St-Jacques, Montréal, P. Q., et en s'adressant au maître de poste, Ste-Famille, P. Q.

Les soumissionnaires ne doivent pas oublier qu'on ne tiendra compte que des soumissions faites sur les formules imprimées fournies, dûment libellées, signées de la main des concurrents, avec désignation de la nature de leurs occupations, et du lieu de leurs résidences; s'il s'agit de sociétés, chaque associé devra signer de sa main la soumission et y inscrire la désignation précitée.

Un chèque de dix-neuf cents dollars (\$1.900.00), fait à l'ordre de l'honorable ministre des Travaux publics et accepté par une banque à charte devra accompagner chaque soumission. Ce chèque sera confié si l'entrepreneur dont la soumission aura été acceptée refuse de signer le contrat d'entreprise ou n'exécute pas intégralement ce contrat.

Les chèques dont on aura accompagné les soumissions qui n'auront pas été acceptées seront remis.

Le ministère ne s'engage à accepter ni la plus basse ni aucune des soumissions.

Par ordre,  
**R. C. DESROCHERS,**  
Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,  
Ottawa, le 18 janvier 1911.

N. B.—Le ministère ne reconnaîtra aucune note pour la publication de l'avis ci-dessus lorsqu'il n'aura pas expressément autorisé cette publication.

**Assurances**

AUX AGENTS D'ASSURANCE

Etes-vous un de ces agents qui pensent avoir assuré tous les hommes assurables ?

Etes-vous un de ceux qui fatiguent leurs amis en leur parlant d'assurance, sans jamais chercher de nouveaux clients ?

Attendez-vous que de nouveaux cas d'assurance se présentent, alors que vos rivaux recueillent tous ceux qui existent déjà ?

Travaillez-vous toujours en suivant une vieille routine, sans penser à faire une sollicitation systématique et complète ?

Etes-vous entièrement satisfait de la perception de quelques sommes d'argent dues, en rêvant à un avenir brillant ?

Etes-vous surpris de constater que votre rival a pris des assurances qui vous étaient promises et que vous avez perdues pendant que vous restiez au bureau, en déplorant votre manque d'argent et en souhaitant que les choses fussent différentes ?

Certains agents ne voient pas qu'il leur serait utile de distraire quelques dollars de leurs commissions pour développer leur clientèle. Etes-vous de leur nombre ?

Il en est qui ne demandent jamais à leurs assurés de leur fournir les noms de quelques amis qui s'assureraient dans la compagnie qu'ils représentent, ou qui, s'ils sont déjà assurés dans d'autres compagnies, pourraient augmenter le montant de leur assurance en prenant une police dans leur compagnie.

D'autres agents ne se rendent pas compte de l'importance qu'il y a pour eux à faire connaître au public leur nom et leur profession. Faites briller vos capacités aux yeux des hommes. Faites de la publicité en votre faveur.

Etes-vous du nombre de ceux qui ne veulent jamais faire de sollicitation dans la ville ou le village voisins, de crainte que s'ils ne réussissent pas du premier coup, leur voyage leur coûte quelques dollars, sans compter la perte d'un temps précieux qu'ils auraient pu passer plus profitablement à parler politique avec des voisins ?

Croyez-vous qu'il est impossible de faire quoi que ce soit à la campagne, au printemps, sous prétexte que tout le monde est occupé aux travaux des champs ?

Croyez-vous qu'il est impossible de faire des affaires en été, parce que tout le monde est en vacances ?

Croyez-vous qu'il est impossible de faire des affaires en automne, parce que tout le monde va voir les expositions de comtés ?

Croyez-vous qu'il est impossible de faire