les semaines et quant au beurre d'hiver, de n'en pas envoyer du tout à moins d'une amélioration très grande dans nos étables.

Veuillez me croire, cher monsieur, avec considération,

J. E. A. Dubuc."

Il faut commencer par améliorer les étables avant de songer à reprendre la fabrication du beurre d'hiver.

***

On lit dans le *Progè, du Saguenay* :

" Un syndicat vient d'être formé entre cinq cultivateurs du rang St-Jean-Baptiste de Chicoutimi pour l'établissement d'une beurrerie-fromagerie sur le meilleur pied possible. MM. Félix Boily, Treffié Simard, David Maltais, Alain Gobeil, Geo. Lavoie et J. Bilodeau sont les membres du Syndicat. On prétend que tous les cultivateurs du rang, et des rangs St-Roch et Ste-Famille, moins cinq, se sont engagés à porter leur lait à cette fabrique nouvelle, ce qui assurerait sept ou huit mille livres de lait, et nécessiterait la disparition des deux anciennes fromageries, appartenant à MM. Henri Fortin et David Maltais.

Il est une chose certaine, c'est que l'on ne peut faire trop d'efforts pour n'avoir que de grosses fabriques et que tout mouvement en ce sens doit être encouragé."

***

L'expédition de beurre organisée par le gouvernement l'an dernier à 20c. la livre a consisté en 57,748 lbs., dont 14,683 lbs., réputées inexportables, ont réalisé à Montréal une moyenne de 14 38c. par lbs. Le plus haut prix réalisé en Angleterre a été 90 chelins le quintal pour 12 boites expédiées de la Beurrerie du gouvernement à Lennoxville. Les 6 moins bonnes boîtes ont rapporté 63 chelins en Angleterre. Le beurre resté à Montréal a rapporté net une moyenne de 19.87c. la livre.

MODELE DE CORRESPONDANCE COMMERCIALE

RÉPONSE A UNE PRATIQUE

Québec, 14 février 1896.

Monsieur Delorme, Trois-Rivières.

Nous possédons votre lettre du 10 courant, et nous apprenons avec plaisir que vous nous passerez un ordre, si nous pouvons accepter vos conditions. Bien qu'elles soient rigoureuses [1], le désir d'entrer en relation avec votre maison nous oblige à les accepter pour cette première fois. Si nous avons bien compris, vous nous annoncez dans votre lettre que c'est une affaire de 150 à 200 pièces, et nous devons vous dire que tout en acceptant [2] vos conditions si peu avantageuses, nous n'entamerons cette affaire [3] qu'autant que vous nous remettrez un ordre de 150 pièces, au minimum.

Nous acceptons, en outre, aux conditions suivantes : 150 pièces, genre n° 1 et n° 2 mêlés, au prix de 15 cts la verge, valeur 29 février, payable fin mars.

Nous vous enverrons tout de suite, par petite vitesse [4], tout ce que nous aurons d'existant, et le reste de votre commission au fur et à mesure des rentrées [5].

Dans l'attente de votre réponse, recevez, Messieurs, nos salutations empressées.

Martel & Cie.

1. *Rigoureuses*, hard.
2. *Tout en acceptant*, while accepting
3. *Nous... affaire*, we shall treat about this business; we shall see if anything can be done.
4. *Par petite vitesse*, by freight.
5. *Au fur..rentrées*, as we received them.

RECETTES D'ATELIER

(Du Manuel de l'Artisan de E. Many)

Pour souder l'acier à la forge :

1 de sel ammoniac et 10 de borax, pulvérisés ensemble, ensuite fondus liquide, refroidis et pulvérisés de nouveau.

Joints en ciment métallique (prompts) :

1 de sel ammoniac, 2 de soufre en poudre, 80 de tournure de fonte, avec assez d'eau pour faire une pâte.

Joints métalliques (lents) :

2 de sel ammoniac.
1 de soufre.
200 de tournure de fonte.

Ce dernier ciment est le meilleur, si le joint n'est pas immédiatement requis.

Ciment mastic

1 de blanc de plomb.
1 de rouge de plomb, mélangé avec de l'huile de lin bouillie, pour faire le mastic.

Autre ciment mastic

1 de blanc de plomb.
1 de rouge de plomb.
4 de chaux pulvérisée, ou ciment de *Portland*, avec de l'huile de lin bouillie pour faire le mastic.

LA SCIENCE DE LA RÉCLAME

La réclame aujourd'hui est un élément si essentiel de succès, dans la concurrence universelle, qu'il n'est plus permis d'en ignorer les conditions et les moyens dans la conduite des affaires.

C'est un réel service que M. W. A. Grenier, chef de publicité au " Monde ", vient de rendre aussi bien aux débutants qu'aux maîtres du commerce et de l'industrie, en publiant tout un travail sur la science et l'art de la réclame et de l'annonce.

M. Grenier avait l'expérience voulue pour traiter à fond et très instructivement de son sujet, et le livre qu'il a publié pourra servir de guide à l'annonceur, qu'il appartienne au commerce, à l'industrie ou aux professions.

On sait assez généralement que l'annonce est le meilleur intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur, mais on ne connait pas assez la manière d'annoncer. " La Science de la Réclame " est un vrai traité sur l'emploi et les modes de publicité. C'est un traité fort bien fait au point de vue de l'exposé historique et anecdotique comme des connaissances spéciales dans l'art d'annoncer.

L'auteur a visé principalement à populariser la science de la réclame. La forme qu'il a donnée à son livre est très attrayante. L'impression est nette et claire. De jolies et piquantes gravures ornent le frontispice de chaque chapitre.

Bref, par la rédaction et la forme, la " Science de la Réclame " est un modèle offert à tous les annonceurs.

On lira ce volume avec autant d'intérêt que de profit. Les exemples donnés de l'utilité de la réclame pour la réalisation de la fortune, des succès obtenus par son moyen, aux Etats-Unis et au Canada, peuvent être toute une inspiration à ceux qui veulent réussir en affaires. Marcher sur les traces des annonceurs millionnaires, comme les Wanamaker, Ayer, Pears, Menier, etc., est suivre un bon chemin pour arriver à la richesse. M. Grenier a clairement et énergiquement indiqué la voie.

Et le grand mérite de l'œuvre de M. Grenier est d'avoir été l'un des premiers à signaler l'obligation qui s'impose aux directeurs des maisons d'éducation, de préparer des hommes pour le journalisme et pour la carrière de la publicité commerciale. Il faut lire le dixième chapitre de son livre, intitulé " Chaires de publicité ", pour se rendre compte de la féconde et belle idée qu'il a eue de faire ouvrir à toutes les intelligences une carrière relativement peu connue, et pourtant si riche d'avenir.

FINANCES

Les clearings des banques pour la semaine dernière sont :

	1896. 7 fev.	1896. 30 jan.	1895. 6 fev.
Montréal.....			
Toronto.....	$7,149,918	$6,238,078	$6,560,870
Halifax.....	1,270,990	1,001,562	1,223,261
Winnipeg ...	1,066,228	888,557	730,687
Hamilton.....	696,636	557,312	677,532
Total.....	$10,174,772	$8,695,009	$9,003,350

***

Le taux des prêts à demande est monté à 5½% ces jours-ci à Montréal. Cette cherté subite de l'argent a notablement paralysé les affaires, et les courtiers croient qu'il en sera ainsi tant que les banques ne laisseront pas sortir leur argent plus librement.

***

Les actions du Pacifique Canadien sont tombées à 57⅞ il y a quelques jours sur place de Londres. On croit à Montréal que la maladie de sir Donald Smith est pour quelque chose dans cette baisse.

***

A l'assemblée du conseil d'administration du Pacifique à Montréal, lundi dernier, il a été déclaré un surplus de $1,374,385, et un dividende de 1½% sur stock ordinaire, et de 2% sur stock préférentiel.