

Lacs entre eux et à la mer. Or, pour leur faire traverser ces écluses, on les construit comme de coutume, en un seul morceau, puis on les partage en deux, en coupant les rivets au milieu du bateau; on établit une cloison métallique au bout de chaque section, pour empêcher l'eau d'y entrer, et on peut remettre à l'eau ces deux parties de bateau qui flotteront convenablement. On les remorque alors à travers les écluses, puis on les rapproche et les réassemble quand on se trouve au point où le navire peut reprendre enfin sans inconvénient sa longueur totale et primitive.

Cette possibilité de faire des sectionnements et des réparations de ce genre permet aussi des sauvetages bizarres; il y a quelque temps un grand steamer, le "Milwaukee," s'était jeté à la côte sur le littoral anglais, et toute sa partie avant avait été tellement déchirée par les rochers où il avait touché qu'il ne fallait pas songer à y épuiser l'eau ni à la réparer. On se contenta donc de sauver la partie arrière, qui était demeurée en bon état: on fit sauter l'avant à la dynamite, après avoir séparé les tôles et toute la portion arrière susceptible d'être conservée, on munit d'une cloison verticale ce morceau restant, on le fit flotter en y épuisant l'eau, on le remorqua dans un port, et l'on y "raboutta" un avant parfaitement convenable qui redonna un "Milwaukee" aussi solide que le premier, avec une économie considérable, puisqu'on avait utilisé à peu près la moitié du bateau et que ses machines notamment avaient pu entièrement resservir.

Enfin nous ajouterons que les "raccommodeurs de navires" vont jusqu'à exhausser les bateaux après coup, comme on le fait pour les maisons, surtout aux Etats-Unis. Nous pourrions citer l'exemple d'un steamer à aubes, l'Ulster, dont on a coupé la coque horizontalement dans toute sa longueur, pour relever la portion supérieure, et insérer une nouvelle tranche entre la partie inférieure et la partie supérieure de cette coque. Cela a eu l'avantage d'augmenter

Lacaille, Gendreau & Cie

Successeurs de Chs Lacaille & Cie

EPICIERS EN GROS

Importateurs de Mélasses, Sirops,
Fruits Secs, Thés, Vins, Liqueurs,
Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et
de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizier
MONTREAL

DEPUIS que le feu a dévasté
notre établissement, nous
sommes en mesure d'offrir des
Tweeds à Grande Reduction.

Venez nous voir avant de donner
votre ordre.

L. C. de TONNANCOUR
1599 rue Notre-Dame

St-Arnaud & Clement

10 PLACE D'YOUVILLE, Montréal.

Beurre, Fromage et Œufs payés
au plus haut prix du marché.

Leur marque spéciale le

Beurre "Spring Valley"

En Pains de 1 lb.

Est le **Choix du Choix** en fait
de **BEURRE de TABLE**, et se
recommande aux épiciers dési-
reux de satisfaire les clients les
plus difficiles.

considérablement la capacité du bateau
et de modifier heureusement ses quali-
tés nautiques.

DANIEL BELLET.

Les biscuits et les sucreries de Du-
Sault & Cie, de Joliette, sont des arti-
cles qui intéressent les épiciers et les
marchands de la campagne.

Cette maison, dont la clientèle s'ac-
croît de plus en plus, est mieux que ja-
mais en mesure de fournir aux détaill-
leurs des produits de haute qualité à des
prix laissant des profits sérieux.

En attendant les voyageurs de la mai-
son DuSault & Cie, les commerçants
peuvent s'adresser soit directement à la
manufacture, soit à MM. Bolvin & Gre-
nier, agents à Québec ou à MM. Provost
et Allard à Ottawa.

LA VALEUR DE LA PUBLICITE

La publicité est le nerf des affaires.
Un article bien annoncé est toujours cer-
tain de trouver un marché facile.

Il se trompe celui qui pense que la pu-
blicité fera vendre n'importe quel article
bon ou mauvais.

Il est nécessaire d'annoncer un bon ar-
ticle en vue de le faire connaître au pu-
blic acheteur. Mais dépenser du bon ar-
gent pour annoncer un article médiocre,
est du dernier ridicule — même si la pu-
blicité provoquait la vente d'une petite
quantité de cet article, le fait que cet ar-
ticle ne possède aucun mérite sera rapi-
dement connu et alors toute la publicité
du monde n'assurera pas la continuation
de sa vente.

L'annonce continue et agressive d'un
article constitue une garantie passable-
ment satisfaisante des mérites de la va-
leur de cet article. Annoncez de bons
produits. — "Pearson's".

Pour réussir, il faut travailler et ne
rien gaspiller.

Plus grand sera le nombre de gens qui
sauront qu'un homme est en affaires et
qui auront connaissance du genre d'arti-
cles qu'il vend. A mieux marcheront ses
affaires. La publicité est le moyen le plus
court et le meilleur de fournir cette in-
formation au public. La publicité dans
les journaux constitue la meilleure publi-
cité, parce qu'elle communique ces in-
formations à plus de gens, à un coût
moindre que n'importe quel autre genre
de publicité. C'est là un fait qu'un peu
d'observation établira incontestablement.

Si votre client demande la meilleure qualité, vendez lui le

Thé Quaker

Emballé et
Scellé à Ceylan.

J. A. MATHEWSON & CO.
202 à 206 rue McGill
MONTREAL.