

La consommation de l'Alcool en France

Il résulte d'une étude faite par M. Jules Denis, que la France est décidément de tous les pays d'Europe, celui qui consomme le plus d'alcool. La consommation annuelle moyenne d'alcool est en effet de trois gallons par tête d'habitant. Cette consommation est répartie comme suit : une pinte pour la bière, 6 pintes pour le vin, une pinte pour le cidre, cinq pintes pour l'alcool pur.

Or, en Suisse, la consommation moyenne est de 12 pintes; en Belgique elle est de 11 pintes; en Italie, de 11 pintes; en Allemagne, de 10 pintes et demie; en Angleterre, de 10 pintes; en Suède, de 3 pintes; en Norvège, de 4 pintes; et au Canada de 3 pintes.

En France, la consommation était seulement de 9 pintes en 1830. Elle a presque doublé depuis cette époque.

D'après cette statistique, le Canada est un pays comparativement sobre, et il n'y a aucune raison pour qu'on y supprime la vente des boissons.

La province de Québec va certainement voter en masse contre le plébiscite qui enlèverait aux citoyens le droit, même aux repas, de boire un verre de vin ou un verre de bière.

Plus on y songe, plus on trouve ridicule l'idée de vouloir supprimer le commerce des liqueurs, et d'imposer comme seul breuvage à toute une population le thé ou le café.

De ce que l'on doit rire à l'étranger!

DIALOGUE

TOM HEARTY (*fort, plein de santé*).—Bonjour, M. Flim, comment vous, ce matin?

JOHN FLIM (*une ruine au point de vue physique*).—Pas aussi mal que je l'ai été, mais pas très bien encore.

T. HEARTY.—Ce n'est pas étonnant, mais aussi pourquoi ne prenez-vous pas quelque stimulant, cela vous ramènerait à la vie.

J. FLIM.—Quoi! prendre de la bière ou quelque chose comme cela, jamais, après avoir été moi et ma famille, si longtemps tempérant. (*Il tousse*). Je n'aurais jamais pu acquérir ma petite propriété si j'avais été un ivrogne.

T. HEARTY.—Ecoute, Flim; un homme peut boire un verre de bière sans être un ivrogne ou un fou. Tu sais, nous nous sommes mariés le même jour, et avant nous avons toujours été bons camarades, buvant un ou deux verres de bière qui nous rendaient forts et plein de santé.

J. FLIM.—Je l'admets, mais ma femme est complètement toquée.

T. HEARTY.—Oui, et parcimonieuse aussi; elle vous persuade d'être comme elle. Maintenant voyez le résultat.

J. FLIM.—J'ai ma propriété.

T. HEARTY.—Moi aussi, et un peu plus, et ce qui est mieux encore, j'ai ma santé, ma vigueur, ma famille.

J. FLIM.—J'ai été un peu infortuné, je le sais.

T. HEARTY.—Vous appelez cela de l'infortune. Le manque de nourriture, devriez-vous dire Trois de vos enfants sont morts de consommation due aux privations, et les autres ont quitté la maison parce qu'on ne leur permettait pas le moindre amusement. On ne causait dans la maison que propriété, propriété tout le temps.

J. FLIM (*pleurant*).—Ne parlez pas de ma famille, Tom. Je sais que je suis à blâmer, mais je pensais à la vieillesse, voyez-vous.

T. HEARTY.—Oui, et le docteur vous a donné six mois à vivre, vous encore dans la fleur de l'âge.

J. FLIM (*d'une voix faible*).—Oh! mon ami, je me sens mal, je rentre prendre quelque remède.

T. HEARTY.—Au diable les remèdes! C'est de la nourriture qu'il vous faut. Laissez-moi être votre docteur pendant une couple de semaines, et je garantis de vous guérir.

J. FLIM.—Dans tous les cas, ça ne peut pas me mettre pire; j'accepte Tom.

(*Ils entrent dans un restaurant. Tom demande deux verres de la meilleure bière. On boit.*)

T. HEARTY.—Eh bien, comment va le bonhomme?

J. FLIM.—Ma foi, je me sens mieux que je ne l'ai été depuis vingt ans. Garçon! deux autres verres de bière. (*Ils boivent et rentrent à leur domicile respectif.*)

Mme Flim s'aperçoit d'un changement chez son mari. Il est gai et mange avec appétit. John vous paraissez bien mieux ce soir.

JOHN.—Oui, ma chère; j'ai pris un autre médecin; il prépare mes remèdes pendant que j'attends. Je dois aller le voir deux fois par semaine, jusqu'à ce que je sois guéri.

MME FLIM.—Que je suis fière de voir que votre nouveau médecin semble comprendre votre maladie.

JOHN.—Oui, j'ai promis à mon aviseur de lui donner de mes nouvelles dans deux semaines. Je crois fermement que le changement est pour le mieux.

On évalue à \$290,000,000 le capital des compagnies engagées dans l'exploitation des mines d'or du Canada.

Entre députés:

— Vous savez, notre pauvre collègue Z..., on le dit menacé de cécité.

— Quoi de surprenant, il n'a que des raisonnements à perte de vue!...

Canada Liquor Co., Limited

Successeurs de AND. BRISSET & FILS

21, 23 et 25 RUE GOSFORD, Montréal

A toujours en stock un assortiment très varié en...

CLAIRETS, MALAGA, PORTO, SHERRY, MADERE, VINS
MOUSSEUX, BRANDIES, RHUM, CONSERVES
ALIMENTAIRES, ETC.

Seuls Agents au Canada pour les marques...

Brandies (Optima) Rivière Gardrat, etc., Foucauld & Fils, Crédit Vinicole, J. Rizatic :— Rhums St. James et St. John;—Amer Picon; Clairnet Montferrand; Sardines Jockey Club; Purée de foie gras, Petits-Pois Arsène Saupiquet;—Chocolat des Gourmets, Trébucien de Paris, etc., etc.—Gin Wilkens (ce gin de qualité supérieure et d'un goût agréable, a obtenu les plus hautes récompenses aux expositions internationales.)

... Prix et Echantillons envoyés sur demande.

Queens Hotel...

C. & N. VALLEE, PROPRIETAIRES.

COIN DES RUES WINDSOR ET ST-JACQUES

Vis-à-vis la gare du Grand Tronc
et à une minute de marche de la gare du C. P. R.

MONTREAL

LE SEUL HOTEL DE LA VILLE A L'EPREUVE DU FEU.

THEO. LANCTOT...

RESTAURANT COMMERCIAL

Coin des rues Notre-Dame et St-Gabriel

MONTREAL

Le meilleur dîner ordinaire à 25 cts. dans Montréal.
Repas fins et cabinets particuliers au 1er et 2me étage à toute heure.

Chambres d'hôtel. Entrée privée sur la rue Notre-Dame.
Vins et Liqueurs des meilleures marques.

NOS ANNONCES

Il est admis que la publicité est la vie du commerce et de l'industrie. La meilleure marchandise, la meilleure fabrication trouve toujours son écoulement, mais comme la production augmente avec la demande, la concurrence se met de la partie et rend la vente plus difficile.

Le seul moyen d'écouler toujours ses produits, c'est de les faire connaître le plus possible.

Le vendeur peut se faire une clientèle, étant donné que sa marchandise est bonne, mais il s'agit avant tout de la faire apprécier. Il peut y parvenir en recherchant personnellement le client, mais cela l'oblige à s'absenter et il doit le faire souvent à des moments où sa besogne le réclame chez lui. Il faut donc tâcher de faire venir le client. Le meilleur moyen d'y réussir, c'est la publicité.

La meilleure forme de la publicité, c'est une annonce. Une annonce est une chose qui travaille toujours: elle n'est jamais oisive ni improd-

utive. Tout le monde la lit parce qu'elle s'impose aux yeux de tous.

Nous appelons l'attention des intéressés sur l'importance de la publicité de nos annonces. Notre journal sera pour eux le meilleur agent.

Nos lecteurs aideront au succès de notre entreprise en encourageant de préférence les marchands qui ont leurs annonces dans le journal.

Un patron et son apprenti:

—On dirait, garnement, que tu as bu la moitié de la bière, et que tu as ensuite rempli le cruchon avec de l'eau.

—Ma parole d'honneur, non, patron. (*A part*) Tiens! le patron vient de me donner là, tout de même, une riche idée.

The Promotive of Arts Association

A responsabilité limitée.

Incorporée par Lettres Patentes Fédérales, 7 octobre 1896.

PRIX CAPITAL, \$1,000.00.

Tirages ordinaires: chaque Vendredi

BUREAU PRINCIPAL: MONTREAL.

1674 Rue NOTRE-DAME

BILLETS, 10 CTS.

Près de \$5,000.00 en valeurs sont distribuées chaque semaine.