

LES HUILES D'ITALIE

D'après un rapport de M. d'Anglade, consul de France à Milan, l'Italie exporte des huiles de toutes espèces et de toutes qualités: des huiles de poissons impures de coton, des huiles de lin, des huiles minérales. Mais ces exportations sont de peu d'importance, la spécialité de l'Italie étant l'huile d'olive.

Ci-après un tableau contenant les exportations d'huile d'olive pendant les cinq dernières années:

Années	Quantités	Valeur
	quintaux	lires
1898	411.748	40.353.122
1899	506.352	55.738.380
1900	289.506	31.935.708
1901	414.334	45.684.972
1902	512.055	

En 1900 et 1901, l'exploitation avait faibli en raison des mauvaises récoltes, mais elle reprend et paraît devoir se développer encore.

L'Italie exporte en tous pays, mais son plus gros acheteur est l'Amérique du Nord où le produit italien est particulièrement estimé et prend peu à peu la place de l'huile d'olive française, dit huile de Bordeaux.

L'Italie vendait aux Etats-Unis environ 41,000 quintaux en 1898. Elle en a vendu plus de 107,000 en 1902.

Ci-après un tableau donnant les ventes d'huiles d'olive faites par l'Italie dans les divers pays (sauf la France) pendant les trois dernières années:

Pays de destination	Quantités exportées en		
	1900	1901	1902
	(Quintaux)		
Autriche-Hongrie	27.712	31.706	35.044
Allemagne	18.827	21.813	44.500
Grande-Bretagne	22.356	47.104	41.745
Malte	1.132	2.777	3.837
Hollande	27.560	36.442	21.366
Portugal	406	667	1.004
Russie	15.604	46.593	27.861
Suisse	7.202	12.607	16.484
Turquie	4.886	6.306	2.615
Amérique du Nord	41.727	72.361	107.624
Amérique centrale et du Sud	64.899	71.622	79.107
Autres pays	16.261	23.641	41.498

Après les Etats-Unis, le plus gros acheteur des huiles de fabrication italienne est la France.

Le Vin Tonique "Red Heart"

MM. J. M. Douglas & Co., propriétaires du fameux Vin Tonique "Red Heart", viennent de recevoir environ une centaine de magnifiques tableaux-reclame représentant "La Belle Escrimeuse". C'est, de l'avis de toutes les personnes qui ont vu ce tableau la plus belle réclame qui ait jamais été offerte au commerce. Comme ces tableaux reviennent à un prix relativement élevé, MM. J. M. Douglas & Co. ne pourront les donner comme prime qu'aux acheteurs d'un lot de cinq caisses de Vin Tonique "Red Heart".

AVEZ-VOUS UNE BONNE PHOTOGRAPHIE DE VOTRE ETABLISSEMENT?

Avec une bonne photographie de l'intérieur ou de l'extérieur de votre établissement, magasin ou manufacture, que vous nous enverrez, nous nous chargeons de vous faire une gravure qui vous servira pour toutes vos impressions: Papier à l'etres, Enveloppes, En-têtes de comptes, Circulaires ou Catalogues.

Cette gravure ne devant pas dépasser 4 x 5 pouces, vous coûtera la bagatelle de 10c du pouce carré, à peine la moitié du coût actuel d'une bonne gravure; nous en palerons l'autre moitié en échange du privilège de publication de cette gravure dans les colonnes du PRIX COURANT.

Bien plus, si vous avez besoin d'impressions quelconques pour votre commerce, nous vous les ferons dans nos propres ateliers à des prix de faveur et vous aurez quelque chose de "nouveau" qui fera sensation parmi vos clients.

LA DIRECTION.

Avis de Faillite

In Re: A. D. VIAU, 2689, 1693, 2695 rue Notre-Dame, Failli.

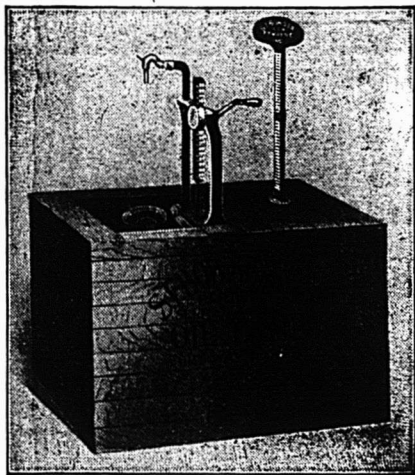
Vente à l'encan, au No 69 rue Saint-Jacques, MARDI, LE 29 DECEMBRE 1903, à 11 heures s. m., comme suit:

Marchandises sèches, environ \$3,000.00
Merceries, environ 1,000.00
Garnitures de magasin 350.00

\$4,350.00

Conditions: Argent comptant. Le magasin sera ouvert le 28 pour inspection. L'inventaire sera visible à nos bureaux, le 23 et après.
CHARTAND et TURGEON, 180 rue St-Jacques, cessionnaires.

MARCOTTE FRERES, Encanteurs.



VENEZ ET RAISONNONS ENSEMBLE!

Supposons que vous découvriez dans votre

TIROIR A ARGENT
UNE OUVERTURE

par laquelle vous perdez des sous journellement. Mettriez-vous des semaines et des mois à débattre dans votre esprit la question de le réparer ou non? Difficilement. Tout dans la place serait arrêté au besoin, jusqu'à ce que le coulage ait été enrayé. Pourquoi? Parce que cela représente une

PERTE D'ARGENT.

Ce cas se présentant, n'est-il pas un peu étrange, connaissant comme vous DEVEZ le connaître qu'en vendant de l'huile suivant la vieille méthode, tirant de l'huile à même des barils qui coulent ou pompant dans des mesures "qui gouttent", vous perdez chaque jour, à toute heure, de l'argent aussi sûrement que s'il y avait une fissure dans votre tiroir à argent, que vous remettiez toujours et que vous débattiez dans votre esprit "si cela paiera" de faire cesser le coulage? Cela vous PAIERA, et vous pouvez réaliser la chose en installant dans votre magasin un

RESERVOIR A HUILE BOWSER
A 3 MESURES AUTOMATIQUES DE

GALLONS DEMI-GALLONS et PINTES A CHAQUE COUP.

Pas de gaspillage, pas de pertes, pas de gachis, pas de saleté, pas de mesures, pas d'entonnoirs. Vous gaspillez de l'huile: n'est-ce pas le temps d'enrayer?

Permettez-nous de vous coter des Prix aujourd'hui.
Demandez notre Catalogue C C"

S. F. BOWSER & Co., Fort Wayne, Indiana.

NAP. ROSCONI, représentant pour la Prov. de Québec, 622 Ave Hotel-de-Ville, Montréal