

fruits étaient bien connus. Mr. Smith commença à planter une pépinière. L'essai réussit dès le commencement et, depuis plusieurs années, Mr. Smith compte parmi les deux ou trois plus grands pépiniéristes du Canada.

En ce moment, sur les 750 acres de



M. E. D. Smith.

terre appartenant à Mr. Smith, 250 acres rapportent des fruits; environ 250 acres sont plantés en pépinières et le reste produit les récoltes ordinaires de la ferme; une portion toutefois est de la terre préparée pour recevoir les jeunes arbres.

La phase la plus récente du commerce

des fruits dans laquelle Mr. Smith est entré est la manufacture. Tandis qu'il expédiait des fruits, expéditions qui, pendant un certain nombre d'années, se sont élevées à 300 et 400 chars par an, il entrevit la possibilité de faire des confitures et des conserves de fruits. Ce genre d'affaires sembla être un bon placement pour Mr. Smith et, depuis un peu plus d'un an, il a construit une usine pour la manufacture des confitures et des conserves de fruits qui a coûté \$15,000.00 environ.

Là encore, le génie de Mr. Smith a paru différent de celui de tout autre homme. Il y avait beaucoup de maisons qui fabriquaient les confitures, les gelées et les conserves de fruits en boîtes de fer-blanc. Voici ce que se dit Mr. Smith: Le Canada devient de plus en plus riche; le public consommateur devient plus à même, chaque jour, d'acheter un article de première qualité et de payer le prix voulu. En ce moment, nous importons des millions de livres de purées confitures et gelées de haute qualité provenant d'Angleterre et d'Ecosse. Il n'est que raisonnable de supposer que ces articles peuvent être fabriqués au Canada tout en ayant une qualité aussi bonne et un prix inférieur, surtout si la manufacture est située juste au milieu du verger où on peut récolter les fruits directement des arbres.

M. Smith considérait cette entreprise plutôt comme une expérience, sachant combien il est difficile de vendre des marchandises à un prix élevé, quand des articles semblables en apparence sont sur le marché à un prix inférieur; il ne s'attendait pas à une grande vente pour la première saison.

Il fut agréablement surpris. Il lança ses produits sous une forme attrayante

et leur fit une publicité basée sur leur pureté et leur qualité; déjà il a trouvé une grande clientèle, désireuse d'essayer ses marchandises et qui lui reste attachée.

Il est intéressant de remarquer combien, malgré la variété de ses intérêts, ceux-ci sont loin d'être opposés les uns aux autres.

M. Smith cultive des arbres fruitiers. L'époque où les soins à prendre ces arbres demandent le plus d'activité est au printemps, alors qu'il n'y a pas d'autre chose à faire. Il récolte des fruits en quantités considérables, ce qui permet de connaître les quantités probables qui arriveront sur le marché à une époque donnée. Si la récolte d'une certaine variété de prunes, raisins ou pêches est très forte, il peut en conclure presque à coup sûr que son voisin aura une récolte semblable vers la même époque, et arranger son marché en conséquence. Finalement, si, en examinant ses fruits, il s'aperçoit qu'il y a surproduction de pêches ou d'un autre fruit, qui amènera une dépression sur le marché, il peut employer son surplus dans sa manufacture, d'où il sortira sous forme de confitures ou de conserves pour faire face à la demande qui se produit plus tard en automne et en hiver.

Le fait que la fabrique de M. Smith est située sur le terrain de sa ferme ne communique avec la ville que par le moyen du téléphone et d'un chemin de fer rayonnant est significatif. On peut dire presque à coup sûr qu'avec le développement des voies ferrées et des lignes électriques à travers le vieil Ontario, des industries semblables surgiront dans tout le pays, et que le mouvement de centralisation qui existe depuis longtemps sera entravé.

N'induisez pas vos clients en erreur en leur vendant des sirops qui sont supposés contenir de l'Huile de foie de Morue et contiennent tout autre chose.

OFFREZ-LEUR

# Le Sirop du Dr J. O. Lambert

LE MEILLEUR SIROP SUR LE MARCHÉ.

IL LAISSE UN BON PROFIT AU DETAILLEUR.

Vendu par tous les marchands en gros	}	1 doz. \$2.65	1 10 jours Net 30 jours
		3 doz \$7.75	
		6 doz \$14.00	
		1 grosse \$27.00	

Principaux Distributeurs au Canada :  
HUDON, HEBERT & CIE, MONTREAL.

Le plus beau Porc empaqueté

# D'ARMOUR

EN VENTE CHEZ TOUS  
LES EPICIERES DE  
GROS.

## D. Rattray & Sons.

AGENTS GENERAUX

QUEBEC,

MONTREAL

OTTAWA