transport nécessairement plus long, en comparaison de ceux du continent. Quelles que soient les conditions de transport rapide et à bon marché qu'offrent les lignes de vapeurs désireuses d'encourager ce commerce, le coût nécessairement plus élevé qu'il faudra supporter avant que l'on ait pu trouver des débouchés réguliers et que le commerce ait pris la route de ces expéditions, exige absolument que les œufs canadiens soient livrés ici aussi frais que les meilleures qualités d'œufs de France, si l'on veut arriver à un prix moyen suffisant, à notre estimation, pour payer l'exportateur canadien. La question, en un mot, se résume à ceci, savoir: si qualité pour qualité et prix pour prix, les œufs canadiens peuvent être d'égale valeur ou de valeur supérieure à ceux qui ont jusqu'ici approvisionné notre marché à notre satisfaction.

Une autre difficulté est causée par l'inexpérience des exportateurs canadiens des détails variés du choix et de l'emballage que notre commerce exige. Cette difficulté ne sera surmontée que par l'expérience qu'il faudra acquérir; et ce n'est que lorsque les exportateurs seront parfaitement au fait de toutes les exigences de notre commerce qu'ils pourront obtenir le plein prix du marché pour leurs expéditions.

L'EMPAQUETAGE

Les exportateurs canadiens n'ont pas compris ce que demande notre marché, car leurs deux ou trois expéditions d'essai sont arrivées soit dans des boîtes ingénieusement construites et divisées en compartiment, soit dans des barils de contenance ordinaire. Ces deux modes d'emballage sont beaucoup trop dispendieux pour soutenir la concurrence avec le mode plus économique et en même temps plus efficace, adopté par les pays du continent pour envoyer leurs œufs sur notre marché, et qui est comme suit:—Chaque caisse contient douze longs cents (le long cent est de 10 douzaines ou 120 œufs) donnant 1440 œufs posés l'un contre l'autre, debout, entre les légères couches de paille. Ces caisses sont partagées en deux moitiés par une cloison transversale double qui permet de couper la caisse en deux en arrivant sur notre marché. C'est le mode qui paraît le mieux assurer le transport sans accident. Chaque demi-caisse contient ainsi 720 œufs, par couches d'environ 180.

LA PERSPECTIVE

Si l'on sait contrôler les expéditions, et si les exportations, en général, évitent de montrer un trop grand empressement à forcer les ventes, nous avons toutes raisons de croire que l'on peut arriver à établir un commerce régulier sur une base profitable. Il est certain, cependant, les exportateurs canadiens devront payer leur bienvenue sur le marché et auront besoin d'agir avec une grande prudence en faisant compétition aux autres fournisseurs du marché qui ont une organisation très puissante pour combattre les nouveaux venus.

Pour Vendre vos Propriétés
Annoncez dans le PRIX COURANT

LES LICENCES

Le PRIX-COURANT s'est, à plusieurs reprises, prononcé ouvertement contre le système des licences élevées (*high licences*) que certains membres, bien intentionnés sans doute, des associations de tempérance, voudraient établir dans notre province.

Notre opposition à ce système n'était et n'est basée sur aucun intérêt personnel, sur aucune idée politique; elle découle simplement de notre conviction sincère qu'une mesure de ce genre produira précisément l'effet contraire à celui que se proposent ceux qui en demandent l'application.

Que désirent ces Messieurs dont nous apprécions parfaitement les motifs et qui ne sont certainement nés que par le désir d'être utiles à leur prochain? Leur but c'est de diminuer l'ivrognerie et la misère physique et morale qu'elle engendre.

Ils estiment qu'ils atteindront ce but en diminuant les occasions de s'enivrer, c'est-à-dire en diminuant le nombre des établissements où se vendent les boissons enivrantes; et pour diminuer le nombre de ces établissements ils voudraient qu'on imposât un taux de licence assez élevé pour le mettre hors de portée de la plupart des débiteurs actuels.

Ils raisonnent aussi que, le petit nombre de capitalistes ayant assez de fonds pour faire ce commerce, étant menacés de la perte de la licence, s'ils enfreignent la loi, prendront plus de précautions pour que la loi soit observée, lorsque la perte de leur licence équivaldra à la perte d'un millier de piastres. La surveillance d'un petit nombre d'établissements serait aussi d'après eux, plus facile à faire.

Nous sommes d'avis, au contraire que:

1o. La restriction du nombre des établissements licenciés produira, nécessairement, une augmentation considérable dans le nombre des cabarets borgnes, où la boisson frelatée ou le poison pur, se débitera sans licence, et dont la surveillance sera beaucoup plus difficile que ne l'est aujourd'hui la surveillance des établissements pourvus d'une licence.

2o. La surélévation du coût de la licence en augmentant les frais généraux des établissements porteurs d'une licence, amènera les propriétaires de ces établissements à chercher une compensation dans le frelatage et la falsification des boissons, et l'excitation à la consommation de ces boissons.

Il est, en effet, reconnu que tout tarif excessif excite à la contrebande et que si l'on élève artificiellement le coût d'un article, on encourage la falsification. Il n'est pas un économiste qui n'ait maintes fois constaté ces effets naturels d'une cause étudiée depuis longtemps.

Maintenant le fait que l'augmentation des licences est proposée par le gouvernement provincial, pour des fins de revenus; ne change rien à la question; nous comprenons que l'on ait besoin d'augmenter les revenus de la province; mais nous demandons qu'on ne le fasse passer aux dépens de la moralité et de l'hygiène publique.

Nous croyons qu'une bonne po-

litique financière demande, lorsque l'on crée de nouvelles charges pour le budget, que l'on crée aussi des ressources équivalentes; mais qu'on devrait, une bonne fois, renoncer à la politique d'expédients qui a été suivie par tous les trésoriers, depuis la Confédération, pour placer enfin le budget de recettes sur une base solide, progressive et efficace.

LES ETRENNES

Nos abonnés parmi les épiciers de Montréal recevront ces jours-ci la visite d'un de nos agents qui présentera pour leur signature un engagement de ne point donner d'étrennes à leur clientèle. Nous ferons en même temps distribuer des affiches sur carton, comme celles de l'année dernière.

Pour ce service que nous rendons aux épiciers, nous ne demandons qu'une chose; qu'ils encouragent notre journal.

Nous reproduisons, pour nos nouveaux abonnés, l'article que nous avons publié l'année dernière sur cette question:

Au point de vue du bon sens, c'est une coutume absurde. Les présents du premier de l'an, les étrennes, sont des témoignages d'amitié, d'affection, de reconnaissance; mais ce qui en fait le seul mérite, qu'ils soient modestes ou coûteux, c'est le désintéressement de celui qui les donne. Car si quelqu'un donne les étrennes dans le but d'en tirer profit, celui qui les reçoit, s'il connaît le mobile de celui qui les donne, n'en ressentira aucune satisfaction, au contraire. Or il est évident que tous les clients de l'épicier qui reçoivent des présents en discernent parfaitement le but intéressé. Bien mieux, ils se disent souvent que ces présents ne représentent qu'une partie minime des gros profits que l'épicier a faits et compte faire sur eux. De ce côté, donc, il n'y a rien à gagner pour l'épicier. Sans compter encore que la manière dont l'épicier distribue ses présents fait presque toujours des jaloux. Il ne peut pas traiter tous ses clients sur le même pied; à celui qui achète de \$10 à \$15 par semaine, il ne peut pas donner le même présent qu'à celui qui n'achète que de \$3 à \$4; mais ce dernier se trouvera choqué si le premier a un présent d'une plus grande valeur que le sien. Le client à qui l'on fait de longs crédits et celui qui paie comptant, le client qui grogne toujours sur la qualité ou le poids et celui qui s'en rapporte à la bonne foi de l'épicier, voilà autant de variétés de clients que l'épicier devrait traiter différemment et qui peuvent s'en trouver très froissés.

Nous n'avons pas besoin d'insister sur l'économie que produirait l'abolition de cette coutume; il est peu de magasins où cette économie resterait en dessous d'une vingtaine de piastres, et ces vingt piastres représentent autant de bénéfices légitimes sacrifiés.

Si les épiciers de Montréal veulent s'entendre et se soutenir, il leur sera très facile d'abolir cette coutume et d'éviter ce gaspillage, sans courir le risque de perdre de bons clients. L'association des épiciers nous prêtant son concours, nous allons recueillir des signatures au bas d'un engagement qui sera ainsi conçu:

" Nous soussignés nous engageons à ne donner aucun présent de Noël ou du jour de l'an à notre clientèle, et à consacrer à une œuvre de charité la somme que nous aurions dépensée pour acheter ces présents."

CONSERVATION DU BEURRE EN GRAINS

Eloignés comme nous le sommes encore du marché, nous sommes obligés d'attendre les chemins d'hiver pour vendre le beurre. Il nous faut donc le conserver pendant 7 mois environ. J'y ai réussi, l'année dernière en lavant dans la baratte le beurre (au moment où il est en globules) jusqu'à ce que l'eau en sorte absolument limpide et en le jetant dans le rassembleur dans une saumure très forte où il reste jusqu'à la vente. On le retire alors de sa saumure, on le mélange et on le travaille; on a ainsi dans chaque tinette une quantité de beurre absolument homogène et d'une qualité irréprochable si la crème a été bien traitée. Je n'ai trouvé dans ce système qu'un petit inconvénient: la planche percée de trous, que j'employais pour empêcher les globules de surnager et d'être ainsi en contact avec l'air, donnait un petit goût à la couche de beurre qu'elle touchait. Si vous pouviez m'indiquer un moyen d'obvier à cet inconvénient, je croirais le système absolument parfait.

Veuillez croire, Monsieur le directeur, à l'amitié respectueuse de votre tout dévoué.

JOSEPH D'HALEWYN.

VISITE AUX CERCLES.—Nous espérons toujours que l'automne ne se passera pas sans que nous ayons le plaisir de vous voir. Votre présence serait nécessaire pour régler bien des petites questions qui empêchent quelquefois l'accord d'être parfait entre les membres de nos sociétés.

J. d'H.

Monsieur le directeur.—Vous m'avez communiqué la lettre de M. Joseph d'Halewyn relative à la méthode qu'il emploie pour la conservation pendant une longue période, du beurre en grains dans la saumure et vous m'avez prié d'y répondre, ce que je fais avec beaucoup de plaisir.

La méthode employée par M. d'Halewyn est assurément excellente et sans vouloir diminuer en quoi que ce soit le mérite de celui qui vient par sa publication d'obtenir ici le droit de priorité, je dirai que depuis quelques mois il était étudié par une Compagnie, qui se propose de le mettre industriellement en pratique. J'ajouterai que ce système est employé depuis longtemps avec succès aux États-Unis. Tout ceci ne prouve qu'une chose, c'est qu'il n'y a rien de nouveau sous la calotte des cieux et que les bons esprits se rencontrent souvent.

Mais la difficulté présentée par M. J. d'Halewyn a été agitée bien des fois: Comment empêcher le beurre de surnager et si l'on emploie le procédé intelligent de notre correspondant, comment éviter que le disque de bois percé de trous lui donne un mauvais goût?...

La réponse est bien simple: pour