

Augmentation des frais d'un côté, diminution dans le prix de vente de l'autre, tels sont les résultats les plus clairs des mesures coercitives prises contre le bétail canadien à son entrée en Angleterre.

La Grande-Bretagne est, comme chacun le sait, un pays essentiellement libre-échangiste, cependant des tendances de protection s'y sont déjà fait sentir, surtout en ce qui concerne l'élevage. Ne voulant pas abandonner le système du libre-échange qui fait de l'Angleterre, grâce à sa situation exceptionnelle, le pays le plus commerçant et le plus riche du monde, le gouvernement, sous la pression du conseil d'agriculture, s'est cru obligé de protéger les éleveurs nationaux.

Il ne l'a pas fait par l'établissement d'un droit d'entrée — ce qui eût fait hurler toute la population manufacturière — mais par la mesure que nous ne connaissons que trop, et que nous avons indiquée plus haut.

Le prétexte invoqué pour empêcher l'entrée de notre bétail vivant dans le Royaume-Uni est que plusieurs animaux venant du Canada, sont arrivés atteints de pleuro-pneumonie. Or, nous savons tous que les experts du gouvernement d'Ottawa qui ont parcouru les divers *ranchos* du pays n'ont pu en découvrir un seul cas.

Jamais, non plus, le Canada n'a pu obtenir que des experts fussent envoyés d'Angleterre pour étudier sur place, concurremment avec les vétérinaires canadiens, l'état sanitaire de nos troupeaux.

Toutes les protestations, toutes les représentations de nos ministres sont restées sans résultat et nous doutons que les démarches faites à Londres, ces jours derniers,

par l'honorable Dr Montague amène un changement en notre faveur.

Allons-nous donc cesser l'élevage du bétail pour cela ? Non, certes. La seule chose à faire est d'abattre, comme d'ailleurs nous serons peut-être forcés de le faire, les animaux avant leur embarquement et de n'envoyer plus, en Angleterre, que des viandes en carcasse. Nous aurons au moins pour nous la main-d'œuvre d'abatage ; c'est une industrie nouvelle à créer qui en amènera d'autres à sa suite.

En effet, les déchets : cornes, sabots, crins, peaux et poils sont l'objet de nombreuses industries qui amèneront autour d'elles l'abondance et la prospérité.

Notre pays, bien que ne jouissant pas des avantages climatiques de l'Australie pour l'élevage, est néanmoins mieux situé qu'elle pour la distance qui sépare les deux colonies de l'Angleterre. Non-seulement nous aurons l'avantage du fret, mais surtout aussi celui du prix de vente, car une viande abattue depuis huit à dix jours seulement se vendra certainement mieux que celle tuée depuis au moins un mois.

Nos viandes obtiendront forcément la préférence sur celles de la colonie-sœur, et comme celle-ci envoie à l'Angleterre d'immenses et de nombreuses cargaisons de carcasses de bœuf, nous pouvons nous rendre compte de l'importance que pourront prendre nos exportations de viandes abattues. Nous devons, pour obtenir les meilleurs résultats, élever une partie de notre bétail au point de vue spécial de la boucherie et de l'exportation des viandes en carcasses, sans cependant sacrifier les qualités laitières de notre troupeau.



POUR LES ÉPICIERS

QUAND, par la tempête, vous ne voyez pas un client dans votre magasin, vous vous lamentez et vous avez tort. Ce que vous ne vendez pas sur le moment, vous le vendrez plus tard. Vos voisins et vos confrères ne vendent pas davantage par les jours d'affreuses tempêtes que nous traversons, au lieu de vous dépiter faites donc cette réflexion que c'est un répit que le ciel vous envoie pour vaquer à d'autres travaux que vous ne pouvez pas accomplir pendant que votre magasin regorge de monde et que vous et vos commis vous êtes sur les dents.

Débarrassez cette tablette de tout ce qu'elle contient, prenez un seau d'eau dans laquelle vous verserez de l'ammoniaque, puis, la brosse à la main, lavez la tablette, époussetez les paquets, les boîtes que vous aviez enlevés tout-à-l'heure, remettez-les en place en leur donnant la meilleure disposition possible. Passez à une autre tablette et faites-en autant jusqu'à ce que tout soit en parfait ordre. Ne laissez pas un coin sans l'avoir lavé, nettoyé

et visité et le soir, malgré l'absence des ventes, vous vous coucherez le cœur content.

Le lendemain vos peines seront récompensées, car rien n'inspire confiance à l'acheteur comme un magasin d'épicerie propre et bien tenu.

Décorez vos vitrines pour les fêtes de Pâques. Après le carême on aime quelques douceurs. C'est donc le moment de pousser la vente des desserts et des liqueurs dont beaucoup de personnes se privent pendant les jours de pénitence. Disposez votre étalage de manière à attirer les regards sur les fruits les plus beaux et les plus tentants, sur les sucreries les plus recherchées, mais cachez vite la morue et autres produits du carême dont tout le monde est rassasié.

Un marchand qui entend bien son affaire n'est jamais en retard pour installer avec goût, dans sa vitrine et sur le comptoir, les marchandises de saison. Il rafraîchit ainsi, sans parler, la mémoire de ses clients, lui donne des tentations et il vend, c'est tout ce qu'il lui faut. Gardez-vous cependant de trop de hâte, car si vous faites