

5. La partie du lot 1581 situé rue St-Jacques.

6. La partie du lot 1579 situé rue St-Jacques avec bâtisses.

Vente le 31 décembre à 10 heures a. m. au bureau du shérif à Montréal.

District d'Arthabaska

The R. McDougall Co. Ltd. vs. Dame Jos. N. Coulombe et al.

St-Médard de Warwick—Le lot 106 avec bâtisses.

Vente le 29 décembre à 10 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de Beauharnois

In re James M. Couillard, failli.

Ste-Martine — Le lot 204-1, avec bâtisses.

Vente le 29 décembre, à 11 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de Chicoutimi

La Fonderie de Plessisville vs. Phydime Bouchard.

St-Joseph d'Alma — Les lots 13a et 11-13e avec bâtisses.

Vente le 29 décembre, à 1 heure p. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de Kamouraska

La Cie Savoie-Guay vs. Jean Deschênes.

St-Louis du Ha! Ha! — Les lots 38 et 39 avec moulin à scie, etc.

Vente, le 30 décembre, à 10 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

Jean Desjardins vs. Dame Marie Theriault.

St-Arsène et St-Modeste — Les lots 151 et 1a, avec bâtisses.

Vente le 29 décembre à 10 heures a. m. à la porte de l'église St-Arsène pour le premier lot et le même jour à 2 heures p. m. à la porte de l'église St-Modeste pour le 2e lot.

District de Montmagny

Amable Couture vs. Rév. A. Perreault.

Ste-Apolline et St-Paul de Montmagny.

—1. Le lot 11b situé à Ste-Apolline avec bâtisses.

2. La moitié indivise d'une ligne téléphonique située en les cantons Patton et Montminy.

Vente le 29 décembre à 10 heures a. m. au bureau d'enregistrement de Montmagny pour le premier lot décrit et le 30 décembre à 10 heures a. m. à la porte de l'église St-Paul de Montminy pour la ligne téléphonique.

District de Québec

Arthur Juchereau Duchesnay et al. vs. Jacques Carreau.

St-Augustin. — Le lot 39.

Vente le 2 janvier à 11 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de Rimouski

J. A. Talbot vs. Auguste Parent.

Notre-Dame du Sacré-Coeur — La partie du lot 52, avec bâtisses.

Vente le 29 décembre, à 10 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de St-François

John Gunn vs. John Gunn.

St-Zénon de Piopolis. — Les lots 126, 174, 176, 177 et 178, avec bâtisses.

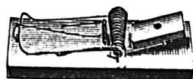
Vente le 29 décembre, à 11 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.

District de Trois-Rivières

Jos. Massicotte vs. Pierre Tessier.

St-Jacques des Piles — Le lot 251, avec bâtisses.

Vente le 30 décembre, à 10 heures a. m. à la porte de l'église paroissiale.



PIEGES à RATS et à SOURIS

Les Pieges les plus solides qui se fabriquent

MANUFACTURES PAR

J. M. Mast Mfg Co.,

Prix exactement corrects.

AGENTS CANADIENS:

Edwin H. Grenfell & Co., London, Ont.

MANCHONS à GAZ INCANDESCENT

Fabriqués au Canada

Brûleurs, Verres de Lampes, Abat-jour, etc.



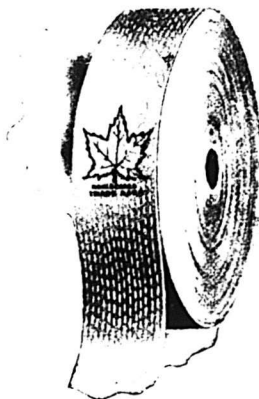
Pour—



**BRÛLEURS
à GAZ
GAZOLINE
et BRÛLEURS
à haute
PRESSION**

J. H. THOMPSON,
124 Adelaide St. W., TORONTO.

COURROIES en DUCK



Courroies en Coton, piquées, huilées, saturées de peinture, spécialement adaptées pour Machineries Agricoles, Fabriques de Pulpe et Machineries à Papier. Mou-

lins à Scie, Crémèries, etc., etc.

La moins chère des Courroies sur le marché et celle qui rend le plus de services.

MANUFACTURES PAR

Dominion Belting Co.,
Limited.
HAMILTON.

En vente chez les principaux Marchands

LE PROGRAMME ECONOMIQUE DE M. BALFOUR

(Suite et fin)

Dans la formule populaire de la doctrine libre-échangiste, on dit habituellement que, quelque soit le cours des tarifs différentiels pour développer la production nationale d'un article, le pays imposant ses tarifs producteurs rend, par là même, l'industrie en question incapable de lutter sur les marchés étrangers. Au dire des gens qui s'appuient sur cette argumentation, le producteur du pays protégé n'a aucun avantage naturel à produire l'article en question, sans quoi le tarif protecteur lui serait superflu. Donc, sur le marché neutre, il sera toujours en état d'infériorité vis-à-vis de son rival du pays libre-échangiste, contre lequel il se protège chez lui par des tarifs; et cette infériorité s'accroît encore par l'effet même du système protectionniste qui est de rendre la vie plus chère et, par conséquent, de hausser le coût de production. Il semblerait donc, d'après cette argumentation, que le producteur, du pays libre-échangiste a toujours eu, quoi qu'il en soit, sur le marché neutre — à plus forte raison sur son propre marché — un double avantage vis-à-vis de son concurrent du pays protégé, le premier d'ordre naturel, le second d'ordre artificiel en ce sens qu'il découle du fonctionnement même du système protectionniste.

Cet argument est-il bien fondé? Il me semble qu'il ne tient pas compte, entre autres choses, des combinaisons d'une nature spéciale faites par les industries protégées pour s'assurer les marchés neutres, combinaisons qui n'ont reçu leur application complète que depuis quelques années.

Voici, en deux mots, en quoi consiste la manœuvre:

Dans un pays où les tarifs protecteurs rendent impossible la concurrence étrangère pour un produit donné — l'acier par exemple — les producteurs indigènes se coalisent pour fixer le prix de leur produit à un niveau qui peut varier parfois, mais qui est toujours supérieur au prix de revient. Cela n'a l'air que d'une simple combinaison pour hausser les prix d'un produit, combinaison que nous rencontrons un peu partout, quoique plus ordinairement dans les pays protectionnistes; mais cette combinaison a encore un autre effet, qui seul nous intéresse dans le cas présent:

Actuellement, il y a trois choses qui sont difficiles à réaliser pour un industriel ou une association d'industriels, et dont la réalisation est aussi désirable qu'elle est difficile:

1. C'est que la production ait lieu d'une manière aussi normale que possible, c'est-à-dire sans fièvre dans les temps de bonne conjoncture, et sans arrêt, sans renvoi en masse d'ouvriers dans les temps de crise;

2. C'est que l'exploitation revienne à aussi bon marché que possible; c'est ce qu'on obtient avec ce que les économistes appellent "la loi du plus grand rendement";

3. C'est qu'on réussisse à prendre pied sur les marchés déjà occupés par le concurrent.

Cela étant donné, l'industriel ou l'association d'industriels d'un pays protégé, lorsqu'ils ont des commandes à livrer sur leur marché national, se trouvent dans une situation bien plus avantageuse