

Québec s'ou-  
pour durer jus-  
re.

mercredi, le 8  
réservée spécia-  
teurs.

sagesse,  
es de bon sens

au livre. — "Théorie  
pour l'élevage des  
le titre d'un nouveau  
le Dr J.-A. Allen,  
ans en charge de la  
recherches, du gou-  
canadien dans l'île du  
ard et qui aupara-  
professeur de patholo-  
ctériologie et de l'hy-  
lait au collège vété-  
tario, Université de  
isté par M. W. Ches-  
membre du parle-  
du Prince-Edouard,  
ique qui ne compte  
es.

s bovins canadiens.  
ient fédéral de l'a-  
ent d'être informé que  
de boucherie cana-  
écemment remporté  
prix dans la classe des  
édant pas 14 cwt  
Ainsi que le premier  
ne prix dans la classe  
s bovins de boucherie  
ons d'Aldborough et  
bridge, en Grande-  
e succès a été obtenu  
nts bovins anglais et  
qui démontre que les  
grais expédiés du Ca-  
de-Bretagne pour y  
leur engraissement  
e envoyés aux abat-  
t soutenir avantageu-  
ncurrence avec les  
imaux de race dans  
utre-mer.

es renards argentés.  
aura établi un record  
istrement des renards  
l'augmentation du  
éleveurs. C'est ce qui  
apport présenté par les  
l'assemblée annuelle  
dian Silver Fox Bree-  
dation, tenue récem-  
clottetown, I.P.E.  
oir déclaré que l'ac-  
phénoménal de l'asso-  
uis qu'elle a été orga-  
20, est sans précédent  
nales de l'enregistre-  
directeurs donnent les  
vants, qui illustrent  
grès mentionné.

Nombre de membres	Pedigrees enre- gistrés
109	805
298	6,087
527	6,211
937	8,345
2,528	36,300

ui, le nombre des  
élève à plus de 3,100.  
primordial de l'asso-  
d'améliorer l'élevage,  
ntérêt des membres et  
r en leur ouvrant un  
r leurs produits.

d'œil sur les chiffres  
vele un degré remar-  
prosperité. En 1921, 152  
ent exportés, 1,001 en  
en 1923, 5,002 en 1924,  
1925.

## Hommes et Choses

Chronique Hebdomadaire

**La vérité au sujet de la chaussure. — Le tarif n'y est pour rien. — Consommation insuffisante pour la production. — Trop de manufactures.**

La question de la chaussure a fait couler beaucoup d'encre depuis quelque temps; elle a fourni à certains esprits fougueux l'occasion de pratiquer d'étrange façon le conseil évangélique: *caritas in veritate*, la charité dans la vérité. La vérité, calme et sereine, ne se trouve pas dans les excès de langage ou de plume des extrémistes; mais bien dans les paroles et les écrits d'hommes sages, pondérés, mieux avertis.

Nos lecteurs ont sans doute lu tant de choses contradictoires sur l'industrie de la chaussure qu'ils ne savent plus où se trouve la vérité. Il était temps qu'une voix autorisée se fit entendre pour remettre la question au point. Nous la trouvons dans LA CHAUSSURE, organe de cette industrie au Canada.

La situation peu satisfaisante de l'industrie de la chaussure, nous dit M. Dufresne, un manufacturier important de la métropole, est due au fait que nous produisons trente millions de paires par année, tandis que le marché n'en absorbe que quinze millions de paires environ.

Voilà la vérité, un fait que personne ne peut éluder: nous produisons trop, l'offre est plus forte que la demande.

Deux choses pourraient améliorer la situation: une augmentation considérable de population, que nous ne pouvons espérer avant plusieurs années, ou une réorganisation de l'industrie.

Quant au tarif, M. Dufresne est d'opinion qu'il est amplement suffisant et que l'élever davantage ne changerait rien à la situation. Il attache peu d'importance à la préférence britannique, nos importations de chaussures ne dépassant pas 5 pour cent du total de la consommation. Voici textuellement ce qu'il dit:

"La situation réelle est que l'industrie de la chaussure a une capacité de production d'environ 30,000,000 paires et que le marché pratiquement unique où écouler cette production n'en peut consommer que 15,000,000 paires environ. Voilà un fait que personne ne peut éluder, lorsqu'il s'agit de notre industrie. Ce qu'il faudrait donc, c'est ou une augmentation considérable de la population, qui ne peut se produire qu'avec le temps, ou une réorganisation de l'industrie, de façon à ce qu'elle puisse profitablement se contenter du marché actuel.

"On parle souvent tarif, en rapport avec la question de la chaussure. On réclame la disparition de la préférence tarifaire que le Canada accorde à la Grande-Bretagne, à laquelle on semble attacher une grande importance. Personnellement, je n'ai pas d'objection à ce qu'on fasse disparaître cette préférence tarifaire, mais une fois disparue, qui est-ce qui nous assure que certains Canadiens ne continueront pas à importer des chaussures anglaises? Admettons, pour les besoins de la discussion, que cette préférence tarifaire soit disparue et qu'il ne vient plus de chaussures de Grande-Bretagne. Cela n'affectera toujours que 5 pour cent de notre consommation, c'est-à-dire une quantité quasi négligeable. Mais, je le répète, quelque soit la nature du tarif, vous ne pourrez empêcher que les "snobs" continuent à se chauffer à Londres, à Paris ou à New York. C'est dans la nature même de certaines gens d'en agir ainsi. Du côté des Etats-Unis, je suis convaincu que la protection tarifaire est suffisante pour permettre à nos manufacturiers d'opérer en toute sécurité.

"Pour contre-balancer cette importation, on a essayé de créer des débouchés à l'étranger. Vous savez avec quels résultats pitoyables. A part certaines colonies britanniques et certains pays de l'Amérique du Sud, où l'on achète certaines de nos chaussures en quantités plus ou moins

considérables, partout ailleurs, nous ne pouvons vendre nos produits, pour la bonne raison que notre coût de production est beaucoup plus élevé qu'à l'étranger. On a si souvent dit pourquoi, qu'il m'est inutile de vous le répéter. Donc, en attendant que nous puissions vendre à l'étranger, il faut que nous sachions nous contenter, — ou à peu près, — du marché domestique.

"Mais, dans les conditions actuelles, le manufacturier de chaussures ne peut opérer avec profit sur le marché canadien. La raison n'en est pas difficile à trouver. Notre capacité de production est de 30,000,000 paires, nécessitant une organisation et un matériel en conséquence. Nous ne produisons actuellement que 15,000,000 de paires avec cette organisation et ce matériel. Le résultat est que nous opérons à

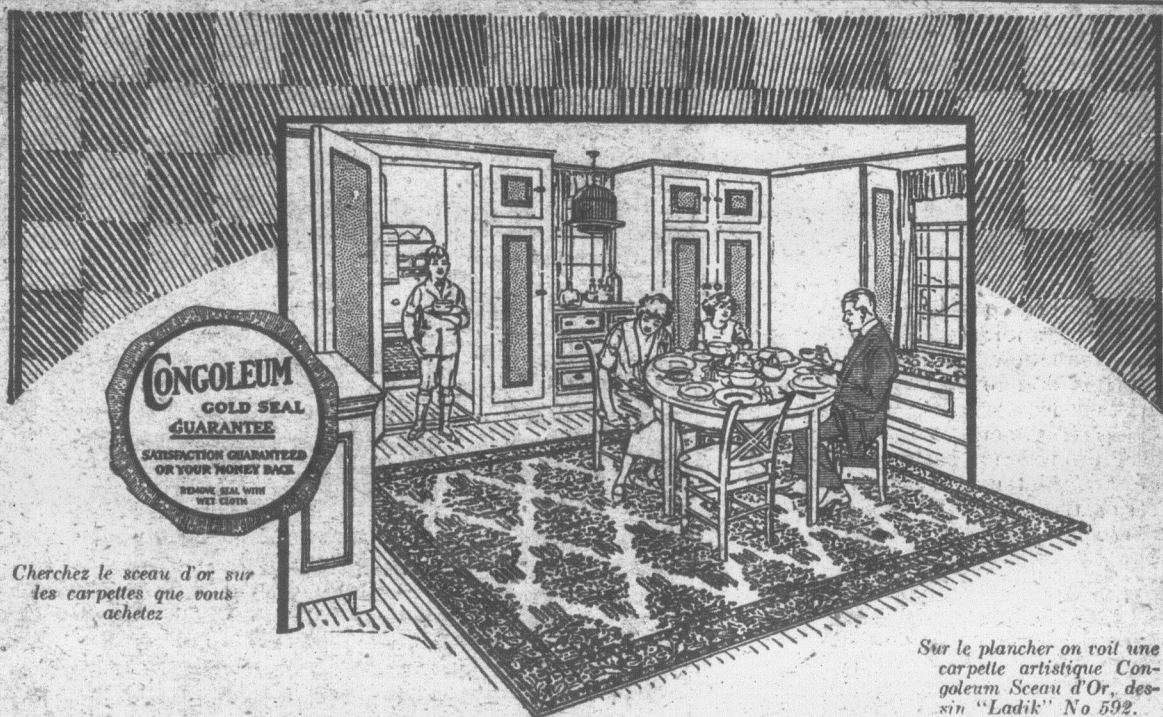
perte, dans la plupart des cas.

"Aux grands maux, les grands remèdes. Le grand remède à appliquer serait la fusion ou la disparition d'au moins cinquante pour cent des fabriques actuelles. C'est un calcul mathématique, puisque la consommation étant de 50% inférieure à la production, il faut bien que les frais d'opération soient réduits d'autant pour que l'industrie reprenne un peu de sa prospérité d'autrefois. Le remède est héroïque, mais il ne servira pas à grand chose d'appliquer tous les autres, si l'on ne commence pas par celui-là."

Quant à la situation à Québec, elle commence à s'améliorer quelque peu, mais les effets d'une grève malheureuse qui dure depuis plus de quatre mois se

ront longtemps encore sentir. On calcule que les ouvriers ont perdu un million de piastres en salaires et les patrons ont probablement dépensé autant pour réorganiser leurs boutiques avec de la main-d'œuvre inexpérimentée. Il est déplorable que de plus sages avis n'aient pas prévalu, car la saison promettait d'être bonne; plusieurs patrons avaient en perspective d'importantes commandes, que leurs clients ont dû placer ailleurs. Quelques-uns de ces derniers ne reviendront peut-être jamais à Québec. Le dommage de ce chef est incalculable.

Pierre Fouille-Partout.



Cherchez le sceau d'or sur  
les carpettes que vous  
achetez

Sur le plancher on voit une  
carpette artistique Con-  
goleum Sceau d'Or, des-  
sin "Ladik" No 592.

## Une nouvelle carpette et un nouveau domestique!

La mère est fière des deux! Le fils — toute mère sait quel prodige est son garçon. Et cette femme aussi bien que toutes les autres ménagères, qui a eu des Carpettes Congoleum, peut vous dire quelles sources de plaisir elles constituent.

### Variété de jolis patrons

Le splendide dessin "Ladik" de la Carpette Artistique Congoleum No 592 que vous voyez ci-haut, est un très riche nouveau patron. Le fond vient en un joli gris eau français, et les motifs et la bordure combinent plusieurs teintes de bleu et de tan, accentuées de traits de vieil ivoire.

Les carpettes Congoleum rendent chaque pièce charmante et vraiment logeable — moyennant un prix bien minime! Et elles viennent en une si grande variété de dessins — depuis les effets orientaux élaborés et les jolis patrons fleuris jusqu'aux sobres dessins conventionnels.

De plus, les Carpettes Congoleum Sceau d'Or, possèdent des qualités pratiques, qui les recommandent. Elles sont fabriquées pour

résister au dur usage. Leur surface est ferme, douce et facile à nettoyer. Une autre commodité — elles reposent à plat sur le plancher sans l'aide de broquettes. Elles peuvent s'enrouler et se déménager facilement.

### Satisfaction garantie

Durant plusieurs années, les Carpettes Congoleum Sceau d'Or ont été vendues sur la base "Satisfaction garantie ou Votre Argent Remis". Il n'y a seulement que les carpettes portant le Sceau d'Or illustré plus haut qui vous offrent une sûreté de valeur, une durabilité aussi tangible et une réputation aussi bien établie.

Permettez à votre marchand de vous les montrer. Elles sont fabriquées dans toutes les dimensions populaires depuis les petites nattes jusqu'aux carpettes de neuf pieds par quinze. Ecrivez pour avoir le dépliant colorié. Le coupon ci-bas est pour votre commodité.

CONGOLEUM CANADA LIMITED.  
1270 rue St-Patrice, Montréal, Québec.

Fabriquées au Canada  
— par des Canadiens  
— pour les Canadiens

CARPETTES ARTISTIQUES  
EN  
CONGOLEUM  
Marque Sceau d'Or



Congoleum Canada Limited,  
1270 rue St-Patrice,  
Montréal, Québec.  
B.T.

Messieurs, — Je serai heureux que vous m'adressiez (sans charge ou obligation aucune) une copie de votre dépliant illustré dit "Embellissez votre demeure avec des Carpettes artistiques en Congoleum "Sceau d'Or".

Nom.....  
Rue.....  
Bureau de Poste.....  
Prov.....