

**PAGES**

**MANQUANTES**

# A nos Lecteurs

Nous avons le plaisir d'offrir à nos lecteurs notre premier numéro spécial de printemps:

Nous n'avons rien épargné pour le rendre digne et de nos abonnés et de nos annonceurs. L'encouragement qu'ils nous donnent, depuis que nous avons acquis la propriété du PRIX COURANT, nous faisait un devoir de nous montrer à la hauteur de leur bienveillant patronage.

Pour ce numéro, nous avons fait appel aux spécialistes les plus autorisés dans les différentes branches qu'embrasse notre journal : commerce, industrie, finance, propriété, assurance, publicité, etc . . . et partout nous avons reçu un accueil vraiment flatteur pour le PRIX COURANT.

A tous ces aimables et distingués collaborateurs nous adressons, avec tous nos remerciements, l'assurance de notre profonde reconnaissance. C'est à eux que reviendra tout l'honneur du succès.

Nous pouvons le dire hautement, sans crainte d'être démentis, aucun journal commercial de la Province de Québec, soit de langue française, soit de langue anglaise, n'a présenté jusqu'à présent à ses lecteurs, rien qui puisse être comparé à notre numéro spécial, rien qui l'approche, tant au point de vue du fond que de la forme.

Il y a six mois, quand le PRIX COURANT a passé entre nos mains, il n'avait que 16 pages, nous l'avons porté au double et nous voyons arriver le moment où bientôt il nous faudra encore élargir son cadre.

Fidèle au programme qu'il s'est tracé, le PRIX COURANT a cherché avant tout à être utile à tous les hommes d'affaires dont il est l'ami, le guide et le conseiller.

S'il lutte avec courage et fermeté contre les abus, quels qu'ils soient et d'où qu'ils proviennent, il s'abstient systématiquement d'entrer dans les questions de personnalités ; ce n'est ni par la crainte, ni par l'intimidation qu'il recherche le succès.

Pour parler net : Le PRIX COURANT ne fait pas de chantage.

Nous avons le droit de nous réjouir de l'estime et des sympathies que nous avons conquises pendant cette courte mais laborieuse campagne d'un semestre. C'est pour nous une récompense d'abord et ensuite un encouragement à persévérer dans la voie du progrès dans laquelle nous sommes entrés.

" SUCCÈS OBLIGE " dit un vieil adage, nous ne l'oublierons pas et dans l'avenir, comme dans le passé, le PRIX COURANT aura pour devise :

**Toujours en avant !**





## La Banque du Peuple



L'ÉDIFICE que la Banque du Peuple fait construire sur la rue St-Jacques et dont nous donnons ci-contre la photographie, sera certainement un des plus beaux ornements de notre ville. La façade, élevée de 6 étages, sur la rue St-Jacques, est composée d'un corps de bâti-

tisse central et de deux ailes dont le relief n'est que juste suffisant pour indiquer l'idée générale ; une porte monumentale perce le milieu de la façade, à la hauteur des deux premiers étages. Sous le ceintre de la voûte de cette porte, on verra, disent MM. Perrault, Ménard et Venne, les architectes de l'édifice, à qui nous devons les détails qui suivent, un groupe allégorique représentant le Progrès sous la forme d'une femme ailée répandant autour d'elle le contenu d'une corne d'abondance. L'Agriculture, le Commerce, l'Industrie, les Arts l'entoureront, accourant rendre hommage au Progrès ; le Commerce et l'Agriculture d'un côté, avec leurs attributs classiques, et la Mécanique, le Travail, de l'autre, puis les Arts et les Sciences représentées par des figures moins importantes en rapport avec leur état particulier en ce pays. Ces sculptures sont confiées à des artistes canadiens et si l'on n'a pas la prétention de les voir rivaliser avec les chefs-d'œuvre de l'Europe, on peut compter qu'ils feront au moins aussi bien, sinon mieux qu'on a fait jusqu'ici en Amérique.

De distance en distance sur la hauteur de la façade courent des frises sculptées en relief avec motifs variés.

Le trottoir tout le long de la façade sera recouvert de carrelage en verre épais, ce qui permettra d'aménager l'espace en dessous pour les voûtes à charbon et le logement du gardien.

La porte d'entrée monumentale donnera accès à un large vestibule, dont les murs seront lambrissés en marbre de Portugal et d'Italie et en pierre de sable. Le plafond du vestibule sera voûté et décoré et le pavé sera en riche mosaïque.

Les bureaux de la Banque occuperont tout un côté du rez-de-chaussée de l'édifice ; la salle publique sera la plus vaste de toutes celles qui existent à Montréal. Elle sera pavée en mosaïque ; les comptoirs seront en cerisier avec panneaux en onyx mexicain choisi ou en marbre de Numidie ; dessus des comptoirs en marbres de couleur, surmontés de grilles en cuivre antique sombre, enchâssant des glaces sans biseaux. L'éclairage sera fourni par

des lustres à l'électricité de dessins très nouveaux, doublés en bronze.

L'entrée des bureaux en location sera tout aussi richement décorée que celle de la Banque, les parois seront revêtues d'immenses glaces qui donneront l'illusion d'une immense salle et permettront d'installer un système spécial d'enseignes pour les occupants des bureaux. Deux ascenseurs richement décorés et meublés, fonctionnant par l'électricité, desserviront les étages supérieurs, débouchant sur de vastes promenoirs sur lesquels s'ouvriront les bureaux loués. L'édifice s'étendant de la rue St-Jacques à la ruelle des Fortifications, il a été ménagé au milieu un espace vide ou puits de lumière, qui permettra d'éclairer abondamment la double série de bureaux que contiendra chaque façade ; ainsi la façade de la rue St-Jacques aura des bureaux prenant jour sur la rue et en arrière ; séparés par un vaste promenoir, d'autres bureaux seront éclairés par le puits de lumière ; la façade de la ruelle des Fortifications aura des bureaux éclairés par la ruelle et d'autres par le puits de lumière. Ce puits a été étudié et aménagé d'une manière spéciale pour donner autant de lumière que possible ; les parois seront finis en blanc d'ivoire dit à l'émail et les galeries seront pavées en verre, de sorte que les bureaux s'éclairant de ce côté auront autant de lumière que sur la rue.

La Banque fournira à ses locataires l'éclairage électrique, le chauffage à la vapeur à basse pression et certaines parties de l'ameublement.

Une grande partie de ces bureaux sont déjà loués ; MM. Perrault, Ménard et Venne, entr'autres, y transporteront leurs bureaux le 15 avril prochain. Tout sera prêt à être occupé le premier mai au plus tard.

N'oublions pas de mentionner un détail important, c'est que tout, dans l'édifice, a été étudié de manière à le rendre complètement à l'épreuve du feu, l'emploi du bois ayant été réduit à son minimum.

Voici les noms des principaux entrepreneurs à qui les travaux ont été confiés :

MM. Prénoveau, Turcot et Martineau, maçonnerie.

MM. Jos. Brunet et fils, brique et terra-cotta.

MM. Mantha et Cie et Bourgouin et Cadieux, menuiserie.

M. Jérémie Lefebvre, enduits en ciment *acmé*.

M. D. A. Beaulieu, peintures et vitrerie.

MM. Jos. Robert et fils, ameublement des bureaux.

MM. Allard et Leclerc, sculpture en bois de l'ameublement.

MM. Lessard et Harris, toiture en cuivre, fer et ciment.

M. R. Forsyth, marbres et mosaïques.

M. H. R. Ives, grillage en cuivre des bureaux de la Banque.

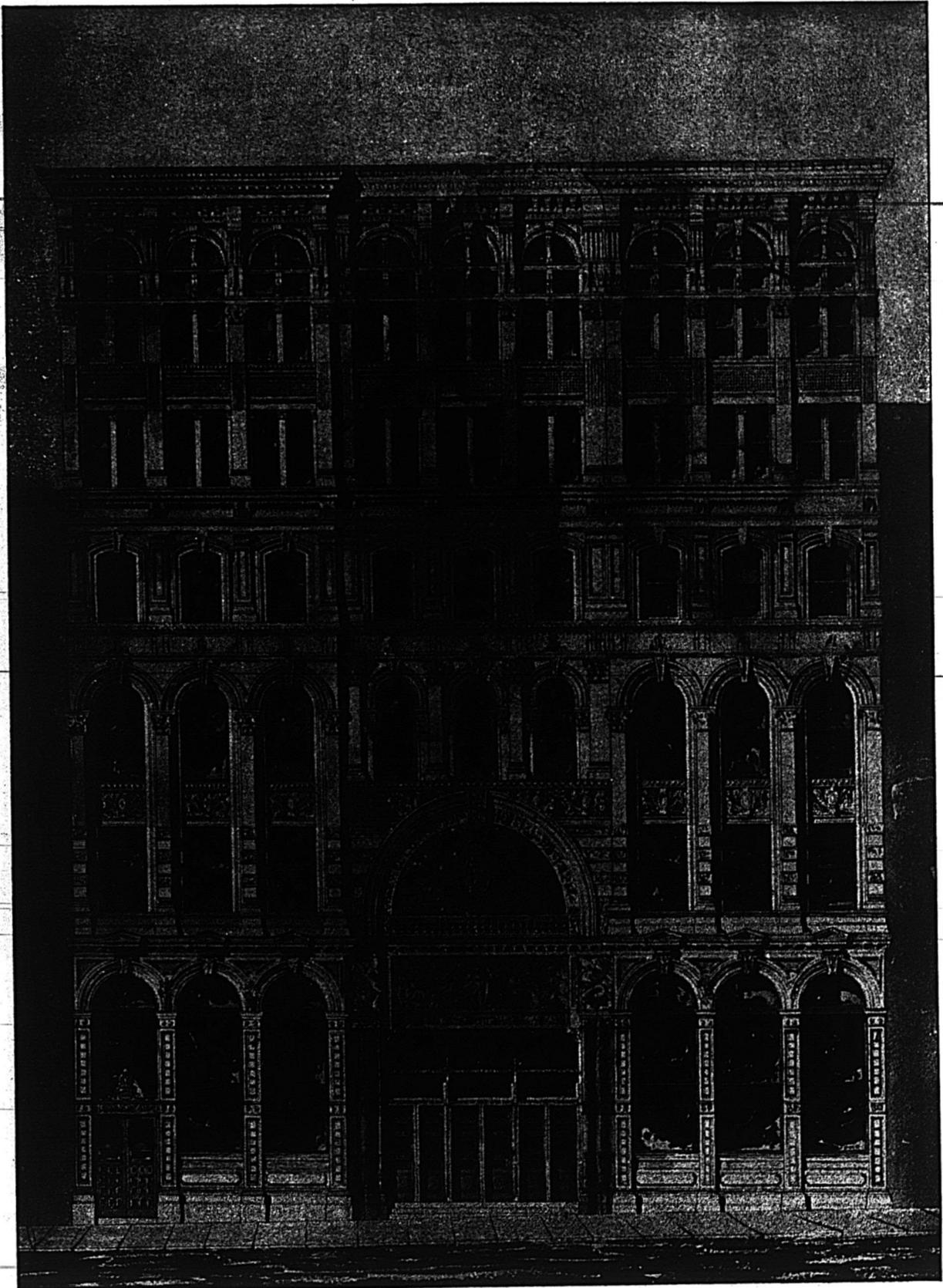
La Dominion Bridge Company, poutre et aciers.

MM. Otis frères, ascenseurs électriques.

M. E. Chanteloup, appareils de chauffage, lustres électriques, plomberie et appareils à gaz.

Eagle Foundry, chaudières et engin.

Comme nous l'avons dit au commencement, MM. Perrault, Ménard et Venne, sont les architectes de l'édifice et en dirigent les travaux.



La Banque du Peuple.

# MAISON DE GROS

— EN —

## Epicerie, Vins et Liqueurs,

Importations directes des lieux de provenance, de tous les articles qui font l'objet de son commerce.

ASSORTIMENT COMPLET EN MARCHANDISES DE PREMIERE NECESSITE

— TELS QUE : —

THÉS

SIROPS

CAFÉS

FRUITS SECS

SUCRES

POISSONS

MÉLASSES

ETC., ETC.,

GRANDE VARIÉTÉ DE

FINES DENRÉES ET CHOIX CONSIDÉRABLE DE VINS ET LIQUEURS DES MEILLEURES MARQUES

DONT ELLE A LE MONOPOLE DE PLUSIEURS

# HUDON, HEBERT & CIE

304 RUE ST. PAUL, — — — — MONTREAL.



## La Situation Commerciale



La province de Québec a joui, en 1893, d'une prospérité qui, sans être exubérante, forme un contraste frappant avec la situation commerciale des États-Unis et soutient favorablement la comparaison avec celle du Haut-Canada. Les tableaux des faillites donnés par l'agence Bradstreet en font foi :

	PASSIF		ACTIF	
	1893	1892	1893	1892
Ontario	\$6,709,822	\$3,652,959	\$3,049,276	\$1,513,625
Québec	4,575,805	5,273,547	1,832,641	1,869,781

Ainsi, en 1893, le passif des faillites dans la province de Québec a été de \$700,000 moindre qu'en 1892, et l'actif n'offre qu'une diminution de \$37,000. Outre la diminution du passif, il y a aussi diminution dans le déficit entre le passif et l'actif. Ce déficit était en 1892 de \$3,400,000 ; il n'est en 1893 que de \$2,743,000.

Les deux premiers mois de 1894 ont été caractérisés par un grand calme dans les affaires, mais les faillites, toujours plus nombreuses à cette période, n'ont pas dépassé le chiffre normal.

### PRODUITS AGRICOLES

La province de Québec produisant peu de blé, cette céréale ne donne lieu qu'à un commerce local entre cultivateurs et meuniers dont l'importance est tout à fait secondaire.

La récolte la plus importante de la province en grains, c'est celle de l'avoine. En 1893, l'avoine qui avait donné de belles promesses ne les a pas tenues ; la récolte de la province a été à peine dans la moyenne comme rendement et tout à fait inférieure comme qualité. Les meilleurs échantillons sont classés n° 3, le reste ne passe pas l'inspection. Il s'est fait un certain mouvement de vente à la fin de la saison de navigation, puis, les exportations étant suspendues, le marché local a été le seul débouché pour cet article ; mais ce marché a été suffisant pour maintenir les prix et même pour les faire augmenter. D'après les meilleurs renseignements, il n'y a plus guère d'avoine disponible chez les cultivateurs de notre province, qui n'en enverront au marché qu'après avoir fait leurs semailles du printemps.

L'orge est négligée depuis nombre d'années et celle que l'on récolte ici, manquant des soins de culture nécessaires, est toujours de qualité inférieure ; on n'en a cependant pas encore récolté assez pour la consommation des meuniers qui font la moulée, et le marché local en fait venir d'Ontario.

Le sarrasin a donné une récolte assez bonne ; il a eu,

pendant quelques semaines, une bonne demande pour l'exportation, puis il est devenu très calme. Le prix a été un peu meilleur que d'habitude.

La récolte des pois a manqué dans notre province et, pour comble de malheur, il n'y a pas eu de demande d'exportation pour cet article. Prix très bas.

Le commerce des farines a causé des pertes à presque tous les commerçants qui ont eu des stocks ; les cours ont été constamment à la baisse, suivant en cela les cours du blé.

Le foin a donné une récolte énorme qui, coïncidant avec une disette de fourrages en Europe, a suscité une exportation considérable en Europe. Si, au début, les cultivateurs eussent voulu accepter des prix raisonnables, il est probable qu'ils eussent pu écouler tout leur surplus. Entre leurs prétentions et la cherté des frets, le commerce a été forcé de se restreindre et il reste encore à vendre à peu de chose près la moitié de la récolte ; les prix ont baissé d'au moins \$1.00 par tonne depuis la clôture de la navigation. Les marchés d'Europe sont moins favorables maintenant et pour écouler ce qui reste disponible, il faudra que les cultivateurs acceptent de bas prix.

La récolte des pommes de terre a été en général d'un bon rendement ; il y a eu de la perte par la maladie, mais il est resté assez de stock pour maintenir le marché à des cours très modérés.

### NOUVEAUTÉS

Les manufactures de cotonnades se plaignent que le commerce, dans l'attente d'un changement au tarif, n'achète pas d'aussi grandes quantités que d'habitude ; elles ont cependant continué à fabriquer, et se sont fait des stocks pour le moment où, la question du tarif étant réglée, la demande reprendra son cours. Les bénéfices réalisés par ces établissements, pendant le dernier exercice, ont été très satisfaisants.

Les fabriques de lainages du pays ont eu une bonne année, la matière première étant à bon marché et la consommation régulière.

Le commerce de gros a fait, depuis deux mois, moins de ventes que l'année dernière à pareille époque, mais il constate une reprise assez marquée qu'accélère l'arrivée hâtive du printemps. Les collections ont été meilleures que l'année dernière.

### ÉPICERIES

Le commerce d'épicerie en gros a fait un bon volume d'affaires, depuis quelques mois, mais les bénéfices ont été minces, car la concurrence acharnée qui s'est faite sur les articles de grande vente, comme les sucres, les fruits secs, les conserves alimentaires, a amené bon nombre de maisons à vendre au prix coûtant. La consommation en a profité et le commerce de détail s'en est bien trouvé. Depuis quelques jours, l'entente paraît s'être rétablie entre les concurrents et les prix se relèvent.

L'association des fabricants de conserves du Haut-Canada, essaie de régulariser les prix de ses produits. On ne voit pas encore l'effet sur notre marché de cette nouvelle combinaison.

# THIBAudeau Bros. & Co.,

Importateurs de Marchandises Sèches,

332, RUE ST-PAUL,

— MONTREAL. —



— MONTREAL. —

332, RUE ST-PAUL,

Importateurs de Marchandises Sèches,

# THIBAudeau Bros. & Co.,

## FERS ET MÉTAUX

Le marché des fontes et des métaux a été assez régulier et n'a que peu varié pendant ces derniers mois.

On se plaint beaucoup de ce que les associations de manufacturiers qui contrôlent les prix des clous, des vis, des fils de fer, des fers à cheval, du fer en barre etc., entravent complètement la liberté du commerce et, en outre, font des passe-droits entre les maisons de gros, faisant à quelques unes des escomptes plus élevés qu'à d'autres, sans tenir compte des quantités vendues.

## HUILES, PEINTURES ETC.

Le marché du pétrole raffiné est resté sous le contrôle des épiciers de gros qui ont réduit leur marge de profit à sa plus simple expression. Les cours ont été réguliers tout l'hiver, tant pour le pétrole américain que pour le canadien.

Les huiles de poisson ont été un moment à des prix plus élevés, quelques spéculateurs ayant essayé de faire un *corner*, mais elles sont revenues ensuite à des cours normaux.

L'huile de lin est restée stationnaire, l'essence de térébenthine a pris de la hausse. Les peintures à base de plomb, contrôlées par la Canadian Lead Association, se sont vendues à des prix réguliers.

## BEURRE ET FROMAGE

Le beurre a été une bonne source de profit pour les cultivateurs, cette année ; et la nouvelle saison s'annonce sous de bons auspices. Il ne reste plus pour ainsi dire de beurre de choix sur le marché, de sorte que les beurreries auront dès le début un champ libre et bien préparé.

Les beurres de ferme sont en abondance, mais ils se vendent encore malgré tout à des prix rémunérateurs.

Le fromage a eu une saison exceptionnelle comme fabrication et comme prix de vente ; il est probable que la fabrication va encore augmenter cette année.

## PROVISIONS

Les porcs ont été à assez bon prix tout l'été dernier, et une partie de l'hiver ; mais ils commencent à baisser. Le lard salé, qui s'est tenu à de hauts prix jusqu'à ces derniers jours, est aussi à la baisse.

Le saindoux est en baisse également, ainsi que le jambon et le lard fumé.

## POISSON

Les stocks de poisson n'ont pas été considérables et, à la fin de la saison comme nous sommes, on compte que cet article aura donné de bons résultats.

J. MERCURE.



## Réflexions d'un Consommateur

La lettre que nous publions ci-dessous, sous la signature de CONSOMMATEUR, contient quelques vérités et beaucoup d'exagérations. Nous la publions néanmoins dans l'espoir qu'elle fera diversion en apprenant aux marchands qui l'ignorent ce que pensent d'eux quelques pratiques.

Nous soupçonnons fort CONSOMMATEUR d'être dyspeptique, son horreur du pain frais semblerait l'indiquer, nous ne croyons donc pas le blesser trop au vif en pensant qu'il s'est adressé à nos lecteurs dans un moment de laborieuse digestion.

S'il y a des marchands peu scrupuleux, malhonnêtes même, ils sont l'exception. La race du commerçant honnête, probe, consciencieux, travailleur et sachant se plier aux exigences, souvent excessives du client, n'est pas prête de s'éteindre.

Si CONSOMMATEUR tape ferme sur le mauvais marchand, il aurait pu, ce nous semble, dire quelques mots du client difficile, revêche, impossible à satisfaire. Nous le ferons prochainement pour lui.

(Note de la Rédaction.)

Monsieur le Directeur du PRIX COURANT,

MONSIEUR,—

**J**E me trouvais, l'autre jour, chez un de mes amis, marchand en gros, dont l'annonce paraît dans votre estimable journal ; par lui, j'ai appris que vous alliez publier un numéro spécial qui ferait honneur à l'esprit d'entreprise canadienne-française et j'ai pensé que, *peut-être*, il serait intéressant de mettre devant les yeux des marchands, vos lecteurs, les quelques réflexions d'un consommateur.

Le consommateur n'est pas toujours l'ami d'un fournisseur et la réciproque existe, car il s'en faut de beaucoup que le marchand traite toujours son client avec justice et urbanité.

S'il en est qui s'amuse à changer de fournisseurs pour un oui ou pour un non, il en est d'autres qui aiment ou qui aimeraient à ne jamais changer de magasin.

J'appartiens à cette dernière catégorie et il semblerait que la malchance me poursuit, car malgré mon ferme désir de m'en tenir au même épicier, au même boucher, au même boulanger, au même marchand de nouveautés ; au même bottier, au même tailleur, au même chapelier, au même chemisier, j'ai dû en changer plusieurs fois.

Cependant, je m'empresse de le dire, depuis vingt-deux ans que je suis marié, je n'ai jamais changé de propriétaire parce que mon propriétaire m'a toujours traité convenablement. Je n'aime donc pas le changement et, si mes premiers fournisseurs l'avaient voulu, j'aurais toujours été leur client.

Ce que je veux dire aux marchands qui liront ces lignes, c'est la raison pour laquelle ils perdent des pratiques qui ne demanderaient qu'à leur rester fidèles. Je n'ai pas d'autre but.

D'abord pour l'épicerie. Au coin de la rue que j'habite j'ai vu, en cinq ans, trois nouveaux patrons. J'ai remarqué qu'on n'était pas très stable dans ce commerce—c'est du détail que je parle—et qu'on naviguait assez volontiers d'une place à l'autre ; vous connaissez le proverbe : *Pierre qui roule* . . . Naturellement, les trois épiciers n'étaient

# LE FROMAGE CANADIEN EN AVANT!

1892-93 - A CHICAGO - 1892-93.

Les "BLUE STAR" ont remporté 26 prix sur 28 échantillons exposés !!

## J. N. DUGUAY

LA BAIE, CO. YAMASKA, P. Q.

Agent des Fromageries "BLUE STAR" et "JERSEY LILY"; sollicite les applications des Fromagers qui désirent faire partie de ces combinaisons pour la vente de leurs Fromages sur le marché de Montréal.

Commission, 5c. par boîte, claire de toute dépense.

Les ventes se feront chaque semaine comme par le passé, et le retour de chaque envoi sera fait aussitôt après la vente. C'est une occasion avantageuse et profitable pour les bonnes fromageries de vendre leurs produits aux prix du gros, sans qu'il leur en coûte beaucoup. Les patrons sont surtout intéressés dans ce système de ventes; ils ont le plus haut prix, un meilleur rendement et s'assurent, par le fait, la durée de cette industrie, la seule payante aujourd'hui.

Les ventes sont assurées à des prix avantageux, les marques "BLUE STAR" et "JERSEY LILY" comptant parmi les plus recherchées en Angleterre. La marque "Blue Star" est réservée aux Fromageries de la Rive-Sud et la "Jersey Lily" à celles de la Rive-Nord.

Le fromage fait de lait écrémé, le fromage mal fait ou mal emballé ne peuvent faire partie de ces combinaisons.

J. N. DUGUAY, LA BAIE, CO. YAMASKA, P. Q.



La qualité de nos VINS et LIQUEURS défie compétition.

A. GUILHOU Frère Aîné **CLARET** J. BRISSON & CIE  
et SAUTERNES S

**SHERRIES** RIVERO  
HERMANOS



BUTLER  
NEPHEW & CO. **PORTS**

**TARRAGONA MULLER**

**VIN DE MESSE MULLER**

**CHAMPAGNE** CEUGENET  
LIQO T

**LIQUEURS MAUPETIT**

J. BRISSON & CIE. **BOURGOGNE** MAIRE & FILS.

AGENTS AU CANADA: D. MASSON & CIE, MONTREAL.

MAISON FONDÉE EN 1862.

## J. O. VILLENEUVE & CIE

IMPORTATEURS DE

# Vins, Liqueurs, Epicerie

**EN GROS**

1258 ET 1260 RUE SAINT-LAURENT

Représentants au Canada de

J. Dupont & Cie, - Cognac.

Jules Clavelle, - Bordeaux.

Chs. Bernard, - Beaune.

**MONTREAL**

SPECIALITE

VINS, LIQUEURS, CIGARES

pas tous fabriqués sur le même modèle, néanmoins j'ai tenu bon et la seryante continua, sous les trois patrons, à acheter la mélasse au même coin, plus fidèle à la maison que les propriétaires eux-mêmes. Le troisième et dernier n'était jamais dans son magasin, j'en ne sais s'il avait ailleurs un autre commerce, mais, ce que je n'ignore pas, c'est que ce qui avait été demandé pour le dîner n'arrivait quelquefois que pour le souper, quand la livraison était faite le jour même.

Un marchand qui ne surveille pas lui-même son magasin, devrait avoir au moins un homme de confiance responsable sur qui on puisse compter et qui ait l'œil sur les commis. Là, rien de semblable, les commis se croyaient tous patrons et comptaient l'un sur l'autre, ce qui fait que rien ne se faisait ou que tout se faisait mal. De guerre lasse, j'ai dû, après mille réclamations qui n'ont servi de rien, me mettre en quête d'une autre épicerie et j'en ai trouvé une où le patron donne lui-même l'exemple du travail, de l'activité, de la ponctualité et de la prévenance.

Chez le boucher, c'est une autre histoire. Pendant dix ans je me suis servi chez ce pauvre . . . qui a passé de vie à trépas et n'aura certainement pas, au jugement dernier, à regretter d'avoir toujours donné le poids juste à ses clients.

Son successeur n'eut sans doute pas beaucoup de peine à s'apercevoir que ma servante se connaissait en viande autant qu'un aveugle se connaît en couleurs, aussi les morceaux les plus immangeables de l'étal prenaient-ils invariablement le chemin de la maison et, comme les semelles de bottes ne constituent pas un ordinaire des plus enviable, même pour les mâchoires les plus solides, j'ai vite couru chez un boucher plus consciencieux qui me donne de la boucherie pour la valeur de mon argent et les morceaux variés qu'il me plaît de voir sur ma table.

Aimeriez-vous qu'on vous bourre de pain tendre quand vous n'avez d'appétit que pour le pain rassis ? Non, n'est-ce pas ? Ni moi non plus.

Il me semblait, et il me semble encore, qu'un boulanger devrait être content d'avoir un certain nombre de clients qui boudent sur le pain tendre afin de se débarasser, tout en satisfaisant sa pratique, des pains restant de la veille. Si étrange que la chose puisse paraître, il m'a fallu dire à mon boulanger de porter chez le voisin, sans s'arrêter à ma porte, le pain que mon estomac paresseux s'obstinait à ne pas digérer. Après lui (le boulanger), en vint un autre qui m'apportait, en guise de pain rassis, ses fonds de magasin datant de plusieurs jours, celui-ci ne fit pas long feu, d'autant plus qu'il fut poursuivi pour avoir méconnu les règles essentielles de la pesée du pain qui veulent qu'un pain de deux livres ne pèse pas que 24 onces.

D'autres se plaignent d'avoir du pain rassis quand ils demandent du pain tendre ; c'est leur affaire.

Il est peut-être bien difficile de satisfaire tous les goûts. J'ai même entendu dire que : *des goûts et des couleurs on ne discute pas*. Néanmoins, quand on a femme et enfants, il faut, autant que possible, satisfaire leurs goûts et, autant que faire se peut, leur laisser choisir les couleurs

qu'elles préfèrent pour leurs robes et leurs chapeaux. Allez donc alors leur imposer un marchand de nouveautés ou, comme nous disons généralement, un marchand de marchandises sèches. Celui-ci n'a pas renouvelé son stock parce qu'à la saison dernière, ayant trop acheté, il lui reste trop de marchandises sur les bras ; celui-là a des goûts à lui, il n'achète que dans les couleurs, les pesanteurs, les rayures ou les fleuris qui lui conviennent à lui personnellement, à lui qui ignore que : *tous les goûts étant dans la nature*, il en faut pour tous les goûts ; cet autre enfin cherche à imposer à ses clientes un patron qu'elles ne veulent pas, ou son commis les fait *poser* pendant qu'il remplit des coupons ou qu'il regarde le va-et-vient du magasin, sans s'inquiéter de celles qui attendent d'être servi. Bref ! s'il y a des magasins où la femme peut trouver ce qui lui plaît, à des prix raisonnables, où les commis sont convenables, prévenants et actifs, il en est malheureusement beaucoup d'autres où on ne va guère d'habitude, parcequ'on n'y trouve que des commis qui semblent n'être là que pour faire damner un saint par leur nonchalance, leur impolitesse, voire même leur grossièreté.

J'avouerai tout uniment que, pendant longtemps, j'ai été assez simple pour payer chez le marchand-tailleur pour ceux qui ne paient pas. Depuis que je m'en suis aperçu, la chose ne m'arrive plus.

Vous le savez sans doute, le marchand-tailleur a deux sortes de pratiques, celle qui paie *cash* et celle qui paie quand elle le peut ou quand elle en a le temps.

Il ne faut pas être diplômé d'une université quelconque pour savoir que plus un marchand fait de crédits, plus il s'expose à perdre, surtout quand le crédit est fait à peu près à n'importe qui et pour un terme quasi illimité.

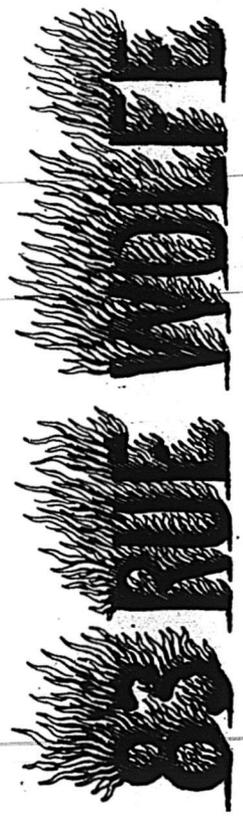
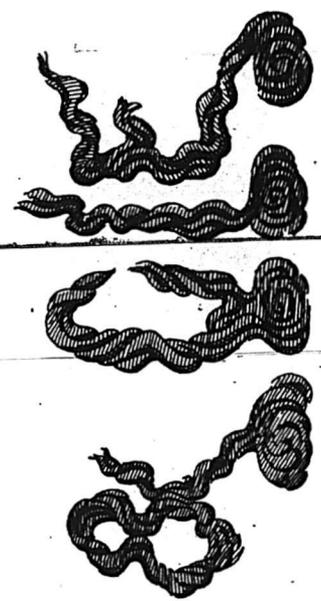
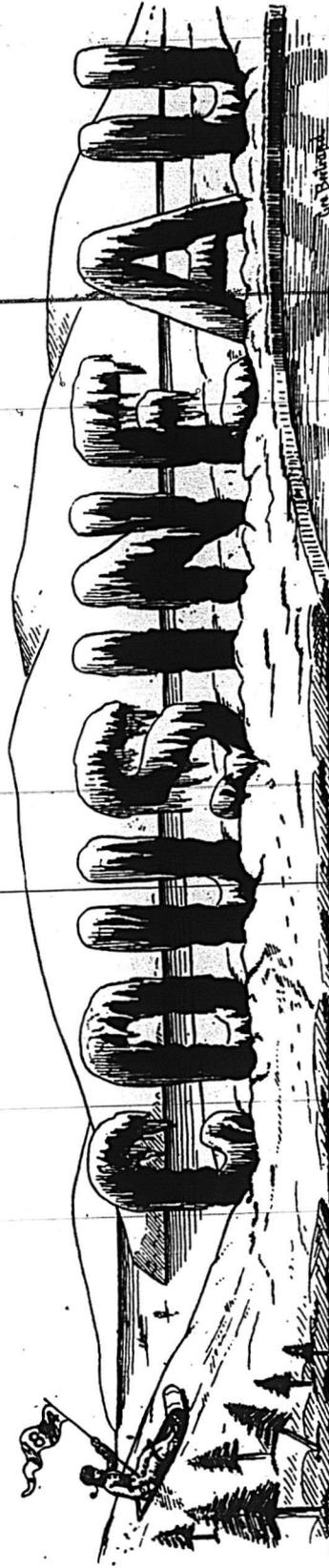
Or, le marchand-tailleur chez qui j'avais l'honneur de me faire faire mes vestes et autres accoutrements savait que, le vêtement livré, le chèque suivait la facture ; aussi il fallait voir la rondeur des chiffres qui s'étaient sur la susdite : un pantalon, \$10.00, et le reste à l'avant ; jusqu'à une *petite* réparation qui se cotait \$3.00 et même \$4.50. J'étais une vraie mine d'or pour ce marchand.

J'ai lu quelque part que, dans l'Amérique du Sud, il existe un volatile, connu sous le nom générique de canard, qui, pendant sa jeunesse, habite sous des rochers au milieu des ténèbres les plus profondes et reste aveugle jusqu'à ce que, poussé au dehors par l'aile tendre de papa et de maman canards, la lumière du soleil ait fait tomber la taie qui recouvrait ses jeunes yeux de palmipède.

L'aile tendre d'un ami m'a également poussé au dehors et j'ai dit adieu à la caverne, à la boutique du marchand-tailleur, veux-je dire ; mes yeux sont dessillés.

Bien des marchands-tailleurs se demandent souvent pourquoi tel bon client qui leur a été fidèle pendant plusieurs années, les a quittés tout d'un coup sans crier gare ? C'est qu'il ont vu la lumière du soleil ; on leur a fait voir qu'ils payaient le même prix, eux qui payaient *cash*, que ceux qui payaient avec un an de crédit, quand ce n'était pas davantage encore. Ils ont appris en même temps

BELL TELEPHONE 6251.



qu'en achetant eux-mêmes leur étoffe et en la portant à un tailleur à façon, ils ne paieraient pas pour ceux qui ne paient pas, car le tailleur à façon se fait payer à la livraison de l'ouvrage.

Si le marchand-tailleur veut bien le remarquer, il constatera que le nombre des tailleurs à façon a considérablement augmenté dans ces dernières années.

Ceux qui voudront conserver leur clientèle devront se garder d'imiter la façon d'opérer de celui que j'ai voulu dépendre.

Le marchand-tailleur qui a une bonne coupe, un choix d'étoffes variées et nouvelles aux changements des saisons,

des prix raisonnables et qui ouvre l'œil sur les crédits, peut faire d'excellentes affaires. Malheureusement pour eux il y a, comme dans toutes les branches du commerce et de l'industrie, des gâte-métiers.

J'ai été un peu long, surtout pour un homme qui n'est pas de la partie ; mais, je n'en démords pas, le consommateur a quelquefois son mot à dire en matière de commerce et, mettant de côté toute modestie, je dirai avec conviction qu'un grand nombre de marchands pourraient se bien trouver des conseils déguisés qu'ils trouveront dans les réflexions de

CONSOMMATEUR.



## La Production Chevaline.

“ Pour le PRIX COURANT. ”



L y a deux ans au plus nous vendions 150 piastres les chevaux qui s'achètent facilement aujourd'hui pour 80 piastres quand ils trouvent des acheteurs.

Quelles sont les causes de cette baisse ?

D'abord et pardessus tout, le bill McKinley qui nous a fermé le marché des Etats-Unis où nous envoyions de 12 à 20,000 chevaux par an et ensuite, la substitution de l'électricité aux chevaux comme moteur des tramways. Nos cultivateurs n'ont élevé jusqu'à présent, à peu d'exceptions près, que le petit cheval de trait qui était destiné spécialement au service des tramways tant ici qu'aux Etats-Unis. Aussi la baisse s'est elle fait sentir immédiatement quand nous n'avons pu exporter pour cette fin, et il n'est pas probable que les prix atteignent jamais les chiffres d'il y a deux ans, du moins pour la catégorie de chevaux que nous produisons encore, car dans dix ans, si cela continue, il n'y aura plus que des tramways électriques. Il nous faut donc changer notre race chevaline si nous voulons qu'elle nous rapporte quelque profit, car actuellement tous ceux qui élèvent des chevaux (chevaux de tramways) y perdent de l'argent ou tout le moins n'y gagnent rien. Ce n'est pas avant l'âge de 5 ans que l'éleveur peut vendre son cheval et le prix moyen qu'il en obtient est de 75 à 80 piastres.

Or si l'on met en ligne de compte : le prix de la saillie, la moindre quantité d'ouvrage que fait la jument durant les deux derniers mois de la gestation et durant l'allaitement, la nourriture des deux premières années, les frais du dressage, des maladies, du ferrage, et surtout les risques encourus durant ces cinq ans, on arrive à au moins \$70 d'argent déboursé pour un cheval qui rap-

portera au producteur \$80 tout au plus. Si l'on considère que les neuf dixièmes des cultivateurs de cette province produisent les chevaux dont il est ici question, il est donc évident que l'élevage de ces animaux n'est pas profitable.

Je dis que nous ne produisons que le petit cheval de trait et j'ai raison, car les gros chevaux, ceux de luxe, (carrosse, d'utilité générale, selle, chasse) sont tellement peu nombreux qu'ils ne comptent presque pas. Nous avons bien le trotteur, mais celui-ci est plutôt une source de ruine que de profit. Trop petit pour le trait, le carrosse, impropre à la selle, le cheval trotteur ne peut servir que sur l'hippodrome, ou comme cheval de *buggy*. Il coûte toujours les yeux de la tête à ceux qui le gardent et souvent il est la cause directe de leur ruine.

Soyons de bon compte : Avons-nous connu beaucoup de cultivateurs, ou même de canadiens-français qui aient fait de l'argent avec les chevaux trotteurs ? Quant à moi, je n'en ai connu aucun. En revanche nous en connaissons tous une foule qui se sont ruinés financièrement et moralement en gardant de ces chevaux. On a un cheval trotteur, on se met à l'entraîner, on y perd son temps, on les fait concourir dans les courses, on gage, on perd neuf fois sur dix et on est ruiné. Souvent on contracte l'habitude de boire, toujours on perd l'amour de son état. Dites-moi donc franchement, ce que devient le jeune homme qui a un cheval trotteur ?

Le cheval trotteur est une de nos plaies sociales, qui nous a fait grand mal et que tous les gens sages et raisonnables devraient aider à faire disparaître.

La production du cheval actuel ne nous paie donc pas ; cela est surtout évident si on la compare avec la production du bétail. Une vache ne coûte pas plus, elle coûte moins à élever qu'un poulain et elle donne des profits dès l'âge de deux ans.

Il nous faut donc absolument transformer notre mode de production chevaline. Au lieu d'élever des petits chevaux de trait et des trotteurs, élevons des chevaux de luxe, chevaux de course, de selle, d'usage général, c'est-

# L'ÉQUITABLE

## Société d'Assurance sur la Vie.

Actif au 31 Décembre 1893	\$169,056,396.90
Passif; comprenant la réserve sur toutes les polices existantes (taux 4 %) et autre passif	<u>136,689,646.57</u>
Surplus total indivis duquel sont tirés les profits devant être distribués aux porteurs de polices	<u>82,366,750.33</u>
Revenu de l'année 1893	42,022,605.55
Nouvelles assurances écrites en 1893	205,280,227.00
Total des assurances en vigueur	932,532,577.00
Payé aux assurés en 1893	25,355,498.80

### RÉSULTAT EN 1893 DES POLICES DE L'ÉQUITABLE

#### POLICES AVEC PERIODES TONTINES DE 20 ANS.

1. <i>POLICES, VIE ORDINAIRE, Période Tontine de 20 ans.</i>	<i>Montant d'assurance \$10,000</i>		
	<i>Total des primes en 20 ans.</i>	<i>Valeur en espèces.</i>	<i>Valeur de l'assurance libérée.</i>
Age 30 ans . . . . .	\$4,660.00	<b>\$5,320.00</b>	<b>\$11,400.00</b>
Age 40 ans . . . . .	6,440.00	<b>7,890.00</b>	<b>13,400.00</b>
Age 50 ans . . . . .	9,700.00	<b>12,740.00</b>	<b>17,700.00</b>
Age 60 ans . . . . .	15,980.00	<b>27,730.00</b>	<b>33,300.00</b>
2. <i>POLICES, VIE ENTIÈRE de 20 Paiements Annuels, Période Tontine de 20 ans.</i>	<i>Montant d'assurance \$10,000</i>		
	<i>Total des primes.</i>	<i>Valeur en espèces.</i>	<i>Valeur de l'assurance libérée.</i>
Age 30 ans . . . . .	\$6,220.00	<b>\$8,550.00</b>	<b>\$18,300.00</b>
Age 45 ans . . . . .	9,240.00	<b>13,290.00</b>	<b>20,300.00</b>
3. <i>POLICES, DOTATION DE 20 ANS, Période Tontine de 20 ans.</i>	<i>Montant d'assurance \$10,000</i>		
	<i>Total des primes.</i>	<i>Valeur en espèces.</i>	<i>Valeur de l'assurance libérée.</i>
Age 30 ans . . . . .	\$9,920.00	<b>\$16,190.00</b>	<b>\$34,700.00</b>
Age 50 ans . . . . .	12,400.00	<b>20,130.00</b>	<b>28,000.00</b>

Bureau Principal en Canada, 157 Rue St-Jacques

S. P. STEARNS,

Gérant

MONTREAL

C. La FERRIERE,

Inspecteur

à-dire une bête de 5 pieds 3 pouces de taille, pesant 1100 lbs., bien étoffée, élégante, laquelle nous rapportera facilement à 5 ans de \$200 à \$300 si elle est bien dressée et \$150 à \$200 si elle n'est pas tout à fait dressée. J'ajoute qu'elle devra être exempte de tares (saine). Le gros cheval de trait se vend bien aussi, mais pour le produire il faut être placé dans des conditions favorables, conditions que l'on ne rencontre pas partout dans la province de Québec, pays planche, peu de neige, pâturages abondants, forte alimentation. Les comtés limitrophes du Sud et les environs de Montréal sont avantageux pour la production de cette classe de chevaux, tandis que dans les Cantons de l'Est et toute la partie inférieure de la Province (depuis Trois-Rivières) réussissent mieux.

Quels étalons devons nous employer pour opérer cette transformation? Les normands, les pur sang anglais, les *hackneys*, conviendront également, pourvu : 1° qu'ils soient doux et faciles à conduire, (les chevaux trop nerveux, irritables ne paient jamais le producteur); 2° qu'ils soient élégants; 3° qu'ils soient bien étoffés, (c'est-à-dire que le coffre soit gros, le flanc court, la hanche, le poitrail et les membres gros); 4° qu'ils soient sains; 5° qu'on n'emploie que des juments présentant les conditions 1, 3 et 4, et pardessus tout, qui se rapprochent autant que possible de la taille de l'étalon.

J. A. COUTURE.



## La Publicité

(Pour le "PRIX COURANT")

**N**IER la puissance triomphante de la publicité, à notre époque, équivaldrait à nier la lumière du jour.

Dans la lutte commerciale, la publicité est l'arme des forts et des vaillants : c'est la fée bienfaisante dont la baguette magique récompense les efforts et la persévérance de ceux qui font appel à ses multiples ressources.

La publicité revêt mille formes diverses : de tous les modes adoptés, l'expérience de plusieurs générations d'annonceurs a démontré que le journal seul remplissait toutes les conditions requises pour arriver à la renommée et au succès.

Pour lancer un article sur le marché, il est indispensable de le faire connaître tout d'abord au marchand détailleur, avant de créer la demande—ce que, malheureusement, beaucoup de maisons ne veulent pas comprendre et apprennent à leurs dépens.

Le journal *commercial* est l'intermédiaire naturel entre le commerce de gros et le commerce de détail. C'est par son journal que le détailleur apprend que tel article existe et qu'il est vendu par telle maison.

Est-ce à dire qu'à la simple lecture de l'annonce dans son journal, il va donner une commande? Il est à peu près certain que non, au moins dans la grande majorité des cas.

Mais, par le fait même, son attention se trouve éveillée; c'est l'essentiel, pour le moment : le voyageur parachèvera l'œuvre du journal.

Dans l'intervalle, le négociant en gros ou le manufacturier s'occupe de créer la demande, et il s'adresse au journal quotidien qui amène le client au détailleur déjà prévenu et, par conséquent, en mesure de répondre à la demande.

Agir autrement, c'est dépenser inutilement son temps, ses efforts et son argent.

Un exemple à l'appui : Lors de la dernière Exposition Provinciale, à Montréal, une maison hollandaise désirant lancer une nouvelle marque de Cacao, fit une distribution assez large d'échantillons de ce produit nouveau sur le marché. Sa publicité s'est bornée à cette propagande assurément fort dispendieuse, mais naturellement insuffisante.

Quelque temps après, le produit étant remarquable sous tous les rapports, j'en fis demander à mon épiciier qui répondit :

—“ C'est la première fois que j'entends parler de ce produit et mon journal, LE PRIX COURANT, n'en fait pas mention. Cette marque n'est pas sur le marché, assurément.”

Je m'entêtai et il fallut huit jours pour découvrir l'agent de ce produit excellent, mais mal annoncé tant au point de vue du détailleur que du public.

Les journaux de commerce, guides naturels de l'acheteur, sont les intermédiaires tout indiqués du commerce de gros qui doit constamment rester en relation avec lui et, de semaine en semaine, par la variété de ses communications, l'attirer, captiver son attention, éveiller son intérêt et gagner sa confiance.

Mais pour arriver à ce résultat, il importe de toute nécessité de renoncer à l'exagération et aux fausses représentations qui n'obtiennent jamais qu'un succès des plus éphémères et conduisent plus ou moins rapidement une maison à la faillite.

Et malheureusement, j'ai trop d'occasions de le constater tous les jours, à la lecture de nos journaux quotidiens, l'exagération et les fausses représentations dominant, en général, dans la rédaction des annonces et doivent inévitablement, à une échéance plus ou moins éloignée, entraîner la déconfiture.

La publicité est un puissant facteur dans les transactions commerciales; mais il faut en user avec tact et prudence, sagesse et persévérance, si l'on veut arriver au succès, à la notoriété, à la fortune.

LS. JOS. FRANÇOIS.

20 ans d'expérience dans le Commerce de Graines en Gros

**JOSEPH WARD & Co.**

321 à 327, des Commissaires  
EN FACE DU MARCHÉ STE-ANNE.

**MONTREAL**

Echantillons et Prix  
envoyés sur demande.

**SEMENCES POUR L'AGRICULTURE**

Trèfle Alsike	Grand Trèfle	Trèfle Rouge	Trèfle Blanc	Red Top (AGROTTIS)	Fleole Canadienne	Fleole Américaine	Fèves de Marais	Blé d'Ensilage	Lentilles	Sarrasin	Avoine	Blé	Orge	Seigle	Pois	Fèves	Etr., Etr.
---------------	--------------	--------------	--------------	--------------------	-------------------	-------------------	-----------------	----------------	-----------	----------	--------	-----	------	--------	------	-------	------------

SPECIALITE : Chars assortis. Prix fournis sur demande, livraison à toute station.



CONDITIONS DE PAIEMENT LIBERALES.

**Ecremeuses Centrifuges**  
"L'ALEXANDRA," LA "DANOISE"

AGENT GÉNÉRAL POUR LE CANADA,

**J. DE L. TACHÉ,**  
(La Cie de Matériel de Laiterie)

115 Côte de la Montagne,  
QUEBEC.

**TACHÉ & DESAUTELS,**  
ST-HYACINTHE.

Demandez nos Circulaires et Catalogue.

Demandez nos Prix avant d'acheter ailleurs.

Huile d'Olives Puget.

Macaroni Augier.

Conserves Alimentaires **PRICE.**



Gélatine Cox.

Prunes Violet.

Colles Humbert.

Chocolats et Cacaos de Fry Sont supérieurs aux autres marques.

AGENTS AU CANADA: **D. MASSON & CIE, MONTREAL.**



## Conseils aux Fromagers.

**D**ANS le but de vous aider à obtenir le plus haut prix du marché pour votre fromage, je désire signaler à votre attention certains défauts que j'ai remarqués dans la fabrication et le traitement du fromage dans cette province, depuis que je suis dans le commerce.

1. Le propriétaire ou le fabricant doit surveiller strictement la livraison du lait par les patrons afin de constater que ce lait n'est pas falsifié et n'a aucune mauvaise odeur. C'est l'intérêt des patrons comme celui du propriétaire, car, si l'on n'est pas assez sévère sur ce point, on fait dommage à sa réputation comme fabricant, on fait du fromage de seconde qualité sur le prix duquel les exportateurs ôteront de  $\frac{1}{2}$  à 1c. C'est au fabricant à voir que son fromage ne souffre pas de la mauvaise qualité du lait ou du manque de soins des patrons.

2. Donnez toujours, autant que possible, la même hauteur aux meules. Si vous faites des fromages de 15 pouces de diamètre, le pesanteur devrait toujours être de 60 à 65 livres ; si vos meules sont de 16 pouces, le poids devrait être entre 70 et 80 livres.

3. S'il vous reste du caillé d'un brassin, faites-en des petites meules, sans attendre le brassin suivant pour le mêler avec le caillé nouveau, car cette mauvaise habitude n'a d'autre résultat que de gâter l'un et l'autre.

4. Ne rabattez jamais votre coton de plus d'un pouce et demi sur les faces de la meule, parce qu'autrement le fromage a toujours mauvaise apparence.

5. Tout fromager qui s'aperçoit qu'il ne peut pas réussir à faire un fromage jaune de couleur uniforme, devrait y renoncer et s'en tenir au fromage blanc ; car un fromage de couleurs mêlées est très difficile à vendre, même avec une diminution de  $\frac{1}{2}$ c à 1c par livre sur le prix courant du marché.

6. Quand vous pesez votre fromage, ne craignez pas de donner bon poids et ayez toujours le soin de marquer la pesanteur sur la meule aussi bien que sur le côté de la boîte, près du fond. Vous devriez toujours avoir à la fromagerie un bon gros crayon de mine et faire de bons gros chiffres de deux à trois pouces de hauteur : ou bien, ce qui serait encore préférable, ce serait d'avoir une série de chiffres découpés et d'étamper vos pesanteurs.

7. Un bon nombre de fromagers emploient des boîtes défectueuses, soit que le bois soit de mauvaise qualité, soit qu'elles soient mal faites, souvent les côtés sont trop minces, les couvercles ne sont pas emboutetés, mais cloués à moitié, enfin le tout tient à peine ensemble et au moindre choc, la boîte se brise. Ne soyez pas regardants pour vos boîtes ; elles aideront beaucoup à vendre votre

fromage, si elles sont belles, et elles en arrêteront la vente si elles sont mauvaises. Ce qu'il y a encore de très préjudiciable, c'est de ne pas faire les boîtes de la mesure exacte des meules. La boîte doit avoir à l'intérieur, exactement les mêmes dimensions que la meule ; il suffit d'un huitième de pouce de différence, pour tout gâter. Il m'est arrivé plusieurs fois de recevoir des boîtes trop larges d'un quart et même d'un demi pouce sans compter qu'elles étaient trop hautes pour la meule ; il n'y a donc pas lieu de s'étonner que ces boîtes se brisent en route, quand on les roule, ou qu'on les empile pour les charger ou les décharger des chars ou du bateau. C'est un défaut particulier à notre province ; des acheteurs anglais disent qu'ils reconnaissent le fromage de Québec, rien qu'aux boîtes. Ce n'est donc pas une économie que d'épargner 2 ou 3 centins par boîte, si l'on perd de dix à vingt-cinq centins sur la vente.

Je vous conseille donc d'acheter des boîtes en orme bien faites, solides, ou d'acheter de bon matériel, si vous les faites vous-mêmes, et d'y mettre le soin nécessaire.

Un autre conseil que j'aurais à vous donner, serait de raser vos boîtes à l'égalité du fromage quand vous êtes sur le point de l'expédier ; en agissant ainsi, vos boîtes arriveront à destination en bien meilleur ordre.

8. N'expédiez jamais votre fromage avant qu'il ait au moins dix à douze jours d'âge. Il est arrivé plusieurs fois que, pour profiter d'un moment de hausse, des fromagers ont expédié des fromages trop verts, qui se sont avariés pendant le transport et ont beaucoup nui à la réputation du fabricant.

9. Enfin, si votre fromagerie est pauvrement construite, si vous employez du sel commun, si vous achetez de l'extrait de présure et de la couleur à prix réduit, n'espérez jamais faire du fromage de première qualité.

Pour obtenir le plus haut prix du marché, il vous faut employer des fournitures de première qualité, avoir une bonne installation et bien observer les instructions et les bons procédés qui vous sont donnés par la Société d'Industrie Laitière ou par d'autres personnes d'expérience.

Je vous conseillerais de consigner ou de vendre votre fromage autant que possible tous les quinze jours et de ne pas le garder dans tous les cas plus d'un mois à la fromagerie, car vous êtes exposé à y perdre plus qu'à y gagner en le gardant plus longtemps.

S'il vous arrivait d'avoir quelque fromage sûr ou ayant d'autres défauts que vous connaissez, ayez la précaution de faire une contre-marque quelconque à côté du poids sur la boîte et d'en donner avis à votre commissionnaire, afin qu'il le vende suivant son mérite.

Espérant que vous saurez profiter des quelques conseils que je viens de vous donner.

Je demeure, en vous souhaitant tout le succès possible pendant la saison prochaine,

Votre tout dévoué,

F. N. BÉDARD.

Montréal, mars 1894.

LA COMPAGNIE DE LITHOGRAPHIE ET D'IMPRIMERIE

GEBHARDT-BERTHIAUME

Lithographie, Imprimeur et Editeur

Impressions de Livres et Ouvrages de Ville

Catalogues et Ouvrages de Chemins de Fer

SPECIALITES D'OUVRAGES POUR LES

FABRICANTS + D'EAU + GAZEUSE + ET + LES + BRASSEURS

LABELS A ORDRE ET EN STOCK

BLANCS A ORDRE ET EN STOCK POUR NOTAIRES, HUISSIERS, ETC., ETC.

AFFICHES DE TOUTES SORTES.

IMPRIMEURS DES PUBLICATIONS SUIVANTES

- Le Prix Courant
- L'Union Médicale du Canada
- Le Bulletin de la Chambre de Commerce Française
- The Canadian Breeder
- The Golden Crusader
- The Patriot

EDITEURS-PROPRIETAIRES DU  
**COLONISATEUR CANADIEN**



## Pisciculture.

QUÉBEC, 16 FÉVRIER 1894.

MONSIEUR LE DIRECTEUR DU JOURNAL

« LE PRIX COURANT, »

MONTRÉAL.

MONSIEUR,



VOUS avez bien voulu me demander une contribution à votre numéro spécial et vous m'avez assigné comme sujet : nos pêcheries. Ce sujet est aussi vaste que les mers poissonneuses immenses que le Canada contient, et le traiter

convenablement dans un article de journal est chose absolument impossible.

Je me bornerai donc, et j'espère que vous ne m'en tiendrez pas rancune, à quelques lignes sur la pisciculture, science considérée très importante pour la conservation et la protection de nos pêcheries.

Qu'est-ce que la pisciculture ?

C'est la reproduction du poisson par des moyens artificiels. Cette science ou cet art, si l'on veut, a pour but plusieurs objets : augmentation du nombre des poissons, amélioration des espèces, etc.

Bien longtemps avant la naissance de M. Wilmot, le directeur actuel de nos établissements de pisciculture, les Chinois—qu'est-ce que ces Chinois n'ont pas fait ?—connaissaient l'art de reproduire artificiellement les poissons.

Les Grecs, les Egyptiens et les Romains s'occupaient aussi de pisciculture. L'histoire ne nous dit pas si ces peuples se servaient des machines perfectionnées qui nous coûtent très cher aujourd'hui, mais ils réussissaient assez bien, paraît-il, surtout les Egyptiens et les Romains ; et les résultats pratiques obtenus par ces peuples semblent avoir été meilleurs que ceux que nous obtenons nous mêmes.

Lacépède calcule que le lac Mœris a produit dix-huit milliards (18,000,000,000) de poissons de deux pieds de long. Diable ! Quel lac !

Bélonius observe que les eaux de la rivière Propontis, grâce à la pisciculture, donnaient plus de nourriture

qu'aurait pu en produire la même étendue de la meilleure terre possible, soigneusement cultivée.

Lucullus — ce fameux Lucullus — avait fait creuser de larges tranchées, ou mieux des canaux reliant ses viviers à la mer, dans le voisinage de son palais de Tusculum, sur le golfe de Naples.

Les poissons de mer qui reproduisent leur espèce dans des courants d'eau douce, entraient dans ces canaux dont on refermait les portes à une certaine saison de l'année, et pendant que les petits grandissaient, le citoyen Lucullus mangeait les pères et les mères. Pas bête ce citoyen-là !

Mais ce n'est pas de la reproduction artificielle cela, me dira-t-on peut-être. Les choses se faisaient naturellement. Parfaitement et c'est ce qui explique pourquoi les viviers du prince des viveurs étaient toujours remplis de poissons.

Une idée me vient et je suis sûr qu'elle est aussi venue à ceux qui ont lu attentivement les lignes qui précèdent, savoir :

Le Créateur a creusé dans les provinces maritimes du Canada de nombreux canaux qui communiquent à la mer, ce sont toutes les rivières qui jettent leurs eaux dans le golfe Saint-Laurent.

Le saumon, poisson de mer, y entre tous les ans pour frayer. L'année prochaine prenons une de ces rivières, n'importe laquelle, quand le saumon y aura pénétré. Imitons Lucullus : *fermons les portes* et laissons le poisson se reproduire sans le déranger. En d'autres termes, défendons de pêcher dans une de nos rivières, ou à son embouchure, pendant deux ou trois ans, faisons-la garder soigneusement, *fermons les portes*, et vous me direz si cette rivière ne regorge pas de poissons après trois ans de bonne garde. Cela coûterait moins cher et nous aurions des résultats pratiques immédiats.

Ceux qui gagnent de jolis salaires à faire éclore des œufs de poissons artificiellement et scientifiquement vont se récrier, dire que je perds la tête, ou que je l'ai perdue, que je suis un utopiste, etc., mais que voulez-vous, c'est mon idée et en bon Breton j'y tiens.

Mais revenons à la pisciculture.

Plusieurs réclament l'honneur d'avoir découvert le moyen de féconder artificiellement un œuf de poisson.

L'histoire nous dit cependant que c'est un moine, Dom Pinchon, qui, le premier a réussi à faire éclore des œufs et à élever des poissons.

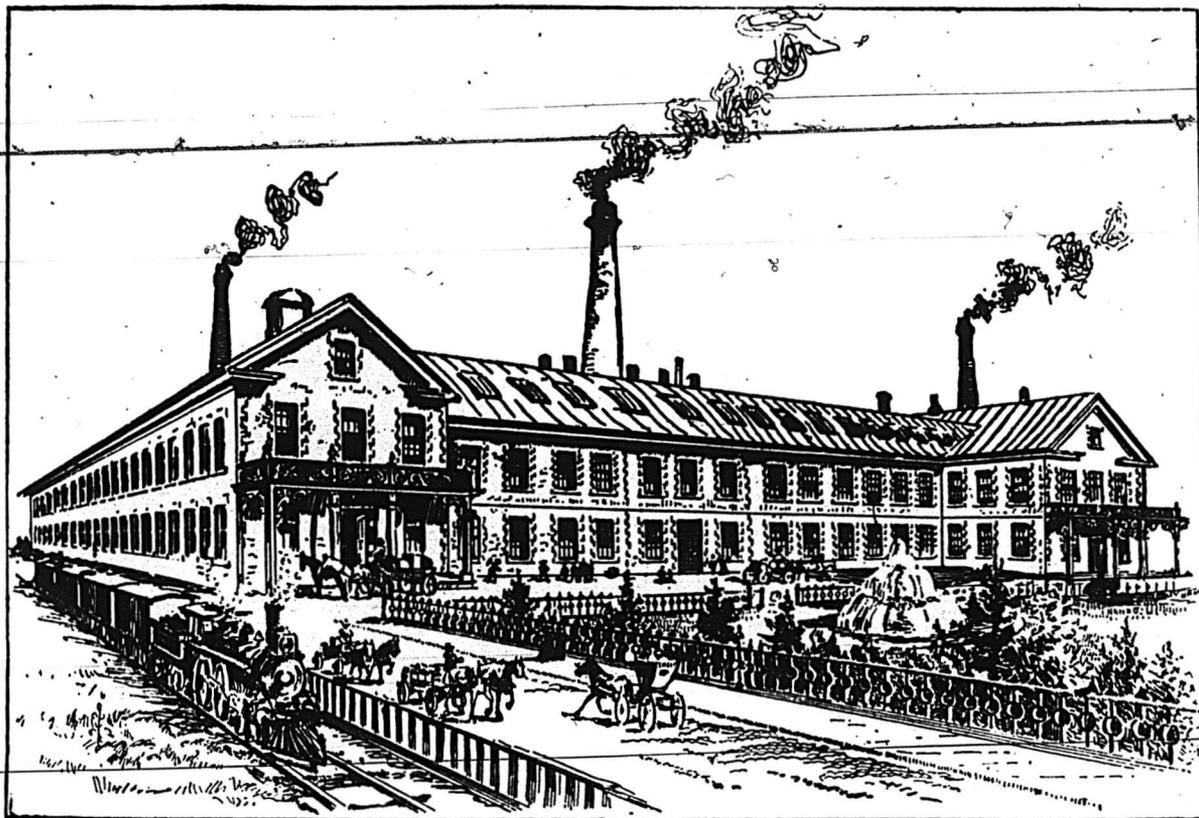
Le premier pas était fait et un riche propriétaire Westphalien, le sieur Ludwis Jacobi, s'emparant de la découverte de Dom Pinchon y fit certaines améliorations importantes.

Au gouvernement français cependant revient l'honneur d'avoir le premier fait de la pisciculture pratique.

Les Anglais, de leur côté, ne furent pas longtemps sans apprécier l'importance de la découverte de Dom Pinchon, et en 1237, M. John Shaw réussit à faire éclore des œufs de saumon : cependant, le gouvernement anglais a, jusqu'à présent, laissé la pisciculture à l'initiative privée, et comme gouvernement, il ne fait rien pour l'encourager.

# MICHEL LEFEBVRE & CIE

## NEGOCIANTS-INDUSTRIELS



**SUCRERIE - RAFFINERIE**  
 DE  
**BERTHIERVILLE,**  
**QUE.**

Sucres de Betterave, ✦  
 ✦ ✦ ✦ Sucres Bruts,  
 Sucres Raffinés, ✦ ✦  
 ✦ ✦ ✦ Engrais, Bétail,  
**Etc. Etc.**

✦ ✦ ✦ ✦ ✦



Confitures super fines.  
 Marmelades.  
 Gelées de fruits garan-  
 ties.  
 Fruits et Sucre.  
**PICKLES, Conserves au**  
 Vinaigre.  
**VINAIGRES PURS.**  
**LION-L-BRAND.**

**PRODUITS RECOMMANDÉS.**

**Confitures et Gelées.**—Surfines, garanties, fruits choisis et sucre granulé. Vendues en verres, seaux et boîtes métalliques. Pour ménages, pensions, hôtels, clubs, lycées, couvents, hôpitaux, etc. Indispensables pour excursions de chasse, pêche, pique-niques, etc. Egales en qualité aux meilleures marques importées.  
**Conserves au Vinaigre, (Pickles).**—Fruits et légumes extra choix, se bonifiant avec l'âge, en flacons de verre, en seaux et en barils, universellement estimés.  
**Vinaigres Garantis Purs.**—De force naturelle, sans addition d'acide, fabriqués sous le contrôle exclusif du gouvernement. Recommandés pour la table et les conserves. Vinaigrerie modèle, la plus importante de la Puissance. Par toute la Puissance, d'un Océan à l'autre, les produits **LION-L-BRAND** sont très estimés. Demandez les à votre fournisseur.

**MICHEL LEFEBVRE & CIE.,**  
 Négociants-Industriels - MONTREAL.

La plus grande usine à vapeur du genre, dans la Puissance. Maison fondée en 1849. Médailles d'or, argent, bronze, 20 Iers Prix.

Chez nos voisins les Américains, une commission fut nommée en 1871 pour s'enquérir des causes de la diminution du nombre de poissons dans les lacs et le long des côtes. Les commissaires devaient aussi suggérer les meilleurs moyens à prendre pour remédier au mal. Ils recommandèrent la propagation artificielle du poisson.

Qui a introduit la pisciculture au Canada? Naturellement, M. S. Wilmot prétend que c'est lui, et il l'a fait dire à plusieurs reprises et dans la presse anglaise, et dans la presse américaine, et dans les journaux canadiens. Quelques-uns soutiennent que Messieurs Nettle et Witcher y avaient travaillé bien longtemps avant M. Wilmot. Ce n'est pas la peine de se disputer, d'ailleurs, car l'honneur est mince, si honneur il y a.

Le nombre de nos établissements de pisciculture s'est multiplié, c'est vrai.

Le gouvernement dépense chaque année \$60,000 ou \$70,000 pour le maintien de ces établissements, c'est encore vrai. Des millions de petits poissons sont distribués tous les ans dans nos rivières, mais bon nombre de personnes qui s'y connaissent prétendent que le gouvernement fait travailler et paie pour nourrir les truites et les martins-pêcheurs, et que les résultats pratiques de notre pisciculture sont nuls ou à peu près.

Un des employés supérieurs du département des pêcheries s'est permis de dire dans une lettre publique restée célèbre, que la pisciculture canadienne telle que faite ne donnait aucun résultat satisfaisant. On l'a mis à la porte. N'aurait-il pas été mieux de prouver qu'il avait tort? Il ne me plaît pas de discuter cette question aujourd'hui. Je dirai, cependant, que l'on pourrait, à mon avis, en dépensant beaucoup moins, aider beaucoup plus que par la pisciculture à la reproduction du saumon, de la truite et autres poissons dans nos rivières et dans nos lacs.

Il y a d'abord le moyen de Lucullus.

En second lieu, il existe une anomalie que j'aimerais à voir disparaître, voici : Ceux qui font la pêche du saumon au filet, qui approvisionnent nos marchés et contribuent à notre commerce d'exportation et à la richesse nationale, ceux qui font la pêche pour pourvoir à la subsistance de leur famille, les véritables pêcheurs enfin, sont obligés de lever leurs filets dans la province de Québec, par exemple le 31 juillet—un peu plus tard dans les autres provinces—et l'on permet aux pêcheurs à la mouche, au sportsman, de pêcher quinze jours après cette date.

Allons ! soyons logiques, car qui veut la fin doit vouloir les moyens.

Pourquoi défend-on aux pêcheurs au filet de prendre du saumon le ou après le 31 juillet? N'est-ce pas pour permettre au saumon d'entrer plus librement dans les rivières où il reproduit son espèce?

Alors, que l'on me dise pourquoi l'on permet au pêcheur à la mouche, de tuer ce poisson pendant quinze jours après cette date dans les rivières mêmes, dans les fosses où il se rend pour frayer?

Le gouvernement s'est-il jamais fait donner un compte

du nombre des saumons ainsi tués par les amateurs de pêche, qui n'ont d'autre but que leur amusement?

Des centaines et des centaines de saumons reproducteurs disparaissent de cette manière tous les ans.

Et je soutiens que si nos lois obligeaient le pêcheur à la mouche d'empaqueter ses lignes le jour même que l'on oblige le pêcheur au filet de lever ses filets, nous ne serions pas obligés de faire de la pisciculture à grands frais et les résultats pratiques seraient plus tangibles.

A bon entendre, salut? Que l'on essaie et l'on verra.

Et ce que je dis du saumon s'applique *mutatis mutandis* à toute autre espèce de poisson que l'on veut artificiellement reproduire.

Je pourrais facilement prouver aussi qu'il serait pour le moins aussi important pour le gouvernement d'empêcher le braconnage dans nos rivières que de sustenter à grands frais des établissements de pisciculture dont l'utilité est très discutable. Mais traiter cette question entraînerait trop loin et j'ai été assez long déjà.

Au revoir.

L. Z. JONCAS.

## Peaux, Pelleteries et Fourrures.



A PEAU, la pelleterie proprement dite et la fourrure sont trois manifestations distinctes d'un même objet.

Pour se transformer en fourrures, les peaux garnies de poils précieux exigent l'action de trois individualités différentes : celle du *chasseur* qui capture les animaux et met leur peau sur moule ; celle du *pelletier*, qui les assouplit et les rend imputrescibles au moyen d'un tannage spécial ; et enfin, celle du *fourreur*, qui en conserve et en augmente le lustre, en assujettit et en assemble les éléments de manière à les rendre propres à tous les usages du luxe et de l'industrie.

La nomenclature des peaux, qui peuvent se transformer en pelleterie puis en fourrure, est très considérable. Presque toutes les régions du globe ont contribué à son développement et l'on concevra avec facilité, qu'il me soit impossible de m'étendre sur l'histoire naturelle et sur la dépouille de chacun des animaux qui la composent. L'étroitesse du cadre qui m'est attribué me contraint à l'étude très rapide des seules pelleteries que nous rencontrons sur les territoires de chasse de la province de Québec ; j'entends, il est vrai, par Province de Québec, non la portion territoriale rognée, coupée et aplatie telle que l'a constituée le *supposed-boundary* de Messieurs Dennis et autres, mais bien la province dans toute l'intégrité d'étendue que lui donneront un jour les lois imprescriptibles de la géographie.

# DOMINION CORSET MFG. CO.

• • QUEBEC • •

GEO. E. AMYOT, Propriétaire

*Reinforced Hip*

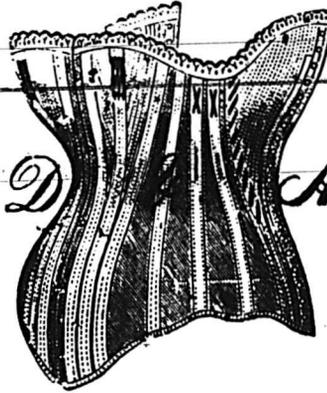


CAN'T BREAK IT

\$18.50 DOZ



285 \$11.50 DOZ.



240 \$18.00 DOZ.



*Long Waist*

\$11.50 DOZ.

DEMANDEZ NOS CIRCULAIRES

Nous pouvons vous soumettre les meilleures lignes dans les prix de \$3.50 jusqu'à \$24.00 la douzaine.

## GRAINES

Graines de Mil Canadien et Américain,  
Graines de Trefle Rouge, Blanc et Alsike,  
Blé Ras du Manitoba et d'Ontario,  
Blé d'Inde d'Ensilage, Lentilles,  
Pois et Avoine de choix du Haut Canada

DE

### FARINES

Forte à Boulanger, Patente et Extra de Famille.

AUSSI

Sel, Blé d'Inde Rond et Moulu, Son et Gru,

Saindoux, Gruaux de toutes sortes.

## SEMENCES

Prix Spéciaux pour achats par Char.  
Correspondance Sollicitée.

# D. E. DROLET,

50-52, rue Dalhousie, - - QUEBEC

Nos pelleteries sont très appréciées à l'étranger. Cependant elles ne le sont pas encore à leur juste valeur, et cela tient à la manière dont la Compagnie de la Baie d'Hudson en comprend la vente.

Cette compagnie, malgré le retrait ou l'abandon d'une partie de ses privilèges, exploite encore presque tous les chasseurs du Dominion et voit affluer vers ses factoreries les neuf dixièmes des peaux qui se capturent dans les possessions britanniques de l'Amérique du Nord. Une fois accumulées dans ses magasins, les peaux sont classées par lots suivant qualités, et vendues sur les marchés de Londres, de Leipsick, etc., sans aucune mention des lieux d'origine, ou portant des indications de provenance tout à fait illusoires.

Les pelleteries qui proviennent des territoires de chasse appartenant aux parties élevées en latitude de la province de Québec sont remarquablement belles.

On trouve sur ces territoires les genres et les variétés les plus appréciés du renard, tels que : le renard noir, — noir argenté, — argenté, — double-croisé argenté, — croisé argenté, — double-croisé rouge, — croisé ordinaire, — le *renard bleu des chasseurs*, — l'isatis blanc, — l'isatis bleu et enfin le renard commun rouge ou jaune.

On y capture, bien rarement, il est vrai, l'ours blanc, mais très fréquemment l'ours noir à museau orange, ainsi qu'une variété de la même espèce à museau blanc.

On y prend des loutres, des pékans, des martres de la plus grande beauté, aussi belles, à mon humble avis, que la zibeline dont rien bien souvent ne la distingue ; des castors, des carcajoux, des lynx, des visons, des rats-musqués.

On y pourrait recueillir de nombreuses dépouilles de bête-putantes, d'hermine, d'écureuils, de polatouche, de suisse, de lièvre, de marmotte du Canada, si elles n'étaient tombées en complet mépris auprès de nos chasseurs ; mépris bien injustifiable car, quelques-unes de ces peaux—qui eurent autrefois une très grande vogue—sont très fournies, très solides et d'un riche pelage.

Le prix de la pelleterie est extrêmement variable. Il dépend entièrement de la mode qui rejette dédaigneusement certaines peaux souvent fort belles pour s'engouer sottement de fourrures sans valeur.

L'achat d'une peau est une œuvre fort délicate et l'achat d'une fourrure ne l'est pas moins. Les personnes les plus versées dans ce genre de transactions se trompent ou s'en laissent imposer le plus facilement du monde par le chasseur.

—Il y a une quinzaine d'années je chassai la pelleterie autour du Cinquième lac de la rivière au Canard. Obligé de regagner les habitations pour me ravitailler — c'était vers le milieu d'octobre—je transportai avec moi, à Tadoussac, une douzaine de peaux de rats-musqués et une peau de vison que j'avais levées les jours précédents. Elles étaient fort loin d'être belles. Néanmoins je les portai chez l'acheteur du lieu qui n'en voulut à aucun prix et qui, si j'ai bonne mémoire, n'hésita point à se moquer de moi. Je me retirai assez penaud.

Chemin faisant, je vis sourire mon engagé, Thomas.

Pourquoi ris-tu ? Animal ! — J'étais furieux. —

—Nous lui revendrons le vison et les rats-musqués, si vous le voulez, Monsieur. —

—Je ne demande pas mieux, répondis-je, et si tu réussis tu empocheras le prix de la vente. —

—C'est entendu, Monsieur. —

Vers la fin de novembre, je redescendis à Tadoussac, toujours dans le but louable de renouveler mes provisions. Comme la première fois, j'apportais un petit lot de rat-musqués et de vison, dans lequel étaient comprises les peaux refusées précédemment par B...

—Ah ! Ah ! Monsieur. C'est parfait cette fois ; voici de belles peaux ! Tout à fait de saison. Comprenez toute la différence qui existe entre celles-ci et celles que vous m'aviez apportées en octobre . . . et il me fit une longue dissertation destinée à éclairer un vendeur aussi novice que je le paraissais à ses yeux. Je restai impassible et après avoir recueilli l'argent de ma vente, je partis avec Thomas.

—Eh bien, Monsieur ? me dit ce dernier.

Je fus contraint de m'asseoir pour rire à mon aise. Une fois calmé je passai à Thomas l'argent qu'il avait si légitimement gagné, et nous reprîmes tout joyeux le chemin de notre campement.

Depuis j'ai raconté à ce brave B... l'histoire de cette vente. Il est inutile de vous dire, n'est-ce pas ? qu'il n'y a jamais voulu croire.

On ne peut s'attendre à obtenir d'un chasseur comme moi la divulgation des secrets du métier. Cependant je puis dire qu'une peau séparée du corps qui la distend subit une modification que tout le monde peut comprendre.

Les cellules qu'elle contient laissent échapper les gaz et les sérosités qui les remplissent, et il en résulte une contraction de toutes ses parties qui tend à rapprocher les poils les uns des autres. Lorsque cette peau est sans défaut, le chasseur combat cette contraction au moyen du moule. Si au contraire, le poil est clairsemé il la laisse se produire complètement et en provoque même l'étendue au moyen de certaines substances qu'il connaît.

Ces opérations, où il fait intervenir le froid intense, la chaleur et bien d'autres choses encore, ne l'empêchent pas de donner au côté de la *fleur* (côté opposé au poil) toute la blancheur désirable, par l'usage, en de justes proportions, de sel et autres ingrédients variés. Je dois dire que les applications de chlorure de sodium ont été abandonnées depuis que certains acheteurs pleins d'astuce se sont avisés de lécher les peaux du côté de la chair.

Ces contractions et ces dilatations de la peau des animaux jouent un très grand rôle, non seulement chez le chasseur, mais encore chez le *fabricant* de pelleterie, car *il existe des fabricants de pelleterie* et les résultats qu'ils obtiennent sont à ce point surprenants que, dans quelques cas, il est très difficile, à une personne exercée, de reconnaître une fourrure fabriquée d'une fourrure naturelle.

Le commerce de la pelleterie est l'une des branches de l'industrie nationale, aussi le gouvernement de Québec, pendant le cours des deux années qui viennent de s'écouler, s'est-il justement ému des bruits alarmants que

**P. G. BUSSIERE & CIE,**

Nos 5 &amp; 7, rue Dalhousie,

**Département No 1****Grains et Semences**

Blé dur du Manitoba No 1,  
Blé blanc de Russie,  
Blé de la Mer Noire,  
Mil Canadien et Américain, Trèfle Rouge,  
Blanc et Alsike, Orge, Avoine, Sarrasin,  
Lentilles, Pois, Fèves de toutes  
couleurs, Blé d'Inde d'ensilage.


**QUEBEC**
**Département No 2****Fleurs**

En Quarts et en Poches de toutes sortes,  
Fleur Forte du Manitoba,  
Patente Canadienne et Américaine extra,  
Spring Extra, Superfine, Fine,  
Commune pour engrais,  
Gru, Moulée, Son, Farine de Blé d'Inde.

**Département No 3****Provisions**

Saindoux en seaux et en chaudières,  
Lard en quart, Mess Pork et Short Cut.  
**POISSONS.**  
Morue Verte Nos 1 & 2, Hareng Labrador  
Nos 1, 2 & 3, Anguilles, Saumon Nos 1,  
2 & 3, Truites Nos 1 & 2, Sardines,  
Sel fin et gros, Etc., Etc.

**PRODUITS FRANÇAIS****QUINCAILLERIE POUR BATISSES ET MEUBLES****OUTILLAGE**

Ustensiles de Ménage en ferblanc, émaillé, cuivre et bois, Articles de chasse,  
Lampes, Jouets, Bimbelotterie, Lunettes, Instruments d'Optique  
et tous Articles de Paris.

**Royer & Rougier Frères**

—♦♦♦ MAISON FONDÉE EN 1827 ♦♦♦—

**9 PLACE DES VOSGES****PARIS.****13 RUE SAINT-JEAN****MONTREAL.**

répandaient quelques pessimistes trop bien renseignés. Il a provoqué la création d'un comité spécial devant lequel ont comparu de nombreux témoins qui se sont tous accordés à reconnaître une diminution sensible des espèces animales qui produisent la pelleterie. Cette allégation n'est point absolument exacte. Vraie, lorsqu'il s'agit du castor et du renard, elle est fort exagérée pour tous les autres animaux à fourrures. Le castor disparaît parce qu'il est chassé et tué en toute saison par les sauvages qui s'en nourrissent quel que soit l'état de son poil. Le renard a légèrement diminué à cause de la chasse que l'on fait aux femelles pleines et du poison dont on se sert trop souvent. L'ours noir est moins abondant qu'autrefois dans certaines localités isolées comme Anticosti, mais il n'a pas sensiblement diminué sur la terre fermée. Le pékan s'éloigne vers les hautes latitudes pour des causes

restées incertaines. La martre, le lynx, le carcajou, la loutre, le vison sont aussi abondants que par le passé. Le rat musqué pullule et je connais des lacs où l'on pourrait en prendre des centaines en une seule saison.

La pelleterie dédaignée, comme l'hermine, la bête puante et la marmotte du Canada, s'est tellement accrue, qu'elle devient une cause de colère et de malédiction pour les chasseurs dont elle fait décliquer les pièges et distendre les attrapes sans aucun profit.

Il n'y a donc pas lieu de désespérer encore de l'avenir de la pelleterie et de la fourrure dans nos régions, surtout si des lois sages et énergiques viennent arrêter ou tout au moins atténuer, les déprédations des sauvages et l'avidité des grandes compagnies.

HENRY DE PUYJALON.

Montréal, mars 1894.



## La Chaussure.



OUS sommes loin du temps où chacun avait son cordonnier — ou son bottier — attiré et où chacun portait chaussure à son pied, faite sur mesure pour qu'il n'y eut pas d'erreur. La boutique du cordonnier disparaît rapidement ; elle n'est plus guère achalandée que pour les réparations et, avec le bon marché de la chaussure des manufactures, les réparations sont si rares !

L'industrie de la chaussure est sans contredit l'une des plus importantes du pays. Elle donne de l'emploi à une foule de personnes des deux sexes et fait vivre une proportion considérable de la population.

Le principal siège de cette industrie est à Québec, le bon marché de la main-d'œuvre est un des principaux avantages qui y attirent les industriels ; Montréal vient ensuite et fournit la plus grande partie de la chaussure fine ; Saint-Hyacinthe contient aussi quelques bonnes manufactures.

La fabrication en gros de la chaussure date d'un peu plus de quarante ans. Depuis lors, une foule de machines ont été inventées, une foule de procédés ont été découverts dans le but d'améliorer les produits sous le rapport du confort, de la solidité et surtout de diminuer le prix de revient.

Les premières inventions importantes furent celles de la machine à cheviller et de la machine à coudre les semelles. Ces machines sont parfaites et n'ont pas subi le moindre changement depuis leur invention, ce qui prouve le génie de leurs inventeurs.

Toutes les autres machines ont été améliorées plus d'une fois ou remplacées par de nouvelles d'un autre modèle. Il se fait actuellement un travail constant et acharné de recherches pour compléter une machine pratique pour monter l'empeigne sur la forme. De fait, à l'exception du taillage de l'empeigne qui ne peut se faire qu'à la main, toute la fabrication sera faite par des machines lorsque le *Perfect Laster* sera inventé.

La grande concurrence qui existe dans le commerce de la chaussure force les manufacturiers sérieux à chercher constamment de nouvelles idées et à varier l'apparence de leurs produits. Aussi il n'est plus besoin aujourd'hui de fabriquer sur mesure ; on trouve dans les magasins bien assortis des chaussures pour tous les pieds et dans toutes les qualités.

Une manufacture canadienne a remporté à Chicago, l'an dernier, plusieurs récompenses pour l'excellence de son exposition, le goût artistique de ses chaussures et la grande variété de ses produits.

On importait autrefois beaucoup de chaussures des Etats-Unis, où le bon marché des cuirs, le perfectionnement de l'outillage, l'échelle gigantesque de la fabrication et la spécialisation de chaque manufacture permettait de produire à un peu meilleur marché qu'ici. Mais depuis que l'industrie canadienne est protégée par le tarif, elle a pu perfectionner son outillage et augmenter aussi l'échelle de sa fabrication, de sorte qu'elle produit aujourd'hui tout ce dont le marché canadien a besoin, et qu'elle exporte même de ses produits à Terre-Neuve, aux Antilles, etc. On n'importe plus que quelques chaussures de luxe, recherchées plutôt parce qu'elles viennent de l'étranger que pour une supériorité réelle sur nos chaussures canadiennes. Affaire de mode, de fantaisie et c'est tout.

A. BOIVIN.

# DROUIN, FRERES & CIE,

+ MANUFACTURIERS +

Vinaigre,

Marinades,

Poudre à Pate,

Epices,

Teintures d'Aniline,

Etc., Etc.

Seuls Propriétaires de la Célèbre Marque de

**POUDRE A PATE "COOK-DELIGHT"**

DES

**TEINTURES D'ANILINE "ECLIPSE" & "ENCORE DYES"**

Toujours en Stock un Assortiment complet de

**TEINTURES D'ANILINE (54 Couleurs Différentes)**

*Spécialité de Tabac Canadien en Feuilles,  
en Paquets, au Naturel ou passé à la  
vapeur, en boîtes de 100 lbs. ou en balles  
de 50 lbs.*

EXPEDITION DE JOLIETTE  
♦ OU DE QUEBEC.  
Qualité garantie.

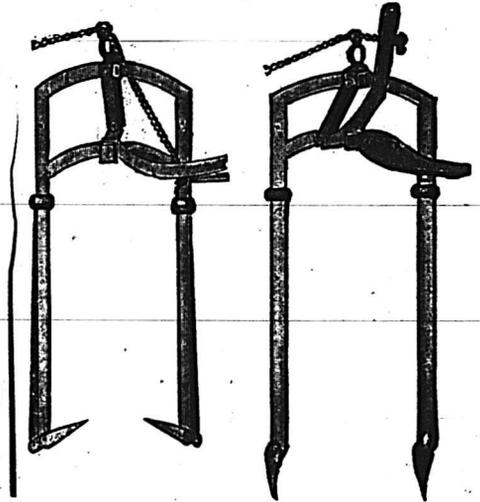
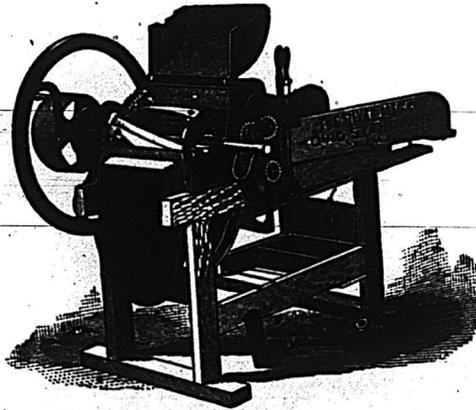
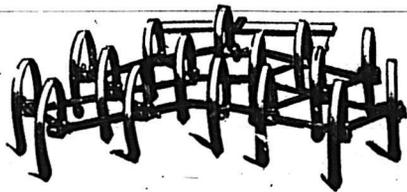
# DROUIN, FRERES & CIE,

35 RUE SMITH, ST-ROCH, QUEBEC.

DEMANDEZ NOS PRIX.

Demandez nos Catalogues

VOITURES.  
SLEIGHS.  
ETC., ETC.



## INSTRUMENTS \* AGRICOLES \* DE \* TOUTES \* SORTES

**GROS ET DETAIL**

VOUS AVEZ TOUT AVANTAGE A CONNAITRE NOS PRIX ET CONDITIONS.



R. J. LATIMER, - - 592 rue St-Paul, MONTRÉAL, Qué.  
LATIMER & LEGARÉ, - 278 rue St-Paul, QUÉBEC, Qué.  
LATIMER & BEAN, - 241 rue Wellington, SHERBROOKE, Qué.



## Nos Mines.



IL est vrai que l'agriculture nourrit un pays, on doit reconnaître que ses autres industries, métallurgique, chimique, électrique, des transports, des constructions, etc., et l'agriculture elle-même sont des tributaires de l'industrie minérale, surtout si nous rattachons aux

mines tous les produits minéraux tels que pierre, argile, sable, etc. On n'a pu d'ailleurs mieux caractériser le développement de la civilisation que par les termes, âge de pierre, de fer, de bronze, et enfin âge d'or, toutes réserves faites quant au sens poétique de ce dernier.

Avant le perfectionnement actuel de nos moyens d'échange, les pays civilisés prenaient pour but dans leurs découvertes des régions riches en minéraux, et encore aujourd'hui, pour ne citer que peu d'exemples, nous voyons la France au Tonquin et l'Angleterre dans l'Afrique du Sud obéir à cette même loi naturelle.

D'ailleurs, on doit remarquer que le plus grand développement industriel est obtenu dans les centres où les mines ont le plus d'importance.

Pour ce qui concerne la Province de Québec nous nous trouvons dans une position spéciale : avec une petite population, un grand territoire et des produits minéraux qui n'ont pas une utilisation immédiate pour nous, tandis que d'autres plus précieux, indispensables, tels que le charbon, nous manquent. Nous devons donc chercher le débouché de nos produits minéraux au dehors, et nous avons alors à lutter contre la concurrence étrangère, les droits de douane et les tarifs de transport, la prospérité de nos mines dépendant de ces trois facteurs. En effet, nos minéraux les plus importants sont : le phosphate de chaux, l'amiante, la pyrite de cuivre, le mica, que nous exportons presque en totalité. En outre, nous manufacturons un peu de fonte au bois exclusivement employée au Canada, et un peu d'ocre, tandis que nous laissons inexploité le plus grand nombre de nos mines de fer, le graphite, le fer chromique, la tourbe, le talc ; nos mines d'or restant improductives pour des raisons spéciales.

Nous importons les métaux à l'état brut ou manufacturé, le charbon, le pétrole.

Ce que nous disons ici ne s'applique pas d'ailleurs à tout le Canada, mais la Province de Québec, par sa position géographique, se trouve indépendante des autres provinces. Ainsi nous ne prenons notre charbon bitumineux en Nouvelle-Écosse qu'autant qu'il nous revient moins cher que celui des États-Unis.

Nous allons maintenant examiner sommairement la situation de nos mines :

*Phosphate.*—Exploité régulièrement depuis 15 ans et ayant produit 245,000 tonnes, environ, presque exclusivement exportées en Europe, sauf quelques milliers de tonnes de minerais pauvres (65 p. c.) à l'état moulu à Chicago et à Buffalo, et quelques centaines de tonnes employées au Canada. La région d'exploitation est le comté d'Ottawa, et la teneur marchande de la première qualité, de beaucoup la plus abondante, va de 80 à 85 p. c. de phosphate de chaux et quelquefois au-dessus.

Aux États-Unis il n'y a pas de droits et les tarifs, pour les chemins de fer sont à peu près uniformes, mais il n'y a que peu de demande.

En Europe il n'y a pas de droits, les frets sont variables, il y a une bonne demande, mais la concurrence des phosphates européens et américains de la Caroline du Sud et de la Floride, surtout ces dernières années, a beaucoup nui à notre produit. Aussi voyons-nous notre exportation tomber de 29,715 tonnes en 1889-90 à 6,446 tonnes en 1892-93, le prix du marché anglais étant descendu de 16 et 18 deniers par unité à 10 deniers pour la première classe (80 p. c. au minimum). Cependant si nous considérons que notre apatite étant de la plus haute teneur marchande et notre production limitée, et que la baisse de prix affecte aussi bien les produits des autres pays, nous sommes en droit d'espérer un marché régulier pour notre première qualité en Europe, tandis que nous devons encourager l'usage de nos basses teneurs aux États-Unis et aussi au Canada quand l'agriculture le requérera.

*Amiante.*—Exploitée commercialement dans les Cantons de l'Est depuis vers 1881 avec une production de quelques centaines de tonnes, croissant progressivement jusqu'à 7,316 tonnes expédiées en 1891-92, et formant un total d'environ 50,000 tonnes de toutes qualités jusqu'aujourd'hui.

Un fait très remarquable, c'est que les prix ont augmenté avec la production, ainsi, il y a dix ans, la 1ère classe valait \$75 la tonne, tandis qu'en 1891, époque du plus grand développement de cette industrie, elle se vendait \$200, \$250 et même \$300 la tonne. Il y avait cependant excès de production, et les consommateurs, effrayés de l'accroissement considérable dans les prix, l'abandonnèrent pour certains usages. On a alors vu la production diminuer en même temps que les prix.

En 1893, il a été expédié des mines 5,547 tonnes d'amiante, mais dont seulement une partie a été réellement vendue, la première classe valant aux environs de \$150, et la demande étant limitée. Il est vrai aussi qu'on a cru avoir découvert d'autres gisements, notamment à Terre-Neuve, dans l'Afrique du Sud, en Russie et aux États-Unis, dans le Wyoming, etc., mais je ne crois pas qu'aucun des produits trouvés puissent rivaliser avec nos qualités supérieures des Cantons de l'Est, qui conservent leur place sur le marché.

Je considère donc qu'un avenir régulier est réservé à nos amiantes aux prix actuels si la production se met de niveau avec la consommation.

# ROBIN & SADLER

FABRICANTS DE



## CORROIES EN CUIR

❖ Lacets en Cuir, Corroies en Caoutchouc,

❖ Corroies en Coton, PUNCHES pour ❖

❖ Corroies, RIVETS et Crochets pour ❖

❖ Corroies. ❖ ❖ ❖ ❖ ❖ ❖



**2518, 2520 & 2522, RUE NOTRE-DAME**  
**❖ MONTREAL ❖**

# The Standard Boot Co.

MANUFACTURIERS DE

**Mocassins en Peau de Bœuf, Bottes de Pêche, Shoe Packs, Etc.**

**Nos Prix sont Equitables . . . . .**

**Nos Marchandises d'Excellente Qualité.**

**Nos Escomptes très Larges . . . . .**

Nos Voyageurs sont actuellement en route; ayez soin de voir nos Echantillons avant d'acheter ailleurs.

Manufacture :

LÉVIS, P.Q.

\* + Adresser toute correspondance a Quebec + \*

Bureaux :

77, RUE DALHOUSIE,  
QUÉBEC.

*Cuivre.*—Peu de chose à dire du cuivre des Cantons de l'Est. Ces minerais de basse teneur sont parfaitement adaptés à la production de l'acide sulfurique, et quand nous les voyons lutter avec un droit d'entrée de 75 cents par tonne aux États-Unis et le prix actuel du cuivre, 100 par livre et au-dessous, notre production des mines aux environs de Sherbrooke ayant été, l'année dernière, de 58,000 tonnes, nous pouvons être rassurés, car les conditions ne peuvent être plus désavantageuses.

*Mica.*—Cette industrie est nouvelle et il convient d'être prudent pour se prononcer sur son avenir. Son principal emploi, qui est pour l'électricité, ne date guère que de deux à trois ans, et si aucune autre matière ne vient le supplanter, on peut bien augurer, car nous pouvons en fournir beaucoup et à bon marché, malgré le déchet considérable sur le produit brut tel qu'extrait de la mine, en moyenne, 85 à 90 p. c. Si ces débris trouvaient un emploi, la situation serait excellente.

Le mica ambré est exploité principalement dans le comté d'Ottawa, qui en a produit 1164 tonnes à l'état brut, en 1892 ; mais dernièrement on a découvert dans la région du Saguenay d'importants dépôts de mica blanc qui promettent beaucoup.

*Fer.*—Nous n'avons pas de houille dans la Province, celle de la Nouvelle-Ecosse est bien éloignée, surtout en hiver, et nous avons un droit de 60 cents sur le charbon bitumineux et de 50 cents sur le coke par tonne de 2,000 livres. Donc difficulté ou même impossibilité de faire de la fonte au coke dans la Province de Québec. Nos minerais de fer subissent un droit d'entrée aux États-Unis de 75 cents par tonne, nous ne pouvons les expédier. Cependant nous avons 3 hauts fournaux traitant le minerai de marais (bogore) au charbon, de bois, dont celui de Radnor, nouvellement reconstruit, a produit 25 tonnes par jour depuis deux ans. La fonte obtenue est de première qualité et employée exclusivement au Canada, où elle trouve un marché facile ; le minerai des marais est abondant dans la région, mais le bois s'éloigne ou se trouve déjà aux mains des marchands de bois, sauf à de grandes distances. C'est donc ce côté de la question qu'on doit envisager, et il est à souhaiter qu'une protection intelligente s'exerce sur cette industrie d'une si grande importance dans tous les pays. Il est étrange que dans un pays de bois comme le nôtre, l'industrie du fer puisse être retardée par le manque de bois, tandis que des pays comme la Suède, le Michigan, ont vu la même industrie si florissante. Qu'on enseigne à nos habitants à faire du charbon au lieu de brûler leurs abatis, et que des réserves soient accordées aux exploitants pour ces fins. C'est à nos économistes à présenter la solution et à nos législateurs à la rendre pratique. Le *bonus* fédéral de \$2.00 par tonne va jusqu'au 30 juin 1897 et on doit espérer de le voir continuer après cette date. Nous ne pouvons d'ailleurs compter pour maintenant que sur le marché canadien, mais c'est déjà bien suffisant, surtout si les tarifs de douane protègent suffisamment la naissance de cette industrie contre les fers étrangers.

*Or.*—L'or n'est pas soumis aux fluctuations d'un marché et les causes énoncées ci-dessus ne s'appliquent

guère à lui. Nous possédons une région aurifère importante dans la vallée de la Chaudière et une production de deux millions de dollars a prouvé sa valeur, mais les difficultés légales qui ont marqué le début de cette industrie sont encore présentes à l'esprit de tous et en ont éloigné les capitaux qui auraient pu la développer. Aujourd'hui cependant on paraît revenir vers cette région, il s'est fait quelques travaux sur les alluvions et, d'après des essais récents, j'ai tout lieu de croire que les quartz aurifères seront bientôt exploités.

*Pétrole et Gaz naturel.*—En Gaspésie, on a repris depuis quelques années des sondages pour du pétrole, et ces temps derniers, des nouvelles un peu exagérées ont été publiées par les journaux. Pour rétablir les faits, l'huile a été frappée depuis l'année dernière, de très belle qualité, mais en petite quantité, et la compagnie en question n'en fait pas encore l'exploitation, mais continue ses travaux de recherches, la région étant d'ailleurs nouvelle, et les zones riches non encore déterminées.

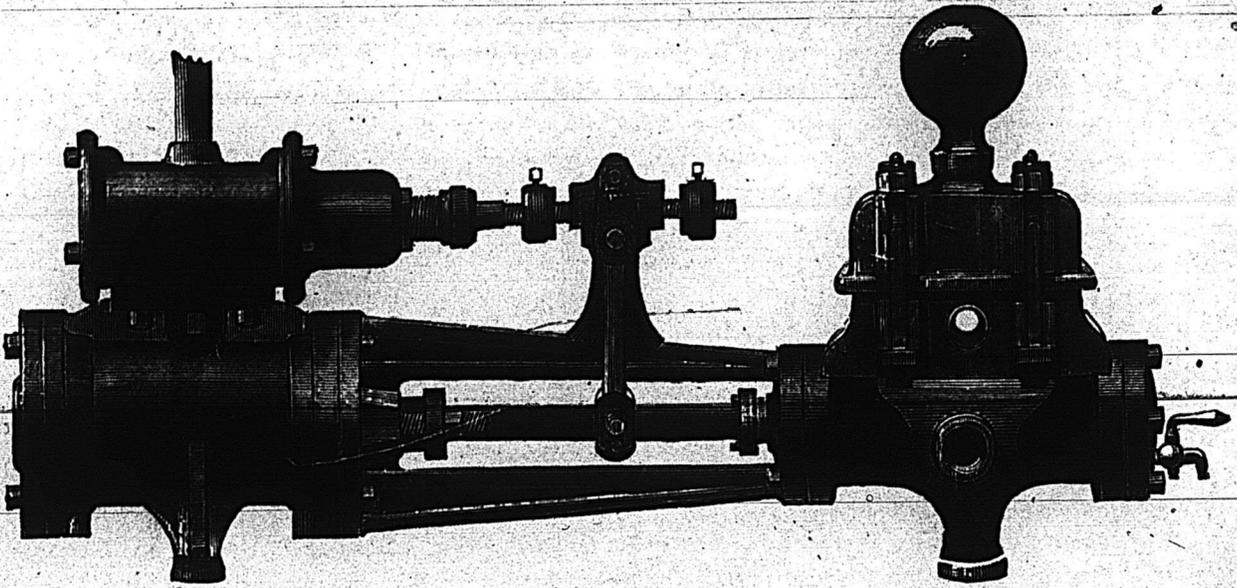
Je profite de l'occasion pour attirer l'attention sur la partie centrale de notre Province où du pétrole et du gaz combustible se trouvent certainement en abondance. Aucun travail sérieux n'a encore été entrepris malgré des opinions très favorables, entre autres celle du Dr A. R. C. Selwyn, directeur de la Commission Géologique d'Ottawa qui, dans son dernier rapport, mentionne les *fortes probabilités* de rencontrer ces produits, notamment dans la région au nord de Saint-Hyacinthe et à des profondeurs ne dépassant pas 1,500 à 2,000 pieds.

*Autres minéraux.*—Parmi les autres produits des mines, nous devons citer l'ocre, un peu exploité vers Trois-Rivières ; la tourbe, qui est l'objet d'essais importants dans Ontario, d'où son utilisation se répandra dans notre province ; l'antimoine, le fer chromique et le *soap stone*, travaillés sur une petite échelle dans les Cantons de l'Est, le graphite, si abondant dans la région de l'Ottawa, où des travaux se font d'une façon intermittente, mais qui étant à l'état disséminé, doit être manufacturé et alors lutter avec les produits similaires des autres pays ; le feldspath, produit accessoire des mines de mica, encore peu exploité ; et enfin quelques mines de galène plus ou moins argentifères jusqu'à présent peu travaillées.

*Matériaux de construction.*—L'ardoise et le granit, les pierres de construction et la pierre à chaux, l'argile à brique commune sont exploités en grande partie pour les besoins locaux et augmentent d'importance avec ces besoins, mais il serait à désirer que les granits et marbres de nos Laurentides fussent plus connus et surtout employés pour l'ornementation de nos villes de préférence à des produits étrangers.

*En résumé,* l'industrie des mines dans notre province est en progrès lent peut-être, mais régulier, et doit se développer sous des circonstances favorables. Sans avoir de chiffres exacts, j'estime qu'elle emploie un capital de 8 millions de dollars, la valeur des machines et installations étant d'environ 1½ million, et le nombre d'ouvriers 5,000.

D'après le tarif projeté des États-Unis, les droits sur



MACHINES SPECIALES

Engins, fixes et portatifs - - - - - Machines a mesurer le Cuir. - - - - - Machines a decharner les Peaux, - - - - -  
 Pompes a Vapeur brevetées pour tous les usages. ● Machines a mettre au vent (Scouring Machines). ● Ventilateurs. - - - - -  
 Machines a fendre le Cuir. - - - - - Machines a debourrer les Peaux. - - - - - Arbres de Transmission, Couplings, Hangers, Etc.

TELEPHONE 319

SEUL AGENT A QUEBEC POUR LA POULIE DE BOIS "REEVES"

# F. X. DROLET,

INGENIEUR-MECANICIEN,

Nos 75 à 79, RUE ST-JOSEPH, ST-ROCH, - QUEBEC.

# E. DUROCHER & CIE

Agents pour la Province de Québec, des

PRINCIPAUX MOULINS A FARINE D'ONTARIO ET DU MANITOBA.

# FARINES



Aux conditions les plus avantageuses

PAR CHAR OU PAR QUANTITÉS MOINDRES

Offertes au Commerce de la Province - - - - - Spécialité de Pois cuisants d'Ontario.  
 - - - - - Ecrivez pour recevoir nos Echantillons.

E. DUROCHER & CIE

No • 97, • rue • des • Commissaires

MONTREAL

les marbres, granits, ardoises, etc., sont bien réduits, tandis que les minerais de fer, de cuivre, le mica, seraient admis en franchise, nous pourrions faire l'exportation de nos minerais de fer et augmenter celle de nos minerais de cuivre, les conditions pour le mica étant d'ailleurs peu changées vu son emploi spécial.

Nos exploitations de phosphate, d'amiante, de cuivre, de fer, doivent devenir des industries régulières. Quant au mica, tout dépend des événements, tandis que le pétrole et le gaz naturel seront des éléments importants quand ils seront exploités dans le centre de la province. Pour les autres, tels que or, graphite, tourbe, etc., etc., leur importance se régularisera avec le temps.

La province de Québec a une population dépassant peu un million et demi pour une surface de 188,688 milles carrés, dont seulement 40,000 occupés, et cette surface peut encore augmenter de 116,539 milles carrés entre nos limites au Nord et la Baie d'Hudson. Des régions considérables sont inexplorées, beaucoup de produits minéraux sont peu ou pas exploités. On peut donc dire sans trop d'optimisme que l'industrie des mines est appelée à jouer un rôle important dans le développement de notre prospérité nationale.

J. OBALSKI,  
Ingénieur des Mines P. Q.

Québec, mars 1894.



## Privilege des Ouvriers

**L**E bill que M. O. M. Augé, le populaire représentant du quartier St-Jacques, a réussi à faire adopter à la législature de Québec, à la dernière session, est le résultat d'un travail d'entente commune entre certaines personnes représentant les intérêts ouvriers, les fournisseurs de matériaux et les entrepreneurs. Il a été pendant plusieurs sessions devant la législature et l'on peut assurer que s'il a été finalement adopté, ce n'est pas sans avoir été longuement et minutieusement discuté. La forme sous laquelle il est dans les statuts lui a été donnée par les officiers en loi de la chambre et si elle est défectueuse, on pourra l'amender; mais le principe est, je le maintiens, juste et équitable.

Pendant, qu'il était en discussion à la première session de 1893, l'Association des Architectes de Montréal adopta une résolution désapprouvant le bill pour les raisons suivantes :

- 1° Parceque les journaliers et les ouvriers étaient suffisamment protégés par le présent code.
- 2° Parcequ'il ouvrirait la porte à la fraude.
- 3° Parcequ'il serait préjudiciable au commerce.
- 4° Parcequ'il créerait une classe de constructeurs inférieurs et irresponsables.
- 5° Parcequ'il rendrait les emprunts difficiles.

A deux ou trois reprises le PRIX COURANT a lui aussi critiqué le bill Augé; MM. de Bellefeuille et Allard l'ont critiqué à leur tour dans la presse; je crois pouvoir répondre à toutes ces critiques en même temps :

Le bill Augé est basé sur la loi en force dans l'Etat

d'Illinois et dans d'autres Etats de la république voisine et même dans la province d'Ontario. Et sa raison d'être, c'est précisément parceque les journaliers et les ouvriers ne sont pas suffisamment protégés, suffisamment garantis du paiement de leur travail; j'ajouterai même qu'ils ne sont pas du tout protégés, lorsqu'ils ont besoin de protection; je le prouverai tout à l'heure.

C'est précisément parcequ'il se commettait des abus, et des abus nombreux que la loi ne pouvait réprimer;

C'est précisément parcequ'il y a un trop grand nombre d'entrepreneurs qui entreprennent à des prix trop bas;

C'est précisément parceque la loi était impuissante à protéger les intérêts du commerce, et spécialement du commerce du bâtiment, que nous avons demandé une loi qui rende la propriété responsable pour la plus-value qui lui sera apportée par le travail et les matériaux qui auront créé cette plus-value, loi basée sur la justice et l'équité, qui donnera à chacun ce qui lui est dû.

Voici le texte de la loi de l'Illinois :

"Toute personne qui, par contrat explicite ou implicite (*express or implied*) avec le propriétaire d'un lot ou morceau de terrain, fournit du travail ou des matériaux pour la construction, la modification, la réparation ou l'ornementation d'une maison ou autre édifice sur ce lot, a un *lien* sur ces lot et bâtisse pour le montant qui lui est dû pour ce travail et ces matériaux. Et jusqu'à concurrence du montant de la plus-value donnée par ce travail ou ces matériaux, ce *lien* a priorité sur toute dette ou hypothèque antérieure."

Voici maintenant la loi en vigueur dans la province d'Ontario (Statuts Refondus d'Ontario, chap. 126, pages 1216 et suivante) :

*Acte concernant les privilèges des travailleurs et autres :*

...Article 4. Hors le cas où il aurait signé un arrangement contraire, tout ouvrier, machiniste, constructeur, mineur, journalier, entrepreneur, ou toute autre personne qui fournit du travail ou des

# Farine Préparée de BRODIE!!

**BRODIE & HARVIE,**

Cette Farine célèbre est bien connue des ménagères.

Sa réputation est solidement établie depuis plus de vingt-cinq ans et elle mérite sa désignation de

∴ ∴ "BIENFAIT DU MÉNAGE." ∴ ∴

En vente dans toutes les Épiceries à la Ville et à la Campagne.

**AVIS.**—Vérifiez attentivement si chaque paquet porte bien le nom de **BRODIE**, car on vous offre quelquefois des imitations.

10 & 12 RUE DE BLEURY  
\* MONTREAL. \*

# WHITEHEAD & TURNER

Epiciers en Gros

QUEBEC.

IMPORTEMENT DIRECTEMENT

de la JAMAÏQUE

du JAPON

de FOOCHOW

et de SHANGHAI

Spécialité de Thés

matériaux pour la construction, l'altération ou la réparation d'une bâtisse ou autre édifice, ou qui érige, fournit ou place des machines quelconques sur, dans ou en rapport avec une bâtisse, construction ou mine, a, pour avoir été ainsi employé ou avoir fourni des matériaux, un *lien* pour le prix de son travail, de ses machines ou de ses matériaux, sur la bâtisse, construction ou mine et sur les terrains qu'elles occupent ou qui en dépendent, jusqu'à concurrence du montant qui lui est dû.

Article 5, paragraphe 3. Au cas où le terrain sur lequel ou au profit duquel un travail aura été fait ou des matériaux fournis, serait grevé d'une hypothèque antérieure ou autre charge et que la valeur du terrain aurait été augmentée par ce travail ou ces matériaux, le *lien* créé par le présent acte aura priorité, en ce qui concerne telle plus-value, sur cette hypothèque ou autre charge antérieure.

Le paragraphe 1er de l'article 6 donne à l'ouvrier et au journalier un privilège pour trente jours de salaire. Le paragraphe 2 du même article dit :

Ce privilège est valide si la propriété appartient à l'épouse de celui qui aurait ordonné les travaux.

Le paragraphe 3 de l'article 9 donne à ce privilège pour trente jours de salaire priorité sur toute autre créance privilégiée contre l'entrepreneur, qu'il ait ou non complété son contrat.

L'article 11 donne trente jours pour notifier le propriétaire.

L'article 14 établit que toute contestation sur le montant dû sera réglé par arbitrage.

L'article 18 fixe l'honoraire pour enregistrement à 25 centins.

L'article 20 donne trente jours après avoir laissé les travaux ou après leur achèvement pour faire enregistrer la réclamation.

Les lecteurs du PRIX COURANT qui ont devant eux le texte du bill Augé peuvent constater que les dispositions dont on se plaint si fort sont reproduites presque textuellement de la loi d'Ontario.

Je dois dire que le bill élaboré d'abord par nous diffère un peu de celui qui a été adopté. Voici, à titre de renseignement, la rédaction à laquelle nous nous étions arrêtés pour les articles 2013 et 2013a :

Tout ouvrier, journalier, *sous-entrepreneur*, fournisseur de matériaux de construction, entrepreneur et *architecte* qui, par contrat verbal ou écrit, ou les deux, avec le propriétaire d'un lot ou pièce de terre, ou avec son procureur, ou employé par l'entrepreneur de ces derniers, fournit du travail ou des matériaux pour l'érection, l'altération ou les réparations d'une maison ou autre édifice sur ce lot ou pièce de terre, a un droit de préférence ou privilège sur le terrain et les bâtisses sus-érigées pour le montant qui lui est légitimement dû pour ce travail ou ces matériaux, et ce droit de préférence ou privilège a priorité sur toute créance ou hypothèque antérieure ou ultérieure.

Article 2013a. Ce droit de préférence prend rang dans l'ordre suivant :

1. Le journalier,
2. L'ouvrier à la journée,
3. Le sous-entrepreneur,
4. Le fournisseur de matériaux,
5. L'architecte,
6. L'entrepreneur principal.

Maintenant, je répondrai aux objections faites par l'Association des Architectes :

1° Ils affirment que le travailleur était suffisamment protégé.

Quand et comment était-il protégé? Montrez-moi un seul article du code qui protège le journalier et l'ouvrier travaillant soit à la pièce, soit à la journée, quand l'entrepreneur n'est pas solvable, et que le prix de son contrat n'est pas suffisant pour faire et parfaire les travaux; lorsque le propriétaire sachant d'avance ou alléguant que son entrepreneur n'a pas un prix suffisant pour compléter son contrat, retient assez en sa possession pour le compléter lui-même?

Il y a bien les articles 1697a et 1697b; le premier qui oblige tout entrepreneur de tenir un registre contenant tous les noms de ses employés et mentionnant leurs salaires respectifs; le second qui donne à ces employés le droit de produire leur créance pour leur travail entre les mains du propriétaire qui a donné le contrat, et, du moment que telle créance est produite, le montant alors dû sur le prix ou valeur du contrat est considéré comme saisi entre les mains de ce propriétaire jusqu'à concurrence du montant de cette créance. Cinq jours après la production de sa créance, le réclamant peut poursuivre l'entrepreneur et mettre en cause le propriétaire.

Quelle grande protection pour ce travailleur!

Il peut poursuivre l'entrepreneur. . . Nous n'en avons jamais douté; tout créancier peut en faire autant. Il peut mettre en cause le propriétaire. . . Sans doute, mais que va-t-il résulter de tout ce trouble et de tous ces frais, si le propriétaire ne doit rien à l'entrepreneur?

Il arrivera que le journalier ou l'ouvrier perdra sa créance et l'argent qu'il aura dépensé pour les honoraires de son avocat.

Et, remarquez le bien, c'est toujours quand l'entrepreneur est insolvable ou que son prix est insuffisant, que le travailleur n'est pas payé; et toujours aussi en pareil cas, que le propriétaire ne doit rien à son entrepreneur, et la saisie mentionnée dans l'article 1697b ne vaut rien, car l'article 1697 disait: "Le travailleur employé par un entrepreneur dans la construction d'une bâtisse ou autres travaux, n'a pas d'action directe contre le propriétaire."

Donc le journalier et l'ouvrier n'avaient pas de protection lorsqu'ils en avaient besoin et n'étaient protégés que lorsqu'ils n'en avaient plus besoin.

2° On dit que la loi ouvrira la porte à la fraude.

Je prétends le contraire, je prétends qu'elle rendra la fraude impossible et qu'elle fera disparaître une foule d'abus. Elle mettra fin, d'abord, à la spéculation qui s'est si largement développée dernièrement et qui pousse certains entrepreneurs à construire pour leur propre compte sans être certains de pouvoir se procurer des fonds pour achever leurs constructions; spéculation qui a conduit depuis peu bien des gens à la faillite et qui a fait perdre beaucoup d'argent aux ouvriers et aux fournisseurs de matériaux. Je n'ai pas besoin de citer leurs noms ici, vous en avez déjà, d'ailleurs, nommé quelques-uns dans un article traitant précisément ce sujet.

3° On dit que la loi va créer une classe d'entrepreneurs inférieurs et irresponsables.

# ATTENTION!

LES PRODUITS DE

## ALB. C. DIONNE

243 RUE LAFONTAINE, MONTREAL

—→ SE TROUVENT DANS TOUTES LES ←—

### BONNES EPICERIES DE DETAIL

• • MARINADES • •

Chow-Chow . . . . .	la douzaine	\$1 50
Cornichons No. 1 . . . . .	la douzaine	1 50
Cornichons No. 2 . . . . .	la douzaine	1 00
Oignons No 1 . . . . .	la douzaine	1 50
Oignons No 2 . . . . .	la douzaine	1 00

• • MOUTARDES • •

Marque A. C. DIONNE, en flacons . . . . .	la douzaine	\$1 00
Marque CHAS. ALBERT & CIE, en pots . . . . .	la douzaine	1 00

• • KETCHUP • •

Ketchup . . . . .	la douzaine	\$0 90
-------------------	-------------	--------

• • MINE DIAMANT • •

En pâte, large . . . . .	la douzaine	\$0 75
En pâte, petit . . . . .	la douzaine	0 45



## SIROP DE MERISIER COMPOSÉ

— DE —

ALB. C. DIONNE

Le meilleur Remède contre la Toux, le Rhume, Etc., Etc. \$1.50 la douzaine.

Je crois encore que le résultat de la mise en vigueur de la loi sera précisément le contraire. La plaie actuelle de l'industrie du bâtiment, ce sont ces entrepreneurs qui soumissionnent à 30, 40 et même 50 pour cent meilleur marché que les autres. Le propriétaire, naturellement, donne le contrat au plus bas soumissionnaire, souvent malgré l'avis de son architecte. Et il en résulte que, ou l'entrepreneur se ruine ou bien il ne donne en ouvrage et en matériaux que la valeur de ce qu'il reçoit, c'est-à-dire de mauvais ouvrage et de mauvais matériaux. L'entrepreneur, dira-t-on, est bien libre de se ruiner, s'il le veut; c'est vrai, mais à une condition, c'est qu'il ne laisse rien perdre aux autres; or dans ces cas là, ce sont toujours les ouvriers et les fournisseurs qui perdent le plus.

Avec la loi Augé, le propriétaire sera forcé de voir à ce que l'entrepreneur puisse au moins payer ses ouvriers et ses fournisseurs; par conséquent, de ne donner le contrat qu'à un entrepreneur responsable, et par suite, à un entrepreneur qui, ayant quelque chose à perdre, ne risquera pas son avoir pour le plaisir de construire pour un autre à bon marché.

4° On dit que la loi sera préjudiciable au commerce.

Quel commerce? Ce n'est pas celui de l'épicier, du boulanger, du boucher, de la marchandise sèche, assurément, non, car lorsque la propriété sera responsable pour le salaire, le travailleur, c'est-à-dire le grand nombre, sera payé et, ainsi, pourra mieux payer et acheter davantage.

Ce n'est pas le commerce du bois, du fer, et autres matériaux de construction, car la loi, en garantissant le paiement des créances de ces marchands, ne peut qu'augmenter leur prospérité.

Elle pourra peut-être affecter le commerce de la propriété foncière; car elle provoquera certainement une réaction dans la construction et mettra de grandes entraves à la spéculation. Est-ce un mal? Ne voit-on pas qu'il y a actuellement beaucoup plus de logements que de familles à loger et que si l'on restait deux ou trois ans sans construire, pour donner le temps à la population d'augmenter de manière à pouvoir remplir les maisons vides, cela ne pourrait qu'augmenter la valeur des bâtisses actuellement construites. Il est évident que si, au lieu de bâtir sans réflexion, sans mesure, on ne bâtissait que les constructions immédiatement nécessaires, la valeur de la propriété foncière ne pourrait qu'augmenter au lieu que aujourd'hui, l'offre dépassant la demande, toute personne qui est forcée de vendre, doit vendre à sacrifice.

5° La loi rendra les emprunts plus difficiles.

C'est encore là un des effets de la réaction que je prévois. Les compagnies de prêt devront exercer un peu plus de prudence qu'actuellement. Elles sont habituées à ne s'occuper que de l'emprunteur, sans avoir à s'inquiéter si ceux qui ont créé la valeur nouvelle sur laquelle elles prêtent et réalisent des profits, sont payés par l'entrepreneur ou par le propriétaire; et cette prudence consistera à donner leur argent directement à l'entrepreneur ou autres intéressés, si l'on craint que l'entrepreneur ne remplisse pas ses obligations. Mais le fait que cette loi

exigera d'elles plus de prudence et plus de surveillance ne pourra pas, en réalité, les faire renoncer à prêter de l'argent, parce que c'est leur existence même et qu'elles ont besoin de prêter, tout autant que les propriétaires ont besoin d'emprunter. Peu à peu elles s'habitueront aux nouvelles conditions et s'y conformeront comme le font les compagnies de prêt des États-Unis et d'Ontario.

Et si elles étaient trop exigeantes, si elles refusaient de se conformer aux exigences de la situation, celles d'Ontario et des États-Unis viendraient établir ici des succursales et la concurrence les ferait sortir de leur réserve. Et ce n'en serait que mieux pour les emprunteurs.

Je suis persuadé que, lorsqu'elles se seront plus familiarisées avec la nouvelle loi, elles deviendront tout aussi abordables qu'auparavant pour l'emprunteur de bonne foi. Car elles verront que cet emprunteur, qui aura risqué de ses propres deniers la moitié ou le tiers de la valeur qu'il veut créer, sera assez intéressé pour voir que chacun reçoive son dû au fur et à mesure qu'il aura reçu les avis que notre loi exige; il sauvegardera ainsi, non seulement ses intérêts, mais encore ceux du prêteur.

Et comme preuve, je me contenterai d'attirer l'attention sur Chicago, dont l'accroissement prodigieux étonne l'univers et où l'on prête sur la bâtisse beaucoup plus qu'ici et cela sous l'empire de la loi que j'ai citée au commencement. Et à Toronto, n'est-ce pas la même chose encore qu'à Chicago?

Et alors, pourquoi nos compagnies refuseraient-elles de prêter dans les mêmes conditions? Elles hésiteront peut-être pour commencer, mais elles ne tarderont pas, la concurrence aidant, à trouver le moyen de continuer leurs affaires sans plus de risque qu'aujourd'hui.

J'ai répondu à tous les griefs formulés par les architectes; mais il y en a d'autres qui se sont fait jour et que je veux résumer ici, pour y répondre:

6° Il est injuste d'empiéter sur le droit sacré du bailleur de fonds, et, avec la loi Augé, il n'y aura plus moyen de vendre les terrains autrement qu'argent comptant.

Est-ce que le droit du bailleur de fonds est plus sacré que celui de l'ouvrier et du fournisseur de matériaux.

Mais, d'un autre côté, est-ce que c'est empiéter sur le droit du bailleur de fonds que de reconnaître le droit de ceux qui ont donné une plus value à ce fonds?

La loi ne touche aucunement à son droit, mais elle le mettra en demeure, pour le conserver, si la faillite ou la déconfiture de son acheteur amène la vente forcée de la propriété, de désintéresser ceux qui ont contribué à augmenter la valeur de cette propriété. Naturellement il serait plus avantageux pour le bailleur de fonds de pouvoir reprendre son fonds doublé de valeur sans encourir aucune responsabilité vis-à-vis des ouvriers et des fournisseurs qui ont vendu leur travail et leurs matériaux comme il a vendu son terrain; mais est-ce que ce serait juste?

Il sera donc obligé, s'il a vendu à crédit, de faire les diligences nécessaires pour sauvegarder ses intérêts. Et comme le propriétaire aura toujours risqué un certain montant de ses propres deniers, il arrivera toujours, en

**JAS. W. PYKE,**

SUCESSEUR DE FEU GEORGE REAVES.

**35, RUE ST. FRANCOIS XAVIER,**  
**MONTREAL****Marchand de Fers, Aciers et Métaux.**

SEUL AGENT AU CANADA POUR LA

LE SEUL PREVENTIF EFFICACE DE LA ROUILLE POUR LES ARTICLES EN METAL POLI ET LA MACHINERIE.

**"MANNOCITIN"**

Peinture "MANNOCITIN" anti-rouille pour toitures en fer.

CORRESPONDANCE SOLLICITEE.

**J. S. FRY & FILS**

MEDAILLE D'OR, PARIS 1889

Fournisseurs de

Sa MAJESTE LA REINE

et de S. A. R. le Prince de Galles

**CHOCOLATS**

73 Médailles obtenues

aux

EXPOSITIONS UNIVERSELLES

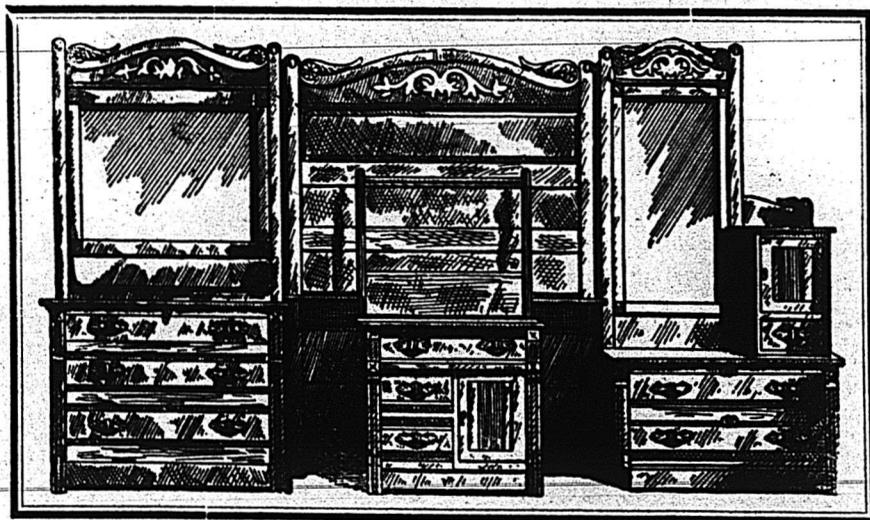
pour ses produits

**CACAOS**

Etablie depuis plus d'un SIECLE, elle fabrique une grande variété de CHOCOLATS et CACAOS, y compris le CHOCOLAT le plus fin en forme de tablettes, et autres, ainsi que le Cacao adapté à la consommation générale.

AGENTS AU CANADA: **D. MASSON & CIE, MONTREAL.****GRANDE OUVERTURE DU PRINTEMPS**

NOUS AVONS UN

**Choix Immense de Nouveautés**

AMEUBLEMENT DE CHAMBRE A COUCHER.

**-: CHENE SOLIDE :-**

Grande Glace Biseautée 18 x 36

**\$ 27.00****-: CHENE SOLIDE :-**

Grande Glace Biseautée 24 x 30

**\$ 26.00**

MEUBLES DE SALONS ET AUTRES FAITS SUR COMMANDE. REPARATIONS EN TOUS GENRES FAITES AVEC PROMPTITUDE.

**RENAUD, KING & PATTERSON. No. 652 Rue CRAIG, MONTREAL.**

pratique, que, s'il rachète la propriété, il pourra l'obtenir au-dessous de sa valeur réelle, tout en désintéressant les auteurs de la plus value qu'elle a acquise.

7° Cette loi sera la cause d'un arrêt complet dans la construction et l'ouvrier sera le premier à en souffrir.

A Dieu ne plaise que telle chose arrive ; car, bien que les ouvriers aient demandé cette loi à maintes et maintes reprises ; bien que les manufacturiers, les entrepreneurs et les fournisseurs aient travaillé depuis de longues années pour l'obtenir, je serais le premier à me récrier contre une législation qui aurait ce résultat.

Mais je suis convaincu que si elle arrête la construction, ce sera celle où l'ouvrier perd généralement son salaire ; l'ouvrier n'a donc pas à y perdre. D'ailleurs, est-ce que la loi de l'Illinois que j'ai citée arrête la construction à Chicago ? Et à Toronto ? On se plaint même que, en cette dernière ville, la construction ait été trop rapide et a dépassé de beaucoup les besoins de la population.

8° Cette loi va empêcher des ouvriers pauvres, mais capables et honnêtes, d'obtenir des contrats, vu que le propriétaire ne voudra plus courir aucun risque.

J'avoue qu'il pourra se produire quelque chose comme cela au début ; mais au fur et à mesure que la loi sera mieux comprise, la défiance du propriétaire disparaîtra et l'ouvrier compétent, quelle que soit sa position financière, pourvu que son prix soit suffisant et qu'il soit connu comme honnête homme, ne souffrira pas des suites de cette loi. Il devra peut-être fournir plus de preuves pour obtenir la confiance et il réussira.

Si je ne craignais de blesser leur modestie, je pourrais vous nommer plusieurs de nos compatriotes qui, partis d'ici sans aucune ressource, ayant même vendu leur ménage pour payer leur voyage, ont réussi, là où une loi semblable est en vigueur, à s'acquérir de jolies fortunes et à occuper des positions enviables au milieu de leurs nouveaux concitoyens ; et ces hommes étaient et sont encore des ouvriers ; et c'est dans l'industrie du bâtiment, en obtenant des contrats, qu'ils ont réussi.

Ils ont eu, ainsi que je viens de le dire, à se frayer un chemin en donnant des preuves de capacité et d'honnêteté ; c'est tout le capital qu'ils possédaient pour commencer. La même chose se produira ici. On est toujours porté à encourager l'honnête homme, le vieux proverbe : "Bonne renommée vaut mieux que ceinture dorée" n'a jamais été démenti.

9° Comment les fournisseurs pourront-ils établir que leurs matériaux ont été livrés à telle ou telle bâtisse ou sur tel ou tel terrain, sans qu'il arrive qu'ils fassent payer à un propriétaire des matériaux employés à la bâtisse d'un autre ?

Rien à craindre de ce côté, le fournisseur devant noti-

fier le propriétaire *avant* la livraison de ses matériaux, prendra ses précautions en les livrant lui-même ; il sera alors toujours capable de faire sa preuve sans commettre d'erreurs. Mais il ne prendra cette précaution qu'au cas où l'entrepreneur lui serait inconnu ou ne pourrait pas lui donner de bonnes références. Alors le propriétaire sera mis sur ses gardes et il ne pourra s'en prendre qu'à lui-même si les procédés du fournisseur lui causent du trouble.

Lorsque l'entrepreneur sera connu comme honnête et compétent, il achètera des matériaux pour remplir son clos, et le fournisseur sera heureux de les lui livrer sans s'inquiéter où vont ses matériaux et sans notifier le propriétaire. Il n'en sera peut-être pas de même de ceux qui entreprennent à bas prix ; mais est-ce que ce sera un mal ?

10° Cette loi est ridicule parcequ'elle établit une kyrielle de privilèges occultes à l'encontre des droits antérieurs. Faire passer la créance du dernier des journaliers avant celle du bailleur de fonds ; pensez-y donc ?

Oui, pensez-y donc, le pauvre journalier passer avant le riche capitaliste !

Nous y avons pensé et nous disons qu'il n'est pas ridicule d'assurer au journalier et à l'ouvrier le paiement de son salaire, ni au fournisseur le paiement de ses matériaux. Il n'est pas ridicule de rendre justice à qui de droit ni d'accorder protection à qui a besoin d'être protégé.

C'est le pauvre qui a besoin de protection pour ne pas perdre ce qui lui est dû ; et la seule protection efficace pour lui est celle que lui donne la loi Augé. On ne peut exiger de l'ouvrier, du journalier, les formalités, les procès-verbaux, l'enregistrement que la loi précédente exigeait pour le privilège du constructeur ; ce serait rendre absolument illusoire ce privilège qui se trouverait hors de la portée de ceux à qui il appartient. Ce qui serait ridicule, ce serait d'exiger l'expertise et l'enregistrement pour conserver le privilège d'un journalier pour une semaine de salaire !

Comme conclusion, je répéterai ce que j'ai dit en commençant, que la forme de la loi peut être perfectionnée et pourvu que le principe reste intact, je ne vois pas d'objection à l'amender dans tout ce que la mise en vigueur, d'ici à la prochaine session, pourra dévoiler de défectueux ; mais je demande pour elle de la bonne volonté, une étude sans parti pris et une application loyale. Je la crois, sincèrement, juste et équitable ; je demande seulement que l'on donne à la pratique le temps de le prouver.

UN ENTREPRENEUR.

MONTREAL mars, 1894.



TELEPHONE 6987.

ETABLIE EN 1888.

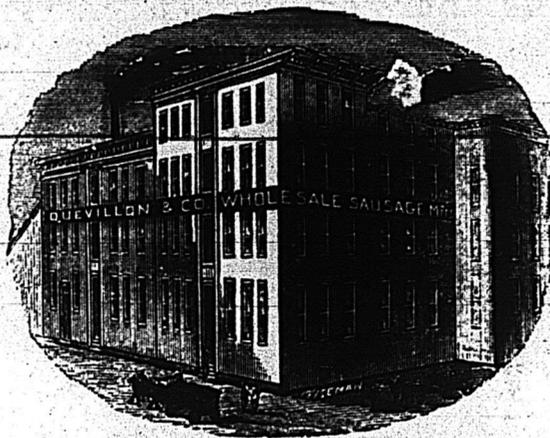
# JOS. QUEVILLON & CIE

Les plus grands Manufacturiers et Marchands de la Province

DE

## SAUCISSES

Française, Allemande et Italienne.



ET

## Saucessons

## Aux Poulets



Nos Voitures délivrent nos marchandises dans toutes les parties de la ville. Une attention spéciale portée aux commandes de la campagne.

## JOS. QUEVILLON & CIE

17, 19, 21, Ruelle Josephat, Montréal, Canada

# MAISON ALLAIRE

Etablie en 1867 - - - -

LOUIS N. ALLAIRE, Prop.

COIN DES RUES ST - JEAN ET ST - STANISLAS, HAUTE - VILLE,

## QUEBEC

# PIANOS, HARMONIUMS,

Moulins a Coudre et Moulins a Tricoter, Instruments pour Fanfares

NOTRE MAISON EST HONORABLEMENT RECOMMANDEE DE L'ATLANTIQUE AU PACIFIQUE.

PATRONEE PAR

SON EXCELLENCE LE LIEUTENANT GOUVERNEUR, SON EMINENCE LE CARDINAL TASCHEREAU,  
LE PRÉSIDENT DU CONSEIL LÉGISLATIF, L'ORATEUR DE L'ASSEMBLÉE LÉGISLATIVE, .. ..  
et aussi LES COMMUNAUTÉS RELIGIEUSES DU CONTINENT. .. ..

Les demandes d'informations par lettres auront une prompt attention.



## La Propriété Foncière

**D**ANS les premiers siècles de l'humanité, alors que la population presque universellement nomade, errait d'un pays à l'autre, suivant le besoin de chercher de nouveaux pâturages pour les troupeaux, la propriété du sol était au premier occupant et cessait avec l'occupation. Abraham était venu de Chaldée s'établir dans ce qui fut plus tard la Judée, avec ses troupeaux et ses serviteurs ; il n'eut besoin du consentement de personne pour occuper les terres nécessaires à l'entretien de son établissement.

Plus tard, les agglomérations d'habitations qui furent les premières villes commencèrent la division de la propriété du sol. Ce fut d'abord la communauté, la cité, l'ensemble des citoyens, qui fut propriétaire du sol de la ville ; la campagne fut plus longtemps considérée comme n'ayant pas de propriétaire, cependant les tribus fixées depuis longtemps en certains lieux finirent par s'attribuer un droit de domaine sur le territoire qu'elles exploitaient ou que parcouraient leurs troupeaux.

En Grèce, pays où la population, plus sédentaire, connut de bonne heure l'agriculture, la propriété du sol appartint longtemps à la cité, à la république, avant de se diviser en possessions particulières. Dès la fondation de Rome, la tradition nous montre le droit de propriété privée, dans une certaine étendue de sol, affirmé par un fratricide. Romulus, tuait son frère Rémus parce que ce dernier avait pénétré sans son consentement sur son territoire dont ils venaient tous deux de tracer les bornes. C'est une sanction d'un procès-verbal de bornage qui n'est plus d'usage de nos jours ; mais elle indique bien avec quelle jalousie le peuple romain devait définir, régler et assurer dans la suite le droit de propriété.

Les trente deniers que Judas avait reçus pour livrer Notre Seigneur et qu'il rendit ensuite aux prêtres Juifs, servirent à acheter le champ d'un potier. Voilà une vente de terrain consignée dans le plus authentique des livres, celui des Saints Évangiles.

Dans l'invasion des barbares qui suivit la décadence de l'empire romain, la propriété privée sombra pour un instant. Les Ostrogoths, les Visigoths, les Vandales et autres nations barbares, qui vivaient chez eux en nomades, apportèrent leurs mœurs dans les pays ravagés par eux ; mais bientôt, gagnés par la civilisation des peuples conquis, ils rétablirent à leur bénéfice la propriété ; leurs chefs, établis dans un pays, en partagèrent le territoire entre leurs lieutenants et ceux-ci à leur tour, y taillèrent

des domaines à leurs soldats. Ce fut l'origine de la propriété féodale.

Sous ce régime, le territoire du royaume appartenait d'abord au roi ; mais le droit royal était restreint par les investitures données par lui et par ses prédécesseurs et consistait plutôt en un droit de souveraineté qu'en un droit de propriété. La confiscation, cependant, faisait rentrer les biens confisqués dans son domaine particulier. Le seigneur possédait par l'investiture du roi ou du suzerain, à qui, à chaque mutation, on devait demander une sorte de nouvelle investiture. Le serf ou le paysan n'avait aucun droit de propriété sur son champ.

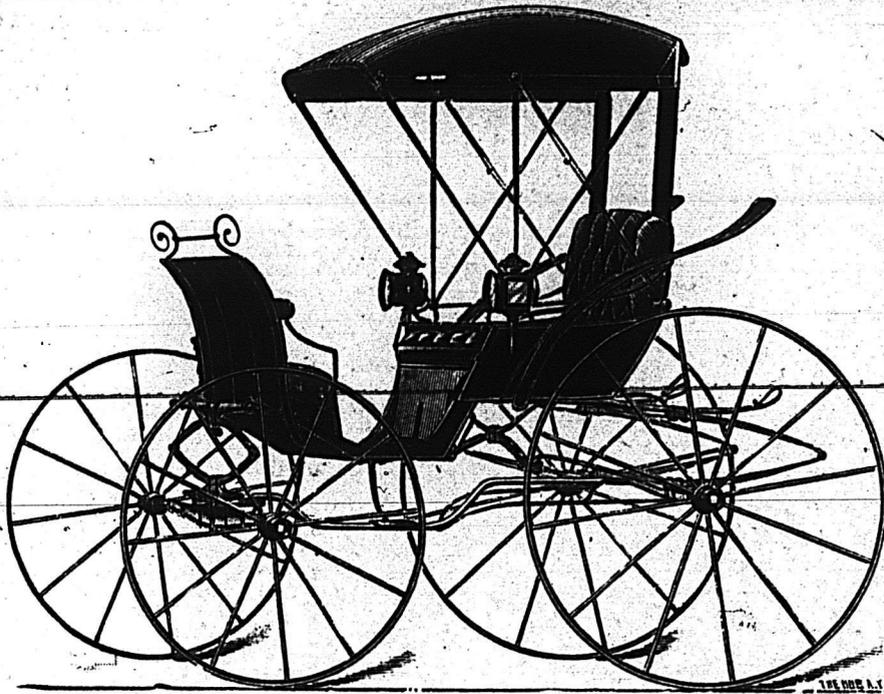
La fondation des communes libres fut, en France, le premier pas fait dans la direction de la propriété roturière ; puis, peu à peu, la législation devint plus libérale et permit au paysan d'acquérir certains droits de propriété, qui finirent par comprendre presque tous ceux que confère la propriété actuelle. Sauf certaines redevances en argent et certaines servitudes corporelles envers le seigneur, le paysan pouvait disposer à son gré de sa terre, de sa maison, l'hypothéquer, la vendre, la transmettre à ses enfants, etc.

Tel était l'état de la loi française lorsque commença la colonisation du Canada. Cette colonisation fut faite sous le système féodal ; c'est-à-dire que le sol canadien fut partagé par le roi entre un certain nombre de seigneurs à qui on imposa pour condition qu'ils concéderaient à leur tour des terres moyennant une faible redevance annuelle par arpent. Jusqu'à la conquête, la propriété foncière au Canada fut constituée sous ce régime et les Anglais respectèrent cette constitution. Mais lorsqu'il s'agit de coloniser de nouveaux territoires, la couronne anglaise—saut dans deux ou trois cas isolés—fit des concessions directes aux colons et les fit propriétaires libres—en franc aleu—*free and common soccage*. A partir de ce moment, il y eut deux genres de propriétés au Canada : celle qui payait redevance au seigneur et celle qui ne reconnaissait de droit supérieur que celui du souverain.

La propriété foncière située dans une seigneurie, pouvait cependant être convertie en propriété libre ou en franc aleu, au moyen de la commutation, sorte de rachat dont le coût était fixé à une fraction déterminée de la valeur de la propriété.

La tenure seigneuriale fut abolie en 1854, et les droits seigneuriaux furent convertis en rentes dont une commission fixa le montant pour chaque propriété. Les propriétés de l'Île de Montréal restèrent cependant, pour celles qui n'étaient pas commuées, sujettes à la commutation par le Séminaire de St-Sulpice, laquelle commutation devint obligatoire à la première mutation. Il ne resta plus qu'une petite partie de ces propriétés qui n'aient pas été commuées.

En France, la révolution de 1789 ayant aboli la noblesse et ses privilèges, et confisqué une grande partie de ses biens, qui fut ensuite revendue, il s'est fait, à la faveur de la législation sur les successions, un morcellement à l'infini de la propriété foncière. Sur quarante millions d'habitants, la France compte près de quatre millions de propriétaires fonciers. Et c'est là, soit dit en



Gros  
et  
Détail

**VOITURES**

Sleighs et  
Instruments  
Agricoles  
de toutes sortes.

LES MEILLEURS ENDROITS POUR ACHETER LE MEILLEUR MARCHÉ DANS LA PUISSANCE

R. J. LATIMER, - - 592 rue St-Paul, MONTREAL, Qué.  
LATIMER & LEGARÉ, - 273 rue St-Paul, QUEBEC, Qué.  
LATIMER & BEAN, - 241 rue Wellington, SHERBROOKE, Qué.

# "ANCHOR" WEAKNESS CURE

Est le REMEDE TONIQUE par excellence

LE † TONIQUE † LE † PLUS † COMPLET

Il renferme tous les éléments indispensables au renouvellement du SANG et des TISSUS.

NECESSAIRE DANS TOUS LES CAS DE FAIBLESSE ET PRINCIPALEMENT DANS LES

Maladies des Poumons : **CONSUMPTION, TUBERCULOSE.**—La **DYSPEPSIE** sous toutes ses formes.—  
Embarras du Foie.—Les maladies des Nerfs.—Epuisement Nerveux.—Les Maladies du Sang : Anémie—  
Chlorose.—Les Maladies et la Convalescence des Femmes.—L'**AMAIGRISSEMENT.**—  
La **DÉBILITÉ GÉNÉRALE**, et dans tous les cas de **CONVALESCENCE.**

**PILULES DU DR. NELSON, Tonique du Sang** ♦ ♦ ♦ **VERMICURE FRANÇAIS** (au Chocolat)  
**CASTOROL** en bouteilles de 2 oz. et 4 oz.

**ANCHOR MEDICINE CO'Y**  
**QUEBEC.**

passant, le plus formidable obstacle à la propagation des doctrines communistes et anarchistes en dehors des villes.

En Angleterre, la propriété foncière est encore constituée, à beaucoup d'égards, sous le régime féodal. Il n'y a guère que de grands propriétaires fonciers et des tenanciers à bail plus ou moins long. Tel lord est propriétaire du fonds de tout un quartier de Londres. Trois cents propriétaires fonciers possèdent ensemble plus de la moitié du territoire de l'Ecosse. L'*entail*, sorte de droit d'aînesse, substitution perpétuelle qui a lieu de fils aîné à fils aîné, conserve intactes les grandes propriétés dont les titulaires ne peuvent aliéner que les revenus. Cependant, les ventes par autorité de justice, par suite d'extinction de familles, etc., ont mis une partie de la propriété foncière de la Grande-Bretagne dans la circulation, et la politique du parti libéral anglais tend à abolir l'*entail* qui ne survivra probablement pas au dix-neuvième siècle.

Chez nous, la substitution permise jusqu'au troisième degré et la liberté de tester n'ont pu conserver intacte la

grande propriété. Nous comptons, proportionnellement à notre population, presque autant de propriétaires fonciers que la France. C'est aussi que la propriété foncière a pour nous, comme pour nos frères de France, un attrait particulier par sa stabilité, sa sécurité et sa *matérialité*, si l'on peut se servir de ce mot. Elle se dissipe moins facilement, se transmet plus sûrement aux enfants, elle est moins sujette aux variations de valeur et elle constitue une possession tangible, visible, matérielle en un mot. Tandis que la propriété mobilière, les actions de banque, les fonds de commerce peuvent être anéantis par la banqueroute, détruits par l'incendie, peuvent se déprécier d'un jour à l'autre, n'ont en un mot, ni la même permanence, ni la même solidité.

Aussi notre population est réfractaire aux idées modernes de mobilisation de la propriété que l'on voudrait implanter chez nous au moyen du système Torrens, et les doctrines du communisme n'ont aucune chance d'y faire des prosélytes.

J. MONIER.

Montréal, mars 1894.



## La Tannerie et ses Produits



A richesse en tanin de l'écorce de pruche — sorte de sapin d'Amérique, qui porte ici en anglais le nom de *Hemlock* — a fait de l'industrie de la tannerie une des plus prospères des industries canadiennes. Enumérer les tanneries serait presque impossible; on peut

dire que chaque village en possède une, où les procédés, par exemple, sont tous primitifs et sont certainement d'au moins un demi-siècle en arrière des procédés améliorés employés dans les grands établissements des villes. Ces derniers sont munis des appareils les plus perfectionnés et emploient les procédés les plus récents; ils ne le cèdent à ceux d'aucun autre pays pour la qualité des cuirs qu'ils produisent, étant donnée la matière première qu'ils ont à leur disposition. Leurs produits, après avoir alimenté les marchés du pays, vont souvent chercher un marché en Angleterre.

Québec est, sans contredit, le centre de la tannerie canadienne; il doit cette place tant à sa proximité des forêts de pruche qu'au bon marché de la main-d'œuvre qu'on y trouve. Montréal possède aussi de beaux et

grands établissements et la province d'Ontario fournit un contingent considérable. Les cuirs tannés à Montréal et dans le Haut-Canada sont généralement plus fins que ceux de Québec.

Le petit tanneur de village joint à sa petite industrie le tannage à façon pour les cultivateurs; sa spécialité, en outre, consiste dans la production du cuir rouge pour mocassin et la *babiche*, cuir de mouton tanné au savon dont on fait les lanières pour coudre les mocassins et les harnais.

### CUIRS.

Les grands établissements produisent les cuirs à semelles, cuirs à courroies, cuirs de carrosserie, cuirs de vache pour empeignes, veau ciré, chèvre et chevreau, mouton pour doublures, etc., il y a aussi des mégisseries, où l'on fait les cuirs à ganterie.

La tannerie des cuirs fins n'est réellement établie que depuis une quinzaine d'années; autrefois on devait les importer de France, d'Allemagne ou d'Angleterre. Aujourd'hui, en dehors de quelques veaux cirés pour chaussures sur commande, et de quelques spécialités de cuir à semelle, tout le cuir employé au Canada dans l'industrie de la chaussure est fabriqué au pays.

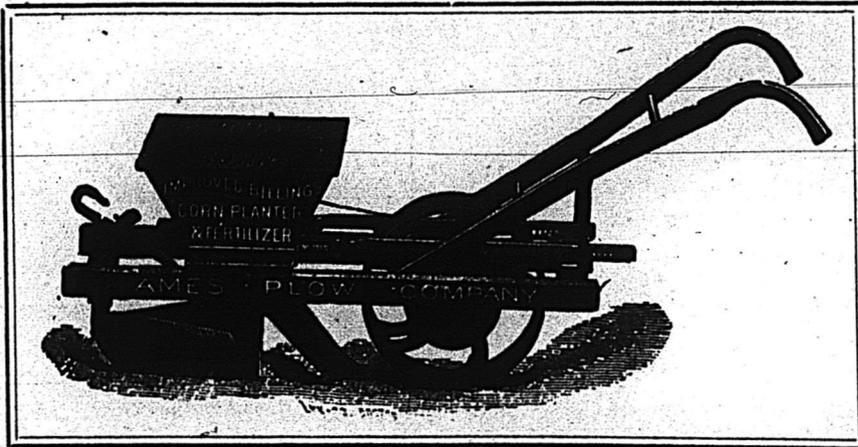
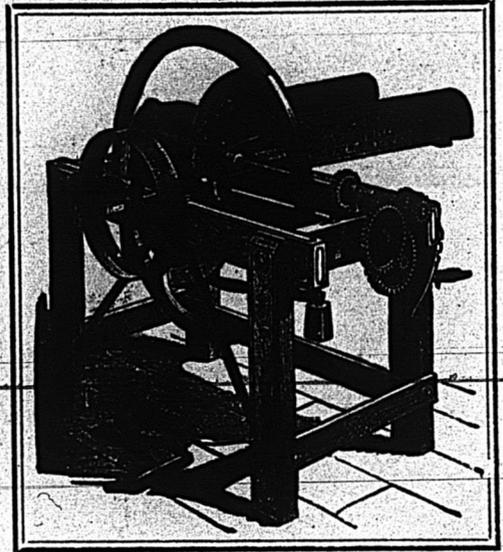
Le commerce extérieur des cuirs pour le Canada a donné lieu, pendant l'année 1891-92, au mouvement suivant :

# W. EVANS

MARCHAND-GRAINIER

GRAINS ET GRAINES DE SEMENCE

INSTRUMENTS D'AGRICULTURE



- ENGRAIS ET FERTILISATEURS -

POUR

BLÉ DINDE ET TABAC

Et toute autre récolte

De CHAMPS et de JARDINS

COIN DES RUES MCGILL ET FOUNDLING. MONTREAL

MAISON FONDÉE EN 1867

EPICERIES EN GROS. \* VINS ET LIQUEURS.

CONSERVES ALIMENTAIRES

# L. W. TELMOSSE & CIE.,

87 & 89 RUE DES COMMISSAIRES

+ SPÉCIALITÉ DE +

VINS DE MESSE . . . . .

SICILE . . . . .

TARRAGONE . . . . .

SAUTERNES . . . . .

CLARETS . . . . .

242, 244 & 246 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

## IMPORTATIONS

Articles.	Valeur.
Courroies .....	\$ 9,277
Cuir à semelles .....	124,785
Cuir à courroies .....	46,591
Maroquins .....	2,100
Cuir à empeignes .....	24,829
Cuir à gants .....	51,144
Autres cuirs .....	262,380
	<hr/>
	\$521,106

## EXPORTATIONS

Cuir à semelles et à empeignes..... \$1,011,673

Ces exportations ont été faites aux pays suivants :

Empire Britannique.....	\$1,004,128
Autres pays.....	7,545
	<hr/>
	\$1,011,673

Outre les produits de ses tanneries, le Canada exporte des quantités considérables d'extraits de tanin, dont la préparation ne laisse rien à désirer et qui sont très estimés en Angleterre et en Allemagne.

## PEAUX.

La matière première de la tannerie, avec le tanin, c'est la peau crue. Comme le Canada, avec une étendue plus grande que celle des États-Unis, a une population très clairsemée sur la plus grande partie de son territoire, la quantité de peaux crues disponibles pour la tannerie n'est pas en proportion de sa capacité de production de cuirs. Aussi les tanneurs ont-ils recours à l'importation pour alimenter leurs établissements. Ils importent des peaux de bœuf de Chicago, des cuirs secs de l'Amérique du Sud (dont on fait les *spanish soles*), des peaux de chèvre du Maroc, de l'Arabie et du Brésil; ces dernières étant préférées à toutes les autres. Ils importent aussi des peaux de moutons *pickled*, provenant de l'Amérique du Sud, du Cap de Bonne-Espérance et d'Australie, dont on fait les cuirs à doublures. Il en vient encore d'Angleterre, de France, d'Allemagne, etc.

Les peaux du pays ne viennent pas directement aux tanneurs. Elles sont recueillies par des commerçants qui les font inspecter, en font le choix et les salent. Dans les principales villes du Canada on trouve des inspecteurs jurés, lesquels, moyennant une prime de 5c par peau ou de 4c lorsque c'est par gros lots, inspectent les peaux, les pèsent, les classent et les marquent. Cette inspection, qui, à notre connaissance, ne se pratique qu'au Canada, est réellement d'une grande commodité pour le commerce et évite toutes sortes de fraudes et de malentendus entre acheteurs et vendeurs. Elle a eu aussi pour résultat de faire faire un progrès immense à la manière dont les peaux sont dépouillées; car la dépouille des villes du Canada peut se comparer avec la dépouille des centres européens.

Les commerçants en peaux font d'habitude les choix suivants :

1° Les peaux de vache de 20 à 40 livres sont vendues

aux tanneries pour en faire des cuirs pour valises et pour articles de fantaisie, on en fait aussi des cuirs colorés de couleurs de fantaisie, pour les chaussures d'été.

2° Les peaux de vaches de 40 à 60 livres sont converties en ce genre de cuir connu dans le pays sous le nom de *buff* ou *pebble grain*. Le *buff* est une imitation du veau ciré et le *pebble grain* une imitation de la chèvre chagrinée. Ces cuirs sont employés dans la cordonnerie.

3° Les peaux de bœuf (*steer*) de 40 à 60 livres servent à faire les cuirs à harnais, et quelquefois des cuirs à semelles pour la couture que l'on appelle *slaughter sole*.

4° Les peaux de vache de 60 livres et au-dessus sont vendues aux tanneurs qui font les cuirs de carrosserie.

5° Les peaux de bœuf (*steers*) de 60 livres et au-dessus sont achetées par les tanneurs qui font les cuirs à courroie.

6° Les peaux de taureau de 60 livres et au-dessus sont employées pour la production du cuir rouge pour mocassins.

On tanne aussi une certaine quantité de peaux de marsoins pêchés dans le golfe du St-Laurent et qui donnent un excellent cuir pour la chaussure, pour les courroies à rasoir et pour faire des lanières de courroies.

A l'inspection, les peaux sont divisées en trois classes : la classe N° 1, qui comprend les peaux sans défaut; la classe N° 2, qui comprend les peaux ayant une tare quelconque, un coup de couteau ou une autre avarie légère; et la classe N° 3, qui comprend toutes les peaux trop endommagées pour la classe N° 2 et les peaux de taureaux.

Le commerce extérieur des peaux, pour le Canada, pendant l'année 1891-92, a donné lieu au mouvement suivant :

## IMPORTATIONS.

Provenances.	Valeur.
Grande-Bretagne .....	\$ 75,757
Antilles Anglaises .....	8,920
Terreneuve .....	1,000
Autriche .....	766
France .....	29,237
Allemagne .....	4,839
St-Pierre .....	36
Etats-Unis .....	1,674,377
	<hr/>
Total .....	\$1,794,932

## EXPORTATIONS.

Destination.	Valeur.
Grande-Bretagne .....	\$ 650
Antilles Anglaises .....	108
Terreneuve .....	5,546
France .....	75
Allemagne .....	35
St-Pierre .....	58
Etats-Unis .....	470,718
	<hr/>
Total .....	\$ 477,190

Dans les importations à provenance d'Angleterre et des États-Unis sont comprises celles de Buenos-Ayres, du Cap, d'Australie, du Brésil, etc., qui nous parviennent par voie de ces deux pays.

H. LAPORTE

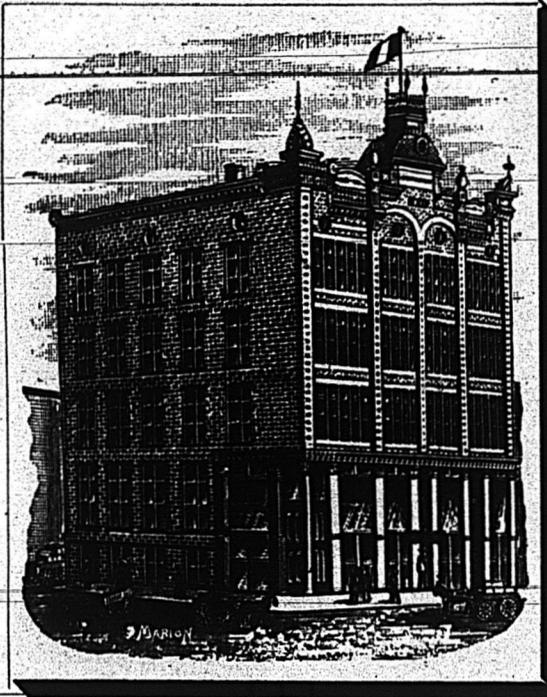
J. B. A. MARTIN

J. O. BOUCHER

Etablie en 1870

# Laporte, Martin & Cie

Epiciers en Gros



IMPORTATEURS de VINS et LIQUEURS

## Monopoles

<b>BRANDY</b> "COUTURIER	<b>CIGARES</b> - - "H.L.	<b>PETROLE</b> {	W. WHITE	<b>SAVON</b> - - "L. M. C.
DO - "RICHARD	DO - "L. M. & Co		"PRINCESS	DO "DESALABERRY
DO - - "N. P.	DO Famous Cheeroots	<b>BLE-D'INDE</b>	"Ice Castle	DO - "PRÉSIDENT
DO "SILLON & CIE	DO - - "BIANCA		<b>SARDINES</b> "LEGANNEC	DO - - "BATOCHÉ
<b>CLARETS</b> "BARDON & Co	DO - - "CAPRICE	<b>SAVON</b> - -	"SUPERB	DO - "MONTCALM
DO "LIET & CIE	<b>FARINE</b> - "PRINCESS		DO - "DOLLARD	

Thés Japon Marqués "VICTORIA" et "PRINCESS LOUISE," en boîtes de 5, 10, 20, 30, 50 et 80 lbs.

SEULS REPRÉSENTANTS AU CANADA DE LA MAISON

\* **PHILIPPE RICHARD, COGNAC, FRANCE,** \*

Reconnue pour la Qualité Supérieure de ses Eaux-de-Vie, Etc.

2548, RUE NOTRE-DAME,

(COIN RUE DES SEIGNEURS)

**MONTREAL**

Les exportations aux États-Unis consistent surtout en peaux de veau.

LAINES.

Le Canada ne possède qu'environ deux millions et demi de moutons. L'élevage du mouton n'est pas aussi profitable ici que dans les pays plus au sud, car nos éleveurs sont obligés d'abriter leurs troupeaux dans les étables et de les y nourrir pendant l'hiver, tandis que, ailleurs, on les laisse toute l'année au pâturage.

Aussi, le Canada est loin de produire toute la laine dont il a besoin, et il en importe de grandes quantités d'Australie, du Cap de Bonne Espérance et de la République Argentine.

Dans les provinces maritimes, le mouton est de petite race à laine courte et demi fine, donnant une peau fine qui se travaille très bien.

Dans Québec et Ontario, le mouton qui domine est de race anglaise, de la race Leister ; c'est un fort mouton à laine un peu grossière et à peau fine.

Et enfin, dans l'Ouest, au Manitoba, et dans la Colombie Anglaise, les moutons sont de race mérinos croisés, ayant été importés des territoires voisins des États-Unis, où cette race a été introduite d'abord de l'Amérique du Sud. Ces moutons ont la laine fine et la peau grossière.

Le mouvement extérieur des laines a été en 1891-92 :

IMPORTATIONS.

<i>Provenances.</i>	<i>Livres.</i>
Grande Bretagne.....	2,789,267
Australie.....	1,500,278
Afrique Anglaise.....	594,077
Antilles Anglaises.....	11,434
Guyane Anglaise.....	54
France.....	423,898
Allemagne.....	537
Etats-Unis.....	4,904,541
Total.....	10,224,086
Valeur.....	\$1,694,702

Les provenances d'Angleterre et des États-Unis comprennent presque toutes les importations qui ne nous viennent pas directement des pays de production.

EXPORTATIONS.

<i>Destination.</i>	<i>Livres.</i>
Terreneuve.....	3,220
Etats-Unis.....	913,170
Total.....	916,390
Valeur.....	\$200,860

La presque totalité des exportations est faite par la Province d'Ontario aux États-Unis. Ces derniers, quoique grands producteurs de laine, importent d'Ontario une laine mi-longue, lustrée et forte, qu'ils n'ont pas chez eux et qui sert à faire les fils pour passenteries, etc.

EMILE GALIBERT.

Montréal, mars 1894.



An Mot sur Québec



ON exagère le plus souvent en parlant de Québec.

L'ancienneté de la ville, les événements dont elle a été le théâtre depuis bientôt trois siècles, la prépondérance qu'elle a exercée sur les hommes et les choses du Canada, lui ont fait une place à part dans l'histoire,

et cette illustration du passé n'est pas sans entrer pour beaucoup dans les louanges que lui prodiguent ses admirateurs.

Puis, avec les années, le progrès du pays, le développement de la population, les nécessités de l'industrie et du commerce, d'autres centres ont surgi dont la rapide et légitime prospérité a fait déchoir la ville de Québec du

premier rang qu'elle occupait, et ses détracteurs ne manquent jamais l'occasion de le lui reprocher.

Louanges et blâme dépassent la limite.

Il est juste, dans l'intérêt de tout le monde, de donner à Québec l'importance qui lui est due au triple point de vue maritime, industriel et commercial.

C'est ce que nous allons essayer de faire en peu de mots.

I

Il y a quelques années le port de Québec était, durant la saison de navigation, fréquenté par un plus grand nombre de vaisseaux qu'il ne l'est aujourd'hui.

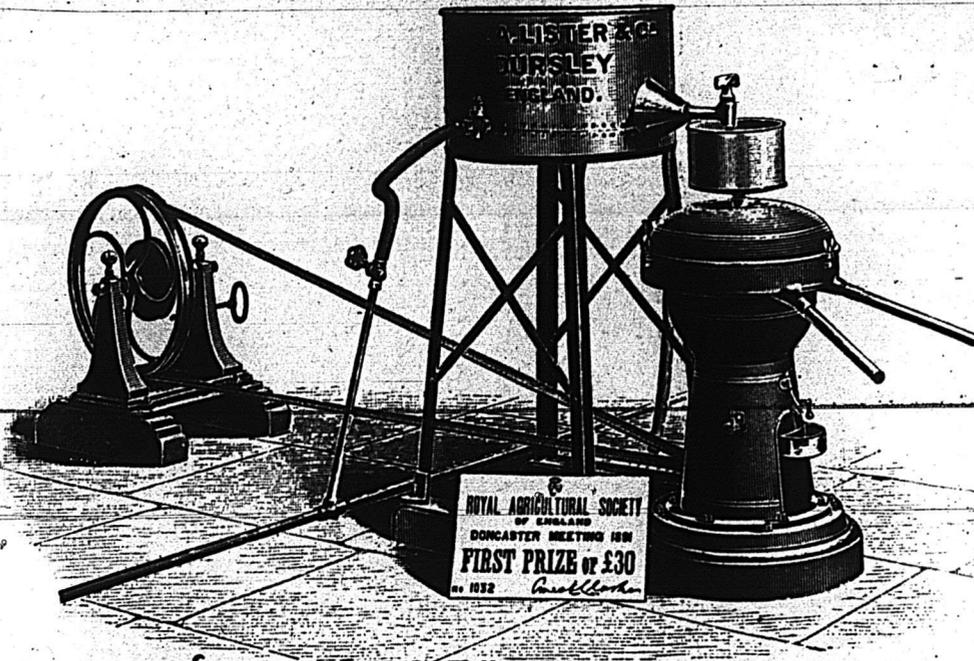
"Ce n'est plus comme de notre temps," vous diront les anciens, qui aiment à regretter et vantent le passé.

La différence n'est pas aussi désavantageuse au présent qu'on le prétend.

Sans doute, quant au commerce de bois, par exemple, Québec n'est plus le port d'expédition de jadis. On n'y voit plus des milliers d'ouvriers occupés aux chargements des vaisseaux, ni les marchands anglais, enrichis par le

## ARTICLES

:: BARATTES ::  
 :: FERRURES DE ::  
 :: BARATTES ::  
 CHANTEPLEURES  
 A CENTRIFUGE  
 CALORIFERES  
 A LAIT  
 :: MALAXEURS ::  
 A Main et a Pouvoir  
 :: TINETTES ::  
 DE BEURRERIES  
 POMPES A LAIT  
 ALEXANDRA



## SPÉCIAUX

. COMPTABILITE .  
 Livres : de : Comptes  
 pour BEURRERIES  
 . et FROMAGERIES .  
 :: INSTRUMENTS ::  
 :: D'EPREUVE ::  
 :: BABCOCKS ::  
 Lacto-Densimètres  
 Couteaux a Fromage  
 Engins et Chaudières  
 :: A Vapeur ::  
 . OUTILLAGES DE .  
 . SECONDE MAIN .

## L'ECREMEUSE CENTRIFUGE ALEXANDRA

A POUVOIR ET A MAIN.

No. 1, Ecrème 2400 lbs.	Prix net \$400	Agent Général : J. de L. TACHÉ, ST. HYACINTHE QUÉBEC CHEZ TACHE & DESAUTELS   105 COTE DE LA MONTAGNE	No. 7, Ecrème 500 lbs. à la main	\$150.
No. 2, " 1500 lbs.	" \$300		No. 6, " 250 lbs.	" \$110.
No. 3, " 1000 lbs.	" \$250		Escompte sur Machines à Main.	

## PICAULT &amp; CONTANT

Pharmaciens et Chimistes

1475 Rue Notre-Dame, Montréal

MANUFACTURIERS ET MARCHANDS EN GROS

\*D'ESSENCES · CULINAIRES\*

Huiles à Cheveux, Parfumeries, Vernis à Chaussures

LESSIVE EN CAISSES, CAUSTIQUE EN CANISTRES

HUILE D'OLIVE EN BOUTEILLES, HUILE DE CASTOR, ETC.

Prix modérés et commandes exécutées avec diligence.

pillage de nos forêts nationales, expédier à outrance, pour les laisser pourrir sur les quais de Londres, nos plus beaux bois de construction.

Comme il était naturel, par suite des facilités de communication et des avantages du commerce, nos bois canadiens ont pris en bonne partie la direction du marché américain. Il n'en pouvait être autrement, et les expéditeurs de Québec étaient impuissants à lutter contre un état de choses devenu nécessaire. Plusieurs d'entre eux n'en exercent pas moins, soit directement ou comme agents de grandes maisons de l'étranger, une influence notable en ce genre d'affaires. Les steamers ont remplacé les voiliers, prenant des chargements plus considérables et les transportant avec plus de rapidité.

Le cabotage a également diminué dans des proportions sérieuses. Mais pourquoi s'étonner de voir moins de goëlettes et de petits bateaux fréquenter le port de Québec, quand des lignes de chemins de fer, jetées sur les deux rives du fleuve Saint-Laurent et à l'intérieur de la province, facilitent les communications entre Québec et presque toutes les paroisses riveraines, offrant aux voyageurs et aux marchandises un meilleur mode de locomotion ?

Il était inévitable que des intérêts particuliers fussent lésés par cette substitution. Quelques-uns ne s'en consolent pas et continuent de se plaindre. Ils ont tort et feraient bien mieux de renoncer à des regrets stériles, et d'envisager les exigences de l'heure présente, auxquelles il est impossible de se soustraire.

Deux questions sont à l'étude et passionnent plus ou moins l'opinion : la navigation d'hiver ; le service de transatlantiques à grande vitesse et à fort tonnage.

Québec, port d'hiver ! Voilà le rêve qui hante l'imagination de bien des gens. Le jour où il se ferait réalité, bien des ambitions seraient satisfaites, et, en attendant, l'on aime à se bercer de douces illusions.

Pour atteindre ce résultat, cependant, il faudrait modifier profondément les lois de la nature. Les plus optimistes, il est vrai, ne parlent que de prolonger la saison de navigation jusque vers la fin de décembre, pour la rouvrir vers la fin de mars. Même dans ces conditions, on se heurte à plusieurs impossibilités physiques. De fait, les vaisseaux naviguent aussi longtemps que leur sécurité le permet, et, bien que les opinions soient partagées, il semble ressortir de l'expérience des hommes du métier, que la voie du Saint-Laurent n'est plus sûre en décembre et ne l'est pas encore au commencement d'avril, si ce n'est par exception. Par ambition, rivalité, esprit de lucre, il se fait déjà dans cet ordre de choses des extravagances coupables, et il serait téméraire d'aller au-delà. Le service des phares et des bouées, la déviation des courants, la vie et la fortune des citoyens, voilà autant de considérations qui empêchent et empêcheront longtemps les propriétaires de vaisseaux de risquer plus qu'il ne le faut.

C'est à regret que nous écrivons ces choses qui sonneront désagréablement aux oreilles de plusieurs, mais la vérité nous en fait un devoir.

Quant au service transocéanique à grande vitesse, c'est

une amélioration qui s'impose et sera bientôt un fait accompli, parce que le progrès de Québec en ce sens est le progrès du Dominion entier.

Certaines personnes appellent de tous leurs vœux la réalisation de ce projet, dans l'espoir que les steamers rapides à forts tonnages et tirant d'eau seront incapables de remonter le fleuve jusqu'à Montréal. Mais alors Montréal serait intéressé à nous priver de cet avantage.

Il n'en est rien cependant. La grande métropole commerciale du pays aura toujours son commerce de l'ouest et contrôlera toujours, par la force des choses, une forte expédition du côté de l'est. Que les grands steamers ne puissent aller jusqu'à elle, elle saura bien venir jusqu'à eux, si elle en sent le besoin, et leur envoyer, *via* Québec, passagers, bétail et marchandises.

L'intérêt public commande cette réforme ; elle s'accomplira avec le concours des capitalistes canadiens et étrangers, du gouvernement fédéral, et, au besoin, de Montréal lui-même.

## II

Dans le sens ordinaire de ce mot, et sans prétendre égaler les grands centres de production, on peut dire que Québec est une ville manufacturière.

Elle a, à vrai dire, deux spécialités remarquables : la chaussure et la préparation des cuirs.

Ces deux industries emploient tout près de quatre mille personnes et font vivre la moitié de la population. Elles prospèrent depuis une trentaine d'années, et, malgré une légère dépression, sont en pleine activité.

Québec possède plusieurs autres manufactures, mais, pour la plupart, d'importance secondaire.

"Ce n'est plus comme au temps de la construction des navires," ne manquent pas de s'écrier ses détracteurs.

Le développement et la prospérité de Québec datent, il est vrai, de l'époque où il s'y construisait, chaque année, de soixante-quinze à cent navires en bois. Des entrepreneurs y ont fait fortune, et, pendant longtemps, Québec a été le grand chantier naval du Canada.

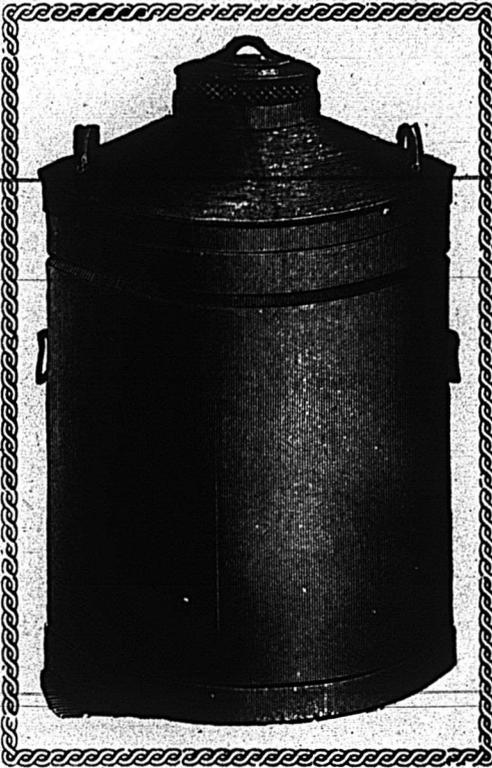
Cette industrie s'en est allée pour ne plus revenir. La principale raison de cette décadence est la substitution du fer au bois dans la structure des vaisseaux et l'impossibilité de soutenir la concurrence avec d'autres villes maritimes plus avantageusement situées pour l'approvisionnement des matériaux de construction. Pour Québec, ce fut une perte d'autant plus sensible que des milliers de familles y trouvaient le bien-être et la subsistance quotidienne.

Les générations nouvelles ont perdu presque jusqu'au souvenir de cette splendeur des anciens jours, mais en revanche, pour ne plus rétrograder, elles ont compris la nécessité de créer d'autres industries. Des hommes éminents, dont quelques-uns sont aujourd'hui disparus, se sont mis à l'œuvre avec un dévouement, un esprit d'entreprise et de suite, une confiance en eux-mêmes et en leurs concitoyens, une sûreté de coup-d'œil, qui ont accompli des prodiges et changé des faubourgs entiers de Québec en centres manufacturiers.

L'élan ne s'est pas arrêté depuis. Avec de nouveaux

# FROMAGE A COMMISSION

## MATÉRIEL COMPLET POUR FROMAGERIES ET BEURRERIES



AGENT POUR LA

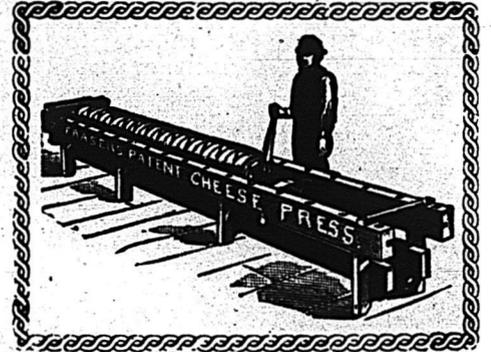
Canistre à Lait "EMPIRE STATE"

Presse à Fromage FRASER . . . .

Présure Barnekow (Extrait) . . . .

Rassins à Lait. Bouilloires. Pompes-Balances. Thermomètres,  
 Lactomètres Verres gradués.  
 Appareils Babcock. Seaux.  
 Moulins. Couteaux et Sou-  
 coupes à Gaillé. Présure, Ex-  
 trait de Présure. Souleur à  
 Fromage. Scale Boards. Etc.

DÉMANDEZ MES PRIX AVANT  
D'ACHETER AILLEURS.



### N. F. BEDARD

No 17 Rue WILLIAM, MONTREAL.

N. RIOUX.

Chs. PETTIGREW.

# N. RIOUX & CIE

EPICIERS EN GROS

162 et 164 Rue St-Paul

## QUEBEC.

VINS D'ESPAGNE,  
 VINS DE PORTUGAL,  
 SHERRY, MALAGA,  
 MADERE, PORT,

VINS DE FRANCE,  
 CLARETS, SAUTERNES,  
 BOURGOGNES,  
 CHAMPAGNES,

### Thés Noirs et Thés Verts de Chine et du Japon.

Sucres Raffinés Jaunes et Blancs, Mélasse des Barbades, Fruits Secs,  
 Conserves, Poissons, Etc., Etc.

QUEBEC. \*\* No. 162 et 164 RUE SAINT-PAUL, \*\* QUEBEC.

besoins, de nouvelles industries s'implantent graduellement dans la ville et le voisinage de Québec, tant à cause des aptitudes de la population que par suite des avantages naturels offerts à plusieurs des principaux genres d'exploitations industrielles.

Il est à remarquer toutefois qu'au point de vue qui nous occupe il n'est pas toujours vrai de dire :

“ OÙ le père a passé, passera bien l'enfant.”

La compétition à outrance de manufacture à manufacture, de ville à ville et de pays à pays, rend de plus en plus difficile la solution du problème ouvrier. Plus que jamais il faut aujourd'hui, à la tête des établissements industriels, des hommes renseignés, actifs, conscients de leurs devoirs et usant discrètement de leurs droits, des citoyens, en un mot, dont la société puisse s'enorgueillir à juste titre.

Il y en a à Québec, Dieu merci, mais il est à désirer que le nombre en augmente davantage. Le manque d'écoles professionnelles pour l'instruction des ouvriers est une lacune qui doit être comblée au plus tôt si Québec veut devenir ce qu'il doit être par sa position géographique et ses avantages naturels : l'une des grandes villes manufacturières du pays. Les efforts tentés jusqu'à présent dans ce sens ont été si peu considérables qu'ils ne comptent point.

Il faut cependant reconnaître que l'état actuel de l'industrie permet d'augurer favorablement de l'avenir. Des entreprises sérieuses sont en voie de réalisation ; les ouvriers sont, en général, en bonne intelligence avec les patrons et travaillent avec succès, sous la direction de chefs intelligents et actifs choisis parmi eux, au redressement de leurs griefs et à l'amélioration progressive de leur sort.

### III

Le commerce de Québec n'a pas cessé de prendre, d'année en année, une importance plus considérable tant au point de vue du chiffre des affaires transigées que de la stabilité des maisons patronnées par le public.

Si ce développement continu n'est pas comparable, pour l'intensité, à celui de Montréal et d'autres villes de

l'ouest, il n'en est pas moins normal et n'en accuse pas moins l'étonnante aptitude aux affaires de la population québécoise.

Un trait distingue surtout les bonnes maisons de commerce. C'est leur honorabilité et, par suite, la sécurité de leurs opérations. Aussi est-ce accidentellement, et à de lointains intervalles, qu'il s'y produit des catastrophes.

Peut-être faut-il attribuer à ce soin jaloux de conserver leur crédit, la répugnance instinctive qu'éprouvent nos grands marchands à sortir du cercle ordinaire de leur commerce pour se mêler aux entreprises publiques. A force de travail, de talent et de bonne conduite, ils ont acquis de la considération et du capital, se sont formés des clientèles de choix et se désintéressent volontiers de tout ce qui ne touche pas immédiatement à leur négoce.

Il y a, heureusement, des exceptions à la règle, mais elles ne sont peut-être pas assez nombreuses. Reconnaissons cependant, pour être juste, que plusieurs compagnies de chemins de fer et de bateaux à vapeur, plusieurs institutions financières importantes, plusieurs exploitations industrielles ont été créées et maintenues grâce aux capitaux et à l'esprit d'entreprise des hommes d'affaires de Québec.

Aujourd'hui, relativement à l'état général du commerce, Québec se maintient dans une bonne et solide position. Dans l'estimation de bien des gens, son tour paraît être venu de faire un mouvement d'ensemble pour devenir un point important de concentration des produits canadiens et de leur exportation à l'étranger. D'un autre côté, le commerce local, grâce à des méthodes plus appropriées aux besoins du jour, tend à prendre une expansion de plus en plus grande.

En résumé, Québec personnifie assez bien la race canadienne-française dont il fut le berceau et dont il sera le dernier boulevard.

Que ceux qui parlent du *vieux Québec*, de la *vieille cité de Champlain*, comme d'une ville momifiée, se rappellent sa devise :

*Natura fortis industriâ crescit.*

JOSEPH TURCOTTE.

Québec, mars 1894.



# R. E. ARCHAMBAULT

PEINTRE D'ENSEIGNES

147, RUE ST-LAURENT, 147

**MONTREAL**

Ayant eu une expérience considérable en Peinture d'Enseignes tant au Canada qu'aux Etats-Unis, je suis en mesure d'exécuter toutes les commandes que l'on voudra bien me donner, faisant un bon travail dans le plus court délai et aux plus bas prix possibles.

ENSEIGNES EN LETTRES D'OR sur Bois, Ferblanc, Toile, Etc.

Enseignes sur Toile Cirée, Enseignes sur Coton, Enseignes sur Verre Uni ou Bombé, Enseignes en Email,

LETTREGE EN CREUX OU EN GRAVURE. ENSEIGNES EN CUIVRE.

LETTRES EN ÉMAIL BLANC.

RIDEAUX DE FENETRES. CARTES DE MONTRE. CARTES DE PRIX.

Si vous êtes pressé pour avoir une enseigne, venez me voir. Je m'engage à faire et poser une enseigne de n'importe quelle grandeur à 6 heures d'avis.

# R. E. ARCHAMBAULT

147 Rue ST-LAURENT, MONTREAL



## L'Épicerie



**E**VÉ avant cinq heures du matin, couché après dix heures, les cinq premiers jours de la semaine, et après minuit le sixième ; toute la grande journée debout, au comptoir ou grimpé sur un escabeau pour prendre un article sur l'étagère, ou en course au dehors,

par le beau temps ou par la pluie, par la chaleur ou par la neige, voilà, épiciers mes frères, notre vie, qu'on peut appeler, il me semble, une vie bien remplie.

Si l'oisiveté est la mère de tous les vices, les épiciers sont, à coup sûr, des hommes vertueux, quoiqu'en disent les mauvaises langues ! Laissons dire les calomnieux et consolons-nous en songeant que la vertu a toujours été méconnue ici-bas.

Eh quoi ! On nous reprochera de gagner péniblement quelques sous sur certaines marchandises, lorsque nous en vendons d'autres souvent à perte ? La preuve que nous ne volons pas le public, c'est que nous ne sommes pas riches. Combien connaissez-vous d'épiciers millionnaires ? Et puisque j'en suis sur ce sujet, laissez-moi vous dire que, pour ma part, plutôt que de vendre à perte, j'aime mieux ne pas vendre du tout—quand c'est possible. Ainsi lorsque mon voisin d'en face vendait son sucre  $4\frac{1}{2}$ c. la livre après l'avoir payé  $43\frac{8}{10}$ c. et avoir fait les frais du transport, subi la perte du pesage, de la desiccation etc., sans tenir compte qu'un quart au moins du temps de son commis se passait à peser du sucre, je disais à mes pratiques : — Mesdames, ne vous gênez pas, je vous en prie, pour aller acheter votre sucre chez le voisin ; il le vend à un prix que je ne puis égaler ; allez y ; plus vous y achetez du sucre et plus cela me fera plaisir. Et de fait, comme beaucoup de monde allait lui acheter du sucre, il en vendit beaucoup, perdit beaucoup et fit faillite. C'est le troisième que j'ai maintenant pour voisin depuis deux ans.

Et pourquoi donc se tuer pour les autres sans en tirer profit ? L'ouvrier qui vous reprochera de lui charger

trop son compte, travaille-t-il pour rien ? Le notaire s'est-il fait payer le temps qu'il a passé à écrire votre bail ? L'avocat que vous chargez de vos collections ne garde-t-il pas toujours ses frais, sa commission, et quelquefois tout le reste ?

Travaillons donc, nous aussi, pour faire de l'argent pour élever nos familles, pour permettre, si vous voulez, à nos fils de devenir un jour avocats ou notaires, et pour mettre de côté quelques piastres pour nos vieux jours. Rien de plus légitime, rien de plus honorable, rien de plus irréprochable.

Si ça me choque de voir des épiciers donner leur temps pour rien, je suis également vexé qu'on ne puisse pas s'entendre pour apprendre à nos pratiques à venir acheter à des heures raisonnables. Il avait été question, un temps, d'une loi de fermeture à bonne heure ; cette loi est passée à Québec ; qu'est-ce qu'on en fait ? Nous avons, en grand nombre, signé des requêtes demandant au conseil de ville de mettre la loi en vigueur ; qu'est-ce qu'elles sont devenues ?

Car ce n'est pas le tout de faire de l'argent ; si l'on y ruine sa santé, on n'est pas plus avancé ; on l'est moins. Aussi, si je pouvais m'entendre avec mon voisin d'en face, je vous assure que je ferais bien volontiers une petite fermeture à bonne heure pour nous deux. Mais voilà ! il n'y a pas moyen de s'entendre. Des gens qui avaient de bonnes intentions ont fondé, à Montréal, une association d'épiciers, afin que nous puissions nous y rencontrer, nous y connaître plus intimement et, par conséquent, être mieux disposés à nous entendre lorsqu'il s'agit du bien général. Je vais régulièrement aux assemblées de l'Association et c'est à peine si nous nous trouvons là dix ou quinze ! Allons donc aux assemblées et si nous ne pouvons pas toujours y faire prévaloir ses idées, ne nous fâchons pas pour cela.

Nous faisons trop de crédit, mes frères épiciers, nous sommes trop faciles sur le chapitre de notre capital. Il nous est impossible, je le constate moi aussi, de faire toutes les affaires argent comptant ; mais au moins, allons-y aussi près que possible et surveillons soigneusement nos crédits. Sachons refuser de donner nos marchandises à des gens qui n'offrent aucune garantie, même simplement morale, de nous payer un jour ou l'autre, tout en agissant libéralement envers ceux que nous savons avoir à cœur de payer leurs dettes.

Ne soyons pas trop absorbés par les affaires pour pouvoir prendre un peu de repos et de délassement. Le matin, il faut bien se lever de bonne heure pour le déjeuner des ouvriers ; mais au moins gardons-nous un peu plus de temps de repos pendant la soirée !

Voilà surtout ce que je voudrais faire bien comprendre à mes confrères.



**BRANDY LUCIEN FOUCAULD.**

**GUINNESS STOUT JOHNSON'S COMPASS BRAND.**

**CHAMPAGNE EUGENE CLICQUOT.**

**LIQUEURS MAUPETIT.**

**CLARETS et SAUTERNES GUILHOU.**

**BELFAST GINGER ALE et SODA WATER.**

**WEILAND'S EAGLE BRAND GIN.**

**AGENTS AU CANADA: D. MASSON & CIE, MONTREAL.**

## Conserves Alimentaires !

Nous offrons au Commerce à des Prix très avantageux

**HOMARDS, SARDINES, SAUMONS, MAQUEREAUX,  
TOMATES, BLE D'INDE, POIS, Etc., Etc.**

Ainsi que **FRUITS CONSERVÉS** de toutes sortes.

QUALITE GARANTIE. MARQUES LES PLUS CONNUES. Échantillons et prix envoyés sur demande.

**LAPORTE, MARTIN & CIE**

EPICIERIS EN GROS, MONTREAL.

2548 RUE-NOTRE-DAME, MONTREAL.

**VILLENEUVE & CIE**

1200, 1202 ET 1204 RUE SAINT-LAURENT, MONTREAL.

MANUFACTURIERS DES

**CELÈBRES MARQUES DE CIGARES DE L'UNION**

**Aberdeen,**

**Melrose,**

**Blackstone,**

**Sans exception les Meilleurs du Marché.**

**Little Buck.**



## L'Assurance-Vie

A Monsieur l'Editeur du Journal LE PRIX COURANT.

MONSIEUR,



**N** réponse à votre aimable invitation je suis heureux de vous adresser quelques réflexions sur l'assurance-vie.

Votre but, Monsieur, en m'offrant de communiquer quelques idées sur ce sujet est, sans doute, afin de propager une science qui est

restée peu connue au point de vue théorique, surtout chez notre population.

Monsieur Alfred de Courcy disait : " L'assurance sur la vie, institution merveilleuse, dont l'algèbre a posé les bases et dont la morale forme le couronnement. " — En effet, il n'y a aucune institution sociale qui ait autant contribué au bien être des familles que l'assurance sur la vie ; et, si l'on remonte jusqu'à son origine vers l'an 1706, alors que fût fondée la première compagnie d'assurance sur la vie par le Très Révérend Thomas Allen, Evêque d'Oxford, on est étonné de constater le développement phénoménal de ces institutions, surtout en Angleterre, en Allemagne et, depuis un demi siècle, aux Etats-Unis.

Ce n'est qu'en 1819 qu'elles ont été établies en France.

Dans ce dernier pays personne n'a plus contribué à l'enseignement de l'assurance-vie que Monsieur Eugène Reboul, membre de l'Institut des actuaires de Londres. Il a fait connaître, par ses nombreux écrits, tous traités de main de maître, le principe de l'assurance-vie appliqué pratiquement. Il a démontré clairement que l'homme, qui est un capital, ne doit ni le laisser périliter, ni périr ; et, du jour où des économistes ont appliqué aux masses la loi de mortalité, les assurances étaient trouvées, et,

grâce à cette heureuse combinaison financière, l'homme, en mourant, reconstituait son capital !

S'il est incontestable, comme l'a si joliment démontré Monsieur Louis Richard, membre de l'Institut Historique de France, " que le revenu du travail, c'est le produit de " l'homme " or, comme il n'y a pas de revenu sans capital, que l'homme est la source de ce revenu ; donc : l'homme est un capital.

Cette vérité reconnue, comment fixer pour chacun le capital dont il est la valeur représentative ? c'est bien simple : un père de famille occupe un emploi qui lui produit \$1,000 annuellement ; donc ce père de famille représente un capital de près de \$17,000 à 6 % taux légal, et, le seul moyen pour reconstituer ce capital, en cas de mort, c'est bien l'assurance sur la vie.

Dans l'acte de l'assurance sur la vie il existe non seulement des considérations sociales, mais il y a aussi l'accomplissement d'un devoir d'humanité, et, c'est pour cette dernière raison que de nombreux et puissants auxiliaires se recrutent parmi le clergé : Cardinaux, évêques comme aussi, hauts dignitaires de toutes dénominations religieuses ont toujours donné leur appui, soit en s'assurant eux-mêmes, soit en propageant, par de nombreux écrits et enseignements de toutes sortes, l'assurance-vie comme étant un devoir impérieux qui est la seule garantie efficace pour les enfants et les veuves contre la pauvreté.

" C'est une obligation pour les parents, dit le cardinal Gousset, dans sa théologie morale (page 347), de " s'occuper de l'avenir de leurs enfants. " Pour arriver à son but il faut en prendre les moyens et, celui qui semble le plus facile, n'est-ce pas l'assurance sur la vie ? Les statistiques nous donnent un aperçu du pourcentage de la population qui est assurée au Canada, et, quoique nous reconnaissons que les habitants des villes prennent avantage de l'assurance sur la vie en assez grand nombre, surtout parmi les hommes d'affaires, il n'en est pas moins regrettable de constater que, dans nos campagnes, l'assurance sur la vie est encore à se vulgariser.

Espérons qu'une propagande sérieuse sera faite dans le sens d'atteindre notre but.

Croyez, Monsieur l'Editeur, à ce que vous n'aurez pas peu contribué au bonheur des masses en enseignant à celles-ci un devoir moral et social qui a pour base l'épargne et la prévoyance.

Agréé, Monsieur l'Editeur, l'expression de ma considération distinguée.

Montréal, mars 1894.

P. LA FERRIÈRE.



# AUX MARCHANDS

UN préjugé malheureusement trop commun chez les marchands c'est que les articles de librairie, papeterie, etc., ne se vendent pas assez pour y consacrer avec profit quelque peu de leur temps et qu'il est plus avantageux pour eux de s'occuper de la vente de marchandises encombrantes. Ce préjugé, nous voulons tenter de le déraciner en prouvant qu'aucune marchandise ne peut être d'un plus grand bénéfice à un marchand que la librairie pourvu qu'il sache s'en occuper.

Étant bien convaincus que notre ligne de commerce gagnerait à être mieux connue, nous avons décidé d'écrire

chaque semaine une lettre ouverte, indiquant lesquels de nos articles se vendent à l'époque où le journal paraîtra, avertissant les marchands quand ils doivent s'entendre avec les instituteurs et se faire indiquer les livres d'écoles à acheter ; suggérant à temps les démarches à faire auprès des commissaires ou des secrétaires trésoriers pour la vente des livres de récompense, etc.

Notre annonce devra donc mériter d'être lue, se trouvant presque faire un cours de commerce de librairie et, étant toujours différente des précédentes, elle aura au moins le mérite de la nouveauté.

## FORGUES & WISEMAN

ENTREPOT

134 RUE ST. JOSEPH,

68 RUE ST-PIERRE,

ST-ROCH, QUEBEC.

**BASSE-VILLE, QUEBEC**

## ✦ J. A. VAILLANCOURT ✦

MARCHAND-COMMISSIONNAIRE DE PROVISIONS

333 RUE DES COMMISSAIRES, MONTREAL

**BEURRE, FROMAGE et ŒUFS**

PLACÉS AUX PRIX LES PLUS AVANTAGEUX

ATTENTION SPÉCIALE DONNÉE AUX CONSIGNATIONS de BEURRE et de FROMAGE.

AVANCES ✦ LIBÉRALES ✦ SUR ✦ CONSIGNATIONS.

TINETTES EN BELLE ÉPINETTE BLANCHE, 30, 50, 70 LBS

FOURNITURES POUR FROMAGERIES

SPÉCIALITÉ DE TINETTES POUR BEURRERIES

**Les Meilleurs Sels Anglais " HIGGINS " et " ASHTON " pour Beurrieres.**

SOLLICITE LA CONSIGNATION DE TOUTES SORTES DE PRODUITS AGRICOLES



## Le Tabac

SA CULTURE ET SA FABRICATION

A Monsieur J. M. FORTIER, Montréal.

Pour le PRIX COURANT.

**A**N cette fin de siècle, le tabac est un des principaux produits du monde. Comme produit agricole et comme article de commerce, il occupe une place importante dans les préoccupations des économistes et, comme article de luxe, il est devenu d'une consommation aussi générale que sa culture est devenue populaire. Le tabac planté, est actuellement cultivé dans presque toutes les parties du monde, avec des succès variés suivant le système suivi par les planteurs. Cultivé d'abord par les aborigènes de l'Amérique, de la façon primitive que cultivent les races non civilisées, il est devenu, après des expérimentations, des sélections et des essais sans nombre, une des plantes dont la culture emploie le plus de science et de procédés scientifiques.

Lors de la découverte du tabac par les Espagnols et les Portugais, la plante était petite, l'arôme pauvre et faible et le goût âcre. Mais dès que les Espagnols eurent commencé à la cultiver dans les îles de St-Dominique et de Trinidad, ils s'appliquèrent à l'améliorer et au bout de quelques années, on la décrivait comme : " grande, élancée et atteignant à une hauteur de deux à trois verges du sol."

A la fin du seizième siècle, les Portugais commencèrent à cultiver le tabac dans leur pays, dont le sol paraissait très adapté à cette culture et réussirent à augmenter encore les dimensions et à améliorer la qualité de la feuille. Aujourd'hui, on le cultive sous une plus grande variété de climats qu'aucune autre plante tropicale, et, que ce soit dans les sables de l'Arabie, dans les plaines de l'Amérique du Sud ou dans les riches vallées du Connecticut, on sait développer à la perfection la feuille et ses propriétés aromatiques.

Les progrès accomplis dans cette direction depuis un demi siècle sont plus considérables que ceux acquis pendant les trois cents ans qui ont suivi la découverte de la plante. C'est maintenant presque une science exacte et la qualité de la feuille est, dans une grande mesure, sous le contrôle du planteur.

On a cru longtemps que les variétés croissant sous les tropiques ne pouvaient pas être cultivées avec succès sous un climat tempéré ; mais de nombreuses expériences de date récente ont démontré le fait que l'on pouvait

cultiver avec le plus grand succès le tabac de Cuba dans la vallée du Connecticut, ainsi que dans le Haut et le Bas Canada. Si le tabac des tropiques a un arôme plus fin, celui de la zone tempérée a une feuille plus fine et de meilleure couleur. Le tabac des tropiques n'est employé qu'à un nombre limité d'usages, tandis que celui de la zone tempérée peut être employé à tous les usages auxquels se prête la plante.

La culture du tabac varie suivant la variété, le sol, et l'usage auquel on destine la feuille. Ainsi la culture du tabac pour couper diffère de la culture de celui que l'on destine à la fabrication des cigares ou du tabac à priser. Dans le premier cas, on laisse la plante grandir plus longtemps sur la plantation ; dans le second, on pratique l'étiement à une période moins avancée de la croissance. On faisait d'abord peu attention à la couleur et au tissu de la feuille ; on cherchait à produire une feuille de grandes dimensions plutôt qu'une feuille de belle couleur et de tissu soyeux. Mais maintenant, au contraire, ces qualités sont les plus prisées et de leur perfection dépend la valeur du tabac.

On choisit aussi et on prépare le sol avec le plus grand soin ; les engrais employés sont choisis d'après la couleur que l'on désire donner à la feuille. On croyait d'abord qu'on ne pouvait cultiver dans le même État ou dans la même région, des tabacs pour tous les usages ; mais aujourd'hui on cultive presque côte à côte le tabac pour les cigares et le tabac pour couper. C'est au point de vue de la finesse de la feuille que la culture a fait le plus de progrès. Grâce au choix judicieux du sol et des engrais, les feuilles de tabac du Connecticut, de Cuba et de la Virginie ressemblent par la finesse du tissu à la soie la plus fine. Ce résultat n'a pas été obtenu au prix du sacrifice de la force et de l'arôme, mais au moyen de procédés perfectionnés de culture et de séchage.

Le tabac compte presque autant de variétés que la famille des palmiers ; les botanistes en ont énuméré quarante, mais ce nombre est loin de comprendre toutes les variétés qui sont actuellement dans la culture. Il offre aussi de grandes différences dans la forme des feuilles, le tissu et la couleur des fleurs. Chaque variété a sa qualité caractéristique qu'on ne trouve pas dans les autres ; ainsi, une variété aura de grandes feuilles une autre de petites feuilles ; les fleurs de l'une seront jaunes ou roses, celles d'une autre seront blanches ; celle-ci donnera une feuille noire ou brune ; cette autre, une feuille jaune ou rouge foncé. Voici une nomenclature d'à peu près toutes les variétés actuellement cultivées.

Toutes ces variétés peuvent être divisées en trois classes : le tabac pour cigares, le tabac pour priser et le tabac pour couper. La première classe, pour cigares, comprend toutes les variétés employées dans la fabrication des cigares ; renferme les plus fines qualités de feuilles, comme le Connecticut Seed Leaf, le Havane, le Java, le Manille, le Mexicain, le Brésilien, le Sumatra, etc. La seconde comprend toutes les variétés employées pour le tabac à priser, comme le Virginie, le Hollandais (Amersfoort) le Brésilien, le Français (St-Omer) etc. La troisième classe renferme tous les tabacs destinés au

# PIANOS HARDMAN

Le Piano par Excellence



HARDMAN, PECK & CO., Fabricants  
NEW-YORK

• A • OBTENU • LES • PLUS • GRANDS • HONNEURS • A •

L'EXPOSITION DE CHICAGO

Il a été l'objet du **MEILLEUR RAPPORT** et de la Première Médaille, au point de vue de la  
Qualité du Ton, de l'Echelle, de l'Action et de la Caisse.

Le **PIANO HARDMAN** a obtenu le Premier Rang de tous.

## LAURENT, LAFORCE & BOURDEAU

No 1637, rue Notre-Dame

Téléphone 1297.

MONTREAL

tabac à fumer (cut leaf) et à chiquer, comme le Virginie, le Kentucky, le Missouri, l'Ohio, le Maryland, le Latakia, le Derique, le Jura etc.

Les tabacs de l'Amérique du Sud, sont presque exclusivement des tabacs pour cigares, quoique de qualités variées, ils possèdent tous cet arôme distinctif que l'on exige des tabacs employés à cet usage. Il en est de même de presque tous les tabacs cultivés sous les tropiques ; ils sont beaucoup plus appréciés en cigares qu'en tabacs à fumer. Les tabacs d'Europe ont un arôme plus doux et servent principalement à la fabrication du tabac à priser. Les tabacs de l'Orient conviennent mieux à la pipe.

Le tabac pour cigares, outre son arôme distinctif, doit posséder la qualité de bien brûler. Le tabac qui ne brûle pas bien n'a pas de valeur pour les cigares ; on l'emploie, soit en poudre, soit pour la pipe.

#### CONNECTICUT SEED LEAF

De tous les tabacs employés à la fabrication des cigares, aucun n'a obtenu une si haute réputation (comme enveloppe seulement) que la variété célèbre et si recherchée connue sous le nom de *Connecticut Seed Leaf* (Feuille de semis de Connecticut) qui surpasse de beaucoup, sur tous les points, les feuilles de semis des autres Etats. La variété connue sous le nom de *Seed Leaf*, feuille de semis, est cultivée aux Etats-Unis dans le Connecticut, le Massachusetts, le Vermont, le New Hampshire, l'Etat de New-York, la Pennsylvanie, l'Ohio et le Wisconsin. Tous les tabacs *Seed Leaf* de ces Etats sont employés exclusivement pour le cigare ; mais le *Connecticut Seed Leaf* est à bon droit considéré comme le meilleur tabac pour l'enveloppe des cigares, à cause de la supériorité de couleur et de tissu et la facilité avec laquelle il brûle. La plante croît jusqu'à une hauteur d'environ cinq pieds ; les feuilles ont de deux pieds et demi à trois pieds de longueur et de quinze à vingt pouces de largeur ; et ces grandes dimensions en font les feuilles idéales pour l'enveloppe qu'il faut prendre dans la feuille à une assez grande distance de la nervure centrale pour qu'il n'y ait pas de grosse veine.

La couleur de ce tabac est une couleur cannelle foncée ou claire, deux des couleurs les plus à la mode dans les tabacs américains. La plante est robuste et vigoureuse et mûrit en quelques semaines ; avec une culture intelligente, on lui fait atteindre d'énormes dimensions. Il y a deux sous-variétés de *Connecticut Seed Leaf* ; l'une à large feuille, l'autre à feuille étroite, la première est la plus estimée parcequ'elle est plus avantageuse à découper, tandis qu'elle mûrit et sèche aussi bien que l'autre. Ce tabac atteint sa plus grande perfection dans les riches prairies de la vallée du Connecticut, où on le cultive sur une échelle plus ou moins grande, depuis près d'un demi-siècle.

C'est une des variétés les plus ornementales de toutes.

La tige est grosse et droite, la feuille (surtout celle qui est large) est admirablement proportionnée ; le sommet est large et gracieux, ce qui donne à la plante une forme plus symétrique que la plupart de celles des variétés plus petites.

Avant que le tabac du Connecticut eût acquis sa réputation comme enveloppe de cigare, on employait à cet usage les tabacs du Maryland ou de la Havane ; et le premier usage qu'on en fit fut de l'employer pour le corps du cigare. Il était loin d'avoir pour cet usage l'arôme du tabac de la Havane, mais il était bien supérieur à ce dernier comme tissu. Il brûle, surtout celui qui est de couleur claire, avec une grande facilité laissant une cendre blanche ou perlée, ce qui est une des qualités les plus estimées dans un tabac pour enveloppe. La feuille, en outre, est belle et forte et suffisamment élastique pour supporter sans se briser les manipulations de la fabrication.

Les différentes nuances des deux couleurs, brun clair et brun foncé, sont aussi les plus belles et les plus délicates de celles de tous les tabacs employés à la fabrication du cigare. La couleur de l'enveloppe, toutefois, est simplement affaire de goût ; à l'origine on recherchait la couleur brun foncé ; maintenant on préfère la couleur cannelle claire ; la feuille de cette couleur est considérée comme la plus fine, et comme possédant l'arôme le plus délicat. Le tabac *Seed Leaf* a la grande qualité de brûler facilement et, le *Connecticut Seed Leaf* n'est surpassé par aucun autre sur ce point.

Les méthodes perfectionnées de culture employées par les planteurs ont fait de cette qualité de tabac la plus profitable de toutes celles que l'on cultive aux Etats-Unis. On n'est pas d'accord sur son origine ; les uns prétendent qu'elle provient de plantes ou de semences apportées de Virginie ; d'autres croient qu'elle provient de graines apportées de Cuba. Les probabilités sont en faveur de la première théorie, car on cultivait le tabac dans les jardins de la Nouvelle-Angleterre sous le règne de Charles Ier.

Quoiqu'il en soit, on a réussi à force de soins et de recherches à produire une feuille de tabac qui touche de très près à la perfection, au point de vue du tissu. Quelques feuilles choisies de ce *Seed Leaf* donnent au toucher cette douceur qui caractérise le satin et la soie et nous avons vu des échantillons dans lesquels il était presque impossible de découvrir des veines ou quoique ce soit qui indiquât que l'on palpitait une feuille.

A ce point de vue, il est absolument remarquable, car, tandis que la feuille est très grande, la tige de la feuille et les nervures sont très petites, pas plus grosses, certainement que dans beaucoup d'autres variétés à petites feuilles. Depuis qu'on a commencé à le cultiver dans la vallée du Connecticut, on s'est constamment attaché à le perfectionner dans le sens des qualités nécessaires à une bonne feuille pour enveloppes.

(A suivre)

**COURROIES EN CUIR**

**ROBIN & SADLER**  
2518, 2520 ET 2522 RUE NOTRE-DAME  
Manufacturiers.

H. C. LETOURNEUX, prés.

C. LETOURNEUX, vice-prés.

J. LETOURNEUX, sec.-tr.

**LETOURNEUX, FILS & CIE**

MARCHANDS-FERRONNIERS

Nos 261 263 et 265, RUE ST-PAUL, MONTREAL.

A l'enseigne de l'Enclume.

**LESSARD & HARRIS**

Cl-devant de BRODEUR &amp; LESSARD,

Contracteurs-Plombiers, Couvreur et Poseurs d'Appareils de Chauffage

421<sup>1</sup> RUE CRAIG, MONTREAL.

Téléphone Bell, 2194.

Fondée en 1867.

**L. W. TELMOSSÉ & CIE**

(Successors de Gaucher et Telmosse)

Importateurs d'Épiceries, Vins, Liqueurs, Conserves Alimentaires, Etc.

87 et 89 rue des Commissaires, 242, 244 et 246 rue St-Paul, Montréal.

N. B.—Nous faisons une spécialité des Vins de Messe, Sicile, Tarragonne, et nous tenons constamment en mains les vins de Sauterne et Clarets.

The Consolidated **PLATE GLASS** Company (Limited)

165, 167 RUE Des COMMISSAIRES

388 Rue St Paul.

L. I. BOIVIN,

Gerant.

Moteurs de Tous Genres !

**ELEVATEURS** \*

MILLER BROS &amp; TOMS

110-RUE KING-110

MONTREAL.

**BLACKSTONE :: CIGAR :: FACTORY****VILLENEUVE & CO.**

Fabricants des Célèbres Marques de Cigares .

ABERDEEN, :: PAUL JONES, :: MELROSE,

BLACKSTONE, :: LITTLE BUCK.

Sans exception les meilleurs Cigares du marche.

**AND. BRISSET & FILS**

IMPORTATEURS DE

**VINS, LIQUEURS ET PRODUITS FRANÇAIS**

— EN GROS —

Seuls agents des Eaux de Contrexeville, Vichy (Source Dubois), des Rvds Pères Trappistes d'Oka, Bougies, Savon de Fournier-Ferrier, Huiles de Plagniol de Marseille, Sardines, Pâtes, Chocolat de Trébucien de Paris, Conserves, Gélatine, Amor Picon, Spécialités pharmaceutiques.

21, 23 et 25 rue Gosford et rue du Champ de Mars, Montréal.

**SEMENCES !****WILLIAM EWING & CO.,**

MARCHANDS DE SEMENCES, 142 rue McGill, MONTREAL.

Offrent un assortiment complet de semences pour le Jardin et la Ferme et de graines de fleurs.

Demandez les prix pour semences de Trèfle et de Mil et pour le Blé d'Inde d'Essilage.

Envoi gratis du Catalogue (liste de prix) illustré.

**LITERIE**

DE LA

MAISON LA PLUS RENOMMÉE, ÉTABLIE DEPUIS 25 ANS.

Prix absolument les PLUS BAS.

**J. E. TOWNSEND**

1 Petite Rue St-Antoine, coin Rue St-Jacques seulement.

Téléphone 1906

GROS et DÉTAIL

**GEO. BRADSHAW & CIE**

MARCHANDS DE

**BOIS DE SCIAGE ET DE CHARPENTE**

BUREAUX, 41 RUE DU BASSIN

Près de l'église Ste-Anne, MONTREAL.

Manufacture de Boîtes d'Emballage, Sciage et Planage

Bois durs et mous de toutes sortes, bruts, blancs ou préparés, toujours en stock.

**ANDRE DESJARDINS**

— Importateur de —

**FRUITS ÉTRANGERS ET DOMESTIQUES**

142-143 MARCHE BONSECOURS

MONTREAL.

Cl-devant occupé par O. &amp; E. HART.

Toute commande promptement exécutée.

Téléphone Bell 1742.

**THE EDWARD CAVANAGH CO'Y**

Manufacturiers et Importateurs

— DE —

**QUINCAILLERIES, HUILES,****PEINTURES,****CHARBONS,**

Etc., Etc.

2547 à 2553 rue Notre-Dame,

Coin de la rue des Seigneurs.

Bell Tél. 8825.

MONTREAL.

**G. G. GAUCHER**

Farines, Provisions, Produits de la ferme

SEUL AGENT EN CANADA DE LA POUDRE ENGRAISSIVE et NOURRISSANTE pour les Chevaux et bêtes à corne.

TONIQUE, STOMACHIQUE, DEPURATIVE et VERMIFUGE.

81 et 83 Rue des COMMISSAIRES

MONTREAL.



## Le Foin



A récolte de foin de 1893 a été très abondante dans la province de Québec et dans celle d'Ontario ; on estime qu'elle a produit, après déduction faite des approvisionnements nécessaires pour la consommation locale, quelque chose comme 200,000 tonnes disponibles pour l'exportation.

Grâce à la disette de fourrages en Europe, il y a eu pendant tout l'été et cet hiver une grande demande pour l'exportation en Europe ; l'exportation aux Etats-Unis, quoiqu'elle ait été un peu moindre que l'année dernière, parcequ'on a eu aussi une bonne récolte dans l'ouest, a pris cependant un certain nombre de chars de foin. Mais ces diverses exportations qui ont atteint, au premier janvier, le chiffre de 85,000 tonnes et, à l'heure qu'il est, environ 100,000 tonnes, n'ont pas pris plus de la moitié de notre foin disponible. Dans le Haut-Canada, il y a encore énormément de foin qui s'offre sur le marché de Montréal et, dans la province de Québec, il y a des localités où l'on n'a pas encore pressé une tonne de foin de l'année.

On se demande ce que les cultivateurs vont faire de tout ce foin, surtout si nous avons encore cette année une bonne récolte.

Il y aura sans doute moyen de s'en défaire ; si les cultivateurs comprennent bien leurs intérêts, ce sera de le vendre à un prix qui en permette l'exportation, dès qu'on pourra le presser. Aux Etats Unis, on en prendra beaucoup, s'il est à bon marché, parcequ'on le préfère comme qualité. Il y aura aussi moyen de continuer à exporter en Angleterre, mais à condition qu'il puisse s'acheter ici à bas prix.

Depuis le printemps dernier, le foin canadien a valu, sur le marché de Liverpool de 90 à 95s. sur celui de Londres, de 100 à 105s. soit de \$22.50 à \$23.50 à Liverpool et de \$25.00 à \$26.00 à Londres. Or il fallait payer de 55 à 60s. de fret ; soit de \$11.00 à \$12.00, il restait, par conséquent, à l'exportateur de \$11.00 à \$12.00 pour son foin ; ce dont il faudrait encore déduire les frais de chargement, de déchargement et d'assurance, soit 50c. par tonne, le fret par chemin de fer jusqu'à Montréal de 50c. à \$1.00, et la commission de l'acheteur

50c. De sorte que, lorsqu'on avait payé le foin No 1 à la campagne, pressé et livré à bord des chars, de \$8.50 à \$9.00, il ne restait pas grand'chose pour le marchand.

Après la clôture de la navigation, il fallut expédier le foin par New York et par Boston ; si le fret sur navires fut un peu moins élevé d'abord, il y eut à payer en plus le transport par chemins de fer. Puis, les marchés européens, ayant un peu haussé, le fret maritime augmenta davantage, de sorte que, même avec des prix plus élevés à Londres ou à Liverpool, il fallait payer ici moins cher pour le foin.

Maintenant que les animaux sont au pâturage en France et en Angleterre et que, par conséquent, la consommation du foin diminue, les prix baissent, sans que le fret soit diminué, de sorte qu'il faudra encore payer moins cher de premier achat, pour pouvoir exporter sans perte.

A l'heure actuelle, le prix du foin canadien est, à Glasgow, de 80 à 85 shillings ; à Liverpool, de 85 à 90 shillings et à Londres, de 95 à 100 shillings ; avec le fret à 62s. 6d. et rare à ce prix.

A Boston, il arrive chaque semaine d'immenses quantités de foin, de 400 à 500 chars, pour la consommation locale, et les prix baissent, le foin extra ayant toutes les peines du monde à se vendre à \$17.00, ce qui, en déduisant \$4.00 de fret et \$4.00 de droits, plus \$1.00 pour le vendeur, laisse tout juste \$8.00 pour l'expéditeur.

Il n'est donc pas possible aux exportateurs d'expédier en Europe ni aux Etats-Unis, en payant à la campagne le prix qu'on demande actuellement. Et pourtant, il faudrait pouvoir exporter encore 100,000 tonnes de foin avant la prochaine récolte, si l'on veut que cette récolte puisse elle-même se vendre.

La seule chose à faire dans l'intérêt du cultivateur et du commerçant, c'est de se décider à vendre à des prix permettant l'exportation, et de vendre au plus vite, car il est évident que le foin le plus tôt livré sera encore le mieux payé.

En attendant qu'ils puissent commencer leurs travaux, il faudrait que les cultivateurs profitassent du temps qui leur reste libre pour presser leur foin et le charroyer. Ce serait peut être risquer de voir le foin chauffer que de le presser avant que la neige ait complètement disparu, et que les tasserries soient bien sèches ; mais, là où le foin a été engrangé dans des bâtiments bien clos, on peut le faire dès à présent ; pour le reste, il vaut mieux attendre encore un peu.

Mais il faut surtout que l'on ne vienne pas exiger des prix exorbitants ; pour exporter, les expéditeurs ne peuvent pas payer maintenant plus de \$6.50 à \$6.75 pour le foin No 2, et de \$7.50 à \$7.75 pour le foin No 1, pressé et livré à bord des chars. Est-ce que cela ne vaut pas encore mieux que de le laisser pourrir dans les granges ?

**HORMIDAS CONTANT,**  
Contracteur Plâtrier,  
475, Rue Legaultière, Montréal.

**LAMBERT & FILS, Constructeurs.**  
—129-131—  
Rue Berri, Montréal.

**EUSÈBE PAQUETTE,**  
ENTREPRENEUR-BRIQUETIER,  
264 Logan, Montréal.

**LABRECQUE & MERCURE,**  
Entrepreneurs-Menuisiers,  
37 RUE LEST-ANDRÉ, MONTREAL  
Téléphone Bell-6328.

**THIBODEAU & BOURDON**  
No. 1203 Rue Ste-Catherine.  
Coin de l'Avenue Papineau - MONTREAL  
Ont constamment en mains une quantité considérable de **BOIS DE SCIAGE SEC** qu'ils vendent bas prix. Vente par char et par pile avec légère avance. Noyer noir et cotonnier de 1 à 4 pouces.  
Téléphone No 6039.

T. PREFONTAINE. H. BOURGUIN.  
**T. PREFONTAINE & CIE**  
Marchands de Bois de Sciage.  
BUREAU:  
COIN DES RUES NAPOLEON ET TRACEY, Ste CUNEGONDE  
Clos à Bois : le long du Canal Lachine,  
des deux côtés.  
Téléphone Bell 8141. Montréal.

**V. ROY & L. Z. GAUTHIER,**  
Architectes et Évaluateurs,  
162, Rue St-Jacques  
BLOC BARRON.  
Élévateur. Téléphone 2113.

Joseph Ferrault. Simon Lesage.  
**PERRAULT & LESAGE**  
Architectes et Ingénieurs  
17, Cote de la Place d'Armes.  
Téléphone Bell, 1869.  
Spécialité : Evaluation pour Expropriation.

**J. B. RESTHER & FILS,**  
ARCHITECTES,  
Chambres 60 et 66 | Bâtisse "Impérial"  
107 rue ST-JACQUES, Montréal.  
Téléphone 1800.

B. P. Tiroir 509. Téléphone 704.  
**THEO. DAoust**  
(Ci-devant de Daoust & Gendron)  
Architecte et Évaluateur  
162 RUE ST-JACQUES, MONTREAL.  
2<sup>me</sup> Etage. Bloc Barron. Élévateur

**R. MONTBRIAND**  
ARCHITECTE et MESUREUR  
230 - RUE ST. ANDRÉ - 230  
MONTREAL.

**L. J. HERARD**  
— MARCHAND DE —  
Ferrerrie, Outils, Quincailleries, Ustensiles de Cuisine, etc.  
No. 26 rue St-Laurent.  
Téléphone Bell, 6664. . . . MONTREAL

**H. A. MILLER**  
Peintre de Maisons d'Enseignes et de Rideaux.  
Tapissier et Décorateur, Doreur, Vitrier  
Imitateur, Blanchisseur, etc.  
1996 RUE SAINTE-CATHERINE, MONTREAL.  
Résidence, 95 rue Jacques-Cartier.



LION



BRAND

Confitures, Gelées et Marmelades de Fruits  
GARANTIES FRUITS ET SUCRE  
Pour Ménages et pour le Commerce.

Spécialement préparées pour l'usage des Pâtisseries, Boulangers, Confiseurs, etc. ; pour Ménages Pensions, Hôtels, Clubs, Lycées, Couvents, Hôpitaux, etc. etc.

PRIX SPECIAUX pour commandes excédant 1 tonne (2,000 lbs).

Aussi VINAIGRES PURS, garantis sans addition d'acide. Conserve au vinaigre, etc.

La plus grande usine du genre dans la Puissance.

**MICHEL LEFEBVRE & CO.,**  
MONTREAL. Négociants Industriels.

Les **SUCRES GRANULÉS,**

Les Sucres Jaunes et les Sirops.

— DE LA —

**St. Lawrence Sugar Refining Co.**  
**SONT PURS. PAS DE BLEU.**

Aucune matière colorante n'est employée dans la fabrication de  
**Nos Sucres Granulés.**

107 AVENUE PAPINEAU, MONTREAL

**JOS. ROBERT & FILS**

**MARCHANDS DE BOIS DE SCIAGE**

ET MANUFACTURIERS DE

Portes, Chassis, Jalousies, Moulures, Cadres, Comptoirs et Fixtures  
de Magasin, Bancs d'Eglise, Bibliothèques.

Spécialité :—Nous avons un **SÉCHOIR A BOIS** le plus grand et le plus perfectionné du Canada.  
Téléphone : 6258.

**J. EMILE VANIER,**  
(Ancien élève de l'École Polytechnique)  
INGENIEUR CIVIL et ARPEUTEUR  
No. 107 rue ST-JACQUES,

En face du Carré de la Place d'Armes, Montréal,  
so chargé de plans de ponts, aqueducs, égouts, de  
tracés de chemins de fer et routes, d'arpentages  
publiques et particuliers, de demandes de brevets  
d'invention, etc. Téléphone No. 1800.

**G. DE G. LANGUEDOC**  
Ingénieur Civil et Architecte  
BUREAU : 180 rue St-Jacques, Montréal.  
Téléphone No. 1723 | Chambre 7, 3<sup>e</sup> Etage.

Chemins de fer, Ponts, Canaux, Constructions  
Civiles, etc. Brevets d'invention, Marques  
de Commerce, Évaluations.

**J. S. CUTHBERTSON**  
**ENTREPRENEUR**

Carré du Beaver Hall  
**N° 1**  
MONTREAL.

# A travers le Commerce Canadien.

## Changement d'adresse

**M. N. F. BÉDARD**, actuellement 17, rue William, Montréal, informe les fromagers et beurriers qu'à partir du 1er mai prochain il transportera ses bureaux et magasins au No 34, Foundling, entre les rues St. Pierre et Port.

## R. E. Archambault, Montréal

**M. R. E. ARCHAMBAULT**, autrefois de la société Archambault & Roby, est revenu récemment des Etats-Unis où il a dirigé pour le compte de la première maison de Chicago, les plus importants travaux de décoration de l'Ouest des Etats-Unis. Il ouvre maintenant un atelier au No 147 rue St-Laurent et sollicite le patronage du public de Montréal. Sa spécialité, c'est l'enseigne où il excelle sous tous les rapports; travail artistique, prix modérés et prompt exécution. Faire vite et bien, voilà sa devise.

## Villeneuve & Cie, Montréal

LA manufacture de MM. Villeneuve et Cie, quoique de date récente, a déjà conquis droit de cité par tout le pays. Une fabrication soignée, avec un bon choix de tabac en feuille, garantissent que les cigares de cette manufacture seront toujours de bonne qualité. Un système judicieux d'annonces et de publicité par chromos, gravures, etc., ont rendu populaires partout où l'on vend des cigares, les marques "Little Buck," "Blackstone," etc., etc. Aussi le chiffre d'affaires de la maison a-t-il pris un essor étonnant qui ne paraît pas devoir s'arrêter de sitôt.

Le commerce doit s'apercevoir de la popularité des cigares de la manufacture Villeneuve et Cie et ne manquera pas de s'en tenir assorti.

## N. F. Bédard, Montréal

NOUS avons eu si souvent à parler de M. N. F. Bédard dans nos revues du commerce du fromage, que tous ceux de nos lecteurs intéressés à cette branche de commerce le connaissent, au moins de réputation.

Nous désirons signaler aujourd'hui à l'attention de nos lecteurs la canistre "Empire State" dont il est le seul agent pour la province de Québec. Le "Journal d'Agriculture" (novembre 1892) disait à propos de cette canistre :

"La canistre à lait "Empire State" est ce qu'il y a de plus parfait inventé jusqu'à ce jour. Grâce à un ingénieux procédé, on peut remplir cette canistre jusqu'à deux doigts du bord et effectuer le transport du lait sur les plus mauvais chemins de campagne, sans qu'il s'en perde une seule goutte. Une autre amélioration précieuse consiste en une nouvelle méthode de ventilation faisant partie du couvercle. On peut laisser cette canistre dehors pendant la pluie la plus forte sans que l'eau y pénètre, tandis que le lait est toujours bien ventilé."

## Robin et Sadler, Montréal

LA manufacture de courroies de transmission Robin et Sadler de Montréal est depuis longtemps connue de tous ceux qui ont des machines en opération pour l'excellence de ses courroies de transmission. S'étant restreinte à cette spécialité, la maison Robin et Sadler est en état de fournir ce qu'il y a de mieux dans le marché; elle a fourni dernièrement à la Cie Royale d'Electricité une énorme courroie de transmission, la plus large qui existe en Amérique. L'excellence des matériaux employés et la perfection de la main d'œuvre caractérisent tout ce qui sort de la maison.

Nos industriels connaissent déjà depuis longtemps le chemin du magasin de MM. Robin et Sadler, rue Notre-Dame Ouest, et les fromagers et beurriers qui ont besoin de ses produits ne sauraient être mieux servis ailleurs.

## Dominion Corset Co., Québec

SOUS la raison sociale "Dominion Corset Co." s'est fondée à Québec une industrie canadienne maintenant florissante, celle de la fabrication des corsets.

Pourvue d'ouvriers et d'ouvrières habiles, n'employant que des matériaux de qualité supérieure, la Dominion Corset Co. produit un article sérieux, bien fait, d'une élasticité incomparable, d'une solidité extraordinaire et d'un fini irréprochable, qui a une grande vogue dans tout le pays. Le corset de cette manufacture, en grandeurs très variées et en différents genres de matériaux n'a pas de supérieur au Canada.

Le commerce de la campagne, ainsi que les marchands de nouveautés et de mercerie des villes ne peuvent se passer de ces corsets de premier ordre, qui, avec des prix modiques, trouvent invariablement le moyen de satisfaire la clientèle.

## Jos. Quevillon & Cie, Montréal

POURQUOI ne pas encourager une maison canadienne dont les produits sont au moins égaux aux meilleurs produits d'autres maisons et supérieurs à presque tous? MM. Jos. Quevillon et Cie ont, rue Champlain, un établissement de charcuterie où tous les produits du porc sont fabriqués, préparés avec soin et mis en vente à des prix très bas. On n'y emploie que le *cochon canadien* dont la supériorité sur le porc américain est connu de tout le monde, à cause des méthodes d'élevage, d'engraissement, etc.

Une spécialité de MM. Jos. Quevillon et Cie, que nous tenons à signaler à nos lecteurs, c'est la saucisse de Bologne, qu'ils livrent aux marchands sur commandes par téléphone ou par lettre, les épiciers de la ville étant desservis régulièrement par les *drivers* de la maison.

Ces saucisses de Bologne de MM. Jos. Quevillon et Cie sont faites de manière à pouvoir se conserver parfaitement par tous les changements de notre climat, même pendant les plus grandes chaleurs de l'été; la maison les garantit et de plus elle promet une récompense à toute personne qui prouvera qu'il y a une meilleure marchandise de ce genre sur le marché.

Le 'SUN' Compagnie d'Assurance sur la Vie  
DU CANADA.



Un excellent placement pour chacun est de prendre une police d'assurance dans cette forte et prospère compagnie.

Polices sans conditions.  
Réclamations payées promptement.

Bureau Principal, Montréal.

T. B. MACAULAY, Secrétaire et Actuaire. R. MACAULAY, Président.

## PROPRIÉTÉS

ET

### LOTS A BATIR

A Vendre  
Au Mois

Résidences  
d'Été

A Vendre  
ou à  
Louer

Prêts  
Négociés  
aux  
Plus Bas Prix

Assurances

Evaluations

2550 Rue Notre-Dame

## MARCOTTE FRERES

### ENCANTEURS

— ET —

Agents d'Immeubles

Avances faites sur consignations

Emprunts négociés sur hypothèques.

No 89 rue St-Jacques,  
MONTREAL.

## JOHN MORRIS

### AGENT D'IMMEUBLES

Assurances Contre le Feu,

Prêts sur Hypothèques

126, RUE ST-JACQUES

Téléphone 2390.

MONTREAL

### J. A. GRENIER

Arpenteur-Ingénieur Civil

SOLLICITEUR DE PATENTES

107 Rue St-Jacques, - - Montréal.

## A VENDRE

PAR

J. N. BEAUDRY,

AUDITEUR ET COMPTABLE

Agent d'Immeubles, de Succèsions, de Finances et d'Assurances, Louage de Maisons et Collection de loyers,

Prêts et Emprunts effectués aux taux les plus bas.

Bâtisse "Imperial," Chambre 18

Bell Tel. 2566.

\$7,600 RUE LAGAUCHETIERE, près des Allemands, deux bonnes maisons en pierre de taille et brique solide, 41 x 36, à deux étages avec soubassement et grenier, terrain 9627 pieds.

\$42,000 RUE ST. PAUL, près de St. François-Xavier, deux magasins en pierre à trois étages, de 23 et 31 x 49 avec entrepôts en arrière de 134 x 24, terrain 10,057 pieds.

\$18,000 RUE DES COMMISSAIRES, coin de St. François-Xavier, un superbe magasin et entrepôt en pierre de taille de 28.9 x 80.6, à quatre étages, superficie 2,387 pieds.

\$10,000 Un bloc de 6 maisons, 12 logements, coin des rues Drolet et Marie-Anne. Loyer annuel \$1,140.00.

Un grand nombre de lots vacants à Laprairie avoisinant la manufacture de briques pressées, et sur les rues St-Denis, 3 lots à 70c le pied et 5 lots à \$1.00 le pied, et Sherbrooke et St-André, 116 x 133, en tout ou en partie, de 25 centins à \$1 le pied.

\$3,500 RUE ST-ANDRE, maison de 20 x 40 en bois et brique, 4 étages, 2 logements, loyer \$360. Terrain 20 x 30, 1er étage en pierre.

\$2,400 RUE PANTALEON, maison 40 x 26, en bois et brique, 2 étages, 4 logements, loyer \$276. Terrain 40 x 68.

\$1,100 A LONGUEUIL, rue Chambly, une maison en bois à deux logements, solage en pierre terrain 70 x 140. Conditions faciles.

\$5,000 A LAPRAIRIE, rue Ste-Marie, une maison en brique solide, solage en pierre, couverture en ferblanc de 42 x 30 à 3 étages bien finie avec cuisine en allonge, hangars, romises et écuries, 15 appartements, eau de l'aqueduc. Terrain 51 x 137 plus environ 38,000 pieds de terrain attenant, faisant front sur deux rues, superficie 45,000 en tout. Véritable spéculation.

Une file complète du *Canadian Illustrated News*, 28 volumes, *L'Opinion Publique*, 14 volumes, *L'Echo du Cabinet de Lecture Paroissiale*, 15 volumes, *La Revue Canadienne*, de 1885 à 1892, 23 volumes, reliure forte et élégante. Convenable pour bibliothèque publique et privée.

\$12,500 A LONGUEUIL, à vendre ou à échanger, cette splendide maison en brique solide à quatre étages de 45 x 40 avec toutes les améliorations modernes et les dépendances désirables. Terrain 50,000 pieds en superficie.

\$7,000 Rue St-Denis, près du carré St-Louis, maison en pierre et brique, 4 étages, 2 logements, avec hangars, etc. Conditions faciles.

\$7,000 RUE ST-HUBERT, entre Mignonne et Ontario, une maison récemment décorée à deux logements en pierre de taille et brique solide de 25 x 40, avec hangars et écuries. Terrain 25 x 90. Ruelle en arrière.

\$7,000 La moitié indivise du magasin No 220 rue Saint Paul et 69 rue des Commissaires.

## J. N. BEAUDRY,

AUDITEUR ET COMPTABLE.

Agent d'Immeubles, de successions, de finances, d'assurance, Louage de maisons et Collection de Loyers.

Prêts et Emprunts effectués aux taux les plus bas.

Bâtisse "Impérial," Chambre No. 18, Tél. Bell 2506.

Arthur Vincent.

L. Achille Dufresne.

## VINCENT & DUFRESNE

ARCHITECTES

Ingénieurs-Civils, Arpenteurs Provinciaux et Fédéraux. Spécialité sollicitateurs de Brevets d'invention.

17 Rue St-Jacques, - Montréal.  
Bureau du soir : 326 Rue St-Denis, et à Longueuil.

## FRED. R. ALLEY

Achète, Vend et Échange

— LES —

## PROPRIÉTÉS

Administration de Successions,  
Collection de Loyers,  
Placement d'Assurance.

BUREAU PRINCIPAL

116 Rue ST-JACQUES, Montréal

Téléphone 1251.

C. J. McCuaig,  
Toronto.

R. A. MAINWARING  
Montréal.

## McCuaig & Mainwaring

DE MONTREAL ET TORONTO

## COURTIERS D'IMMEUBLES

ET PLACEMENTS

— BUREAUX —

147 RUE ST-JACQUES, | 18 RUE VICTORIA  
MONTREAL. | TORONTO.

Téléphone Bell 2433

JOHN JAMES BROWNE, Architecte.  
JOHN JAMES BROWNE & SON, Agents d'Immeubles

Si vous désirez acheter, vendre ou acquérir des

## PROPRIÉTÉS

Adressez-vous à

## JOHN JAMES BROWNE & SON

207 RUE ST-JACQUES, MONTREAL

(Bâtisse Nordheimer)

Evaluation de propriétés,  
Règlement de pertes d'incendie

ARGENT A PRETER  
Créances achetées à 5 et 6 p.c.

## L. BELANGER

— NOTAIRE —

58 Rue St. Jacques et 116 Rue Visitation

## NOUVELLE LIGNE ELECTRIQUE

AU DEPOT DU C.P.R.

St Louis du Mile-End

— ET —

Au SAULT AU RECOLLET

## A VENDRE

Quelques Jolis Blocs pour Subdivision

A côté de la ligne,

DES LOTS DE \$550 A \$800

Sur la rue St-Laurent.

## ALBERT E. LEWIS

185 rue St-Jacques, Montréal.  
Téléphone 1842.

**Renaud, King et Patterson, Montréal**

POUR l'élégance de leurs meubles, soit de maison, soit de bureau, pour le fini et le goût artistique de la décoration, la solidité de la fabrication, la beauté des matériaux, la maison Renaud, King et Patterson peut rivaliser avec ce qu'il y a de plus populaire dans l'ébénisterie. On va chez eux, non seulement parce que leurs prix sont très bas, mais parce qu'on est bien servi; non seulement parce que les meubles qu'ils fabriquent sont bien faits, mais parce qu'ils en ont un choix immense, un assortiment complet et que chacun y trouve les meubles à son goût.

Les dernières créations de la mode, les dernières combinaisons de confort et d'élégance sont représentées dans leur magasin, où nous conseillons à tous nos lecteurs d'aller faire une visite lorsqu'ils seront sur le point de déménager ou de se meubler une maison.

**James W. Pyke, Montréal**

TOUS ceux qui ont dans leurs ateliers des machines en métal poli, savent quels soins sont nécessaires pour conserver le brillant de ces pièces et empêcher la rouille d'y mordre. Une composition spéciale, la 'MANNOCITIN,' introduite ici par M. James W. Pyke, 35 St-François-Xavier, Montréal, préserve les métaux polis de la rouille tout en leur conservant le poli, le brillant, des surfaces exposées.

M. Pyke est aussi le seul agent au Canada pour la peinture "MANNOCITIN" pour les couvertures en fer-blanc, tôle, etc. Avec cette peinture, plus de rouille.

A part ces deux spécialités M. Pyke fait aussi un commerce considérable de fers, métaux, aciers, etc. Il sollicite la correspondance de ceux qui ne pourraient pas venir à Montréal et donnera une attention toute particulière aux commandes qui lui viendront par la poste.

**L'Équitable-Vie**

NOUS attirons l'attention de nos lecteurs sur la page d'annonce de la Société d'Assurance-Vie L'Équitable. Cette compagnie est l'une des plus grandes corporations financières du monde et c'est elle qui a inauguré ici le système tontine qui est devenu aussi populaire que rationnel puisque ce mode d'assurance unit le double but de la prévoyance en cas de mort à celui d'un rendement important à l'assuré s'il atteint la période pour laquelle il est assuré. Les polices de cette compagnie sont exemptes de toutes restrictions et sont aussi des plus libérales.

L'Équitable a pour conseil d'administration cinquante citoyens tous aussi marquants, par leur honorabilité que par leur position responsable. Cette Société a nommé tout dernièrement un de ses directeurs en la personne de Monsieur Van Horne, Président du Pacifique Canadien.

Aux patrons de l'assurance nous ne pouvons mieux faire que de la recommander d'une manière toute spéciale. L'honorable S. P. Stearns, ancien consul-général pour les États-Unis, au Canada, en est le gérant principal ici et notre compatriote bien connu Monsieur Philippe La Ferrière est l'Inspecteur de cette compagnie. Inutile d'ajouter que les études approfondies faites par M. La Ferrière soit en Europe dans les grandes Compagnies Françaises et Anglaises, comme aussi sa longue expérience en matière d'assurance-vie et son honorabilité bien connue le recommandent tout spécialement à la clientèle.

**Pharmacie Picault et Contant, Montréal**

EN outre de leur pharmacie de détail, MM. Picault et Contant font depuis un certain nombre d'années le commerce en gros de médecines brevetées et de toutes les drogues et produits pharmaceutiques vendus généralement par les marchands d'épicerie de la campagne et des villes. Les quantités considérables qu'ils achètent de chacune de ces substances leur permettent de vendre aux meilleures conditions du marché et la réputation de la maison est une garantie de la qualité de la marchandise.

Ces messieurs font une spécialité de la vente du caustique en, gros boucauls, et aussi en boucauls de 100 lbs. et 50 lbs.

Nous ne saurions donc recommander trop fortement à nos lecteurs, de demander des cotations ou d'envoyer leurs commandes à la Pharmacie Picault et Contant, 1475 rue Notre-Dame, Montréal.

**Brodie & Harvie, Montréal**

S'IL est une maison dont les produits sont connus dans le commerce d'épicerie au Canada, c'est bien la maison Brodie & Harvie, dont, depuis un temps immémorial, les farines préparées forment un des articles les plus populaires dans toutes les classes de la clientèle.

Cette réputation qui s'étend depuis Terre-Neuve jusqu'aux Iles-Charlotte, en Colombie Anglaise, a été acquise et s'est maintenue par le soin constant apporté dans le choix du blé employé, dans la mouture de ce blé et dans la pureté des ingrédients qui donnent à cette farine préparée la propriété de lever par sa propre fermentation, sans addition de levain ou de levure étrangère.

Partout on la trouve recherchée et faisant sa clientèle à l'encontre d'autres farines préparées qui sont offertes à meilleur marché. Il n'y a qu'une supériorité réelle, incontestable et permanente, qui puisse accomplir cela, et nous ne croyons pas qu'il soit nécessaire d'offrir d'autres témoignages en sa faveur.

**Anchor Medicine Co., Québec**

LES préparations de la ANCHOR MEDICINE CO, ne sont pas de ces remède sauvages dont on doit la découverte, soi-disant, à une tribu disparue ou à un missionnaire décédé; ce sont de véritables préparations médicales, approuvées par la faculté et dont les éléments ont été choisis avec soin, et mélangés avec art, par des médecins d'expérience.

Le REMÈDE ANCHOR contre la faiblesse devient un des toniques les plus populaires; ses effets sont certains, son action est rapide et il convient également à tous les sexes et à tous les âges. La compagnie, d'ailleurs, l'annonce d'une manière très intelligente dans les journaux populaires, par circulaires et par affiches, de manière à en assurer la demande dans toutes les parties du pays. Aucun marchand de campagne ne devrait manquer de s'assortir de cet article, ainsi que des autres préparations de la compagnie qui fait au commerce un escompte sérieux. Sa liste comprend actuellement le Remède "Anchor" pour la Faiblesse, les Pilules Toniques du Sang du Dr Nelson; le Vermicure Français, pour les vers, et le Castorol, huile de castor composée.

La compagnie doit ouvrir ce printemps, à Montréal, une succursale qui sera sous la direction de M. Gustave Piché, ci-devant de la maison Piché, Tisdale et Cie.

**BANQUES**

**LA BANQUE JACQUES-CARTIER**  
BUREAU PRINCIPAL—MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ . . . . . \$500,000  
FONDS DE RESERVE . . . . . 215,000

DIRECTEURS :  
L'Hon. ALPH. DESJARDINS, Président.  
A. S. HAMELIN, Vice-Président.  
DUMONT LAVIOLETTE,  
A. L. DE MARTIGNY,  
JOEL LEDUC.  
A. L. DE MARTIGNY, Directeur-Gérant.  
TANOREDE BIENVENU, Assist.-Gérant.  
E. G. ST. JEAN, Inspecteur.

SUCCURSALES :  
St. Hyacinthe, A. Clément, gérant.  
Drummondville, J. E. Girouard, " "  
Beauharnois, H. Dorion, " "  
Laurentides, Q., H. H. Ethier, " "  
Hull, P.Q., J. P. de Martigny, " "  
St. Simon, D. Denis, " "  
St. Sauveur, Québec, N. Dion, Jr., " "  
Québec, rue St. Jean, G. Leclère, Jr., " "  
Fraserville, J. O. Leblanc, " "  
Valleyfield, L. de Martigny, " "  
Victoriaville, A. Marchand, " "  
Plessisville, E. O. P. Chèvrefeils, " "

BRANCHES A MONTREAL :  
St. Jean-Baptiste, M. Bourret, gérant.  
Ste. Cunégonde, G. N. Ducharme, " "  
St. Henri, A. Boyer, " "  
Rue Ontario, D. W. Brunet, " "

CORRESPONDANTS :  
Londres, Angleterre, Le Crédit Lyonnais.  
Glyn, Mills, Currie & Co.  
Paris, France, Crédit Lyonnais.  
New-York, National Bank of Republic.  
Bank of Montreal.  
The Merchants Nat. Bank.  
Bank of Montreal.  
Boston, The Merchants Bank of Canada.  
Chicago, Bank of British North America.  
Canada, Bank of British North America.

UBALDE GARAND. TANOREDE D. TERROUX.

**GARAND, TERROUX & Cie.,**

BANQUIERS ET COURTIERS,

No. 3, Place D'armes, MONTREAL.

Effets de commerce achetés. Traités émis sur toutes les parties de l'Europe et de l'Amérique. Traités des pays étrangers encaissés aux taux les plus bas. Intérêt alloué sur dépôts. Affaires transigées par correspondance.

**MARBLE AND GRANITE WORKS**

Côte des Neiges, Montréal

**JOS. BRUNET**

Importateur et manufacturier de Monuments, Tombes, Charniers, Poteaux, Copings et toutes sortes d'Ouvrages de Cimetières

Réparations en tous genres à des prix très modérés.

Résidence : J. BRUNET, Cote des Neiges.

Téléphone 4686.

**BANQUES**

**BANQUE D'HOCHELAGA.**

BUREAU PRINCIPAL—MONTREAL.

Capital versé . . . . . \$710,100  
Réserve . . . . . 230,000

DIRECTEURS :  
F. X. ST. CHARLES, Président.  
R. BICKEIDIKE, Vice-Président.  
C. CHAPUT.  
J. D. HOLLAND.  
J. A. VAILLANCOURT.  
M. J. A. PRENDERGAST, Gérant.  
C. A. GIROUX, Assistant-Gérant.  
A. W. BLOUIN, Inspecteur.

SUCCURSALES :  
Trois-Rivières, C. A. Sylvestre, Gérant.  
Joliette, A. A. Larocque, " "  
Sorel, W. L. M. Désy, " "  
Valleyfield, S. Fortier, " "  
Lout-ville, F. X. O. Lacourrière, " "  
Vankleek Hill, Ont., C. A. Gareau, " "  
Winnipeg, Man., H. N. Boire, " "  
Montréal, 1376 Ste-Catherine, O. Tessier, " "

DÉPARTEMENT D'ÉPARGNE :  
Au Bureau Principal et aux Succursales.

CORRESPONDANTS :  
Londres, Ang'et., The Clydesdale Bank, limited.  
Paris, France, Le Crédit Lyonnais.  
New-York, National Park Bank.  
Boston, Importers and Traders Nat Bank.  
Ladenburg, Thalmann & Co.  
Third National Bank.  
National Bank of Redemption.

Collections dans tout le Canada aux taux les plus bas.  
Emet des crédits commerciaux et des lettres circulaires pour les voyageurs, payables dans toutes les parties du monde.

**M. L. J. LACASSE**

COMPTABLE,

Auditeur et Agent Financier

Transactions sur effets de commerce. Prêts sur hypothèques. Avances sur garanties personnelles et Recus d'entrepôt, Collections, Traités, Encaissement de chèques, etc.  
Correspondance sollicitée.

No 7 Place d'Armes, - Montréal

(Edifice de la Banque Jacques-Cartier.)

**FAUCHER & Fils**

Importateurs et Marchands-Ferronniers

**Bois et Garnitures de Voitures**

Fournitures pour Carrossiers et Forgeons, telles que Fer en barres, Acier, Charbon de forge, Peintures, Vernis, etc.

Nos 796 à 802, Rue Craig,  
MONTREAL.

Téléphone 576

**BANQUES.**

**La Banque du Peuple**

FONDÉE EN 1835

CAPITAL . . . . . \$1,200,000  
RESERVE . . . . . 600,000

JACQUES GRENIER, Ecr., Président.  
J. S. BOUSQUET, Ecr., Caissier.  
WM. RICHER, Assistant-Caissier.  
ARTHUR GAGNON, Inspecteur.

SUCCURSALES :

Québec, basse-ville, P.B. Dumoulin, gérant.  
St. Roch, Nap. Laviole, " "  
Trois-Rivières, P. E. Panneton, " "  
St. Jean, H. St. Mars, " "  
St. Jérôme, J. A. Théberge, " "  
St. Rémi, C. Bédard, " "  
Montréal, rue Ste-Catherine, A. Fournier, " "  
Notre-Dame Ouest, J. A. Bleau, " "  
St. Hyacinthe, J. Laframboise, " "

CORRESPONDANTS :

Londres, Ang., MM. Glyn, Mills, Currie & Co.  
The Alliance Bank (limited).  
New-York, The National Bank of the Republic.  
Hanover, National Bank.  
Boston, The National Revere Bank.  
Ontario, La Banque Molson.  
Nouveau-Brunswick, La Banque de Montréal.  
Nouvelle-Ecosse, Bank of Nova-Scotia.  
Ile du Prince-Edouard, Merchants Bank of Halifax.

**RODOLPHE BRUNET & CIE**

BANQUIERS

13 Côte Saint-Lambert  
MONTREAL

Escomptent Billets et Chèques  
reçoivent des Dépôts, etc.

**Sirop de Terebenthine**

DU

**DR LAVIOLETTE**

En vente chez tous les épiciers de gros.

Propriétaire; J. G. LAVIOLETTE, M.D., 232, rue St-Paul.  
Voir aux prix-courants les prix pour détailliers.

**" LE CONSTRUCTEUR "**

(25ème année).

**Moniteur Spécial des Industries du Fer.**

JOURNAL HEBDOMADAIRE

Industriel, Commercial et Financier, Mines et Métallurgie, Chemins de fer, Tramways et Navigation, Machines pour manufactures et industries diverses.

PARAISANT LE DIMANCHE.

DIRECTEUR :

**MAURICE ALBERT,**

82 rue du Rocher, Paris.

Prix de l'abonnement annuel :

FRANCE, 25f. - ETRANGER, 27f.

Province de Québec, } COUR SUPERIEURE  
District de Montréal. }  
No 2307.

Dame Mathilde Brien dit DesRochers, des cité et district de Montréal, épouse d'Ignace Bourget, presseur, du même lieu, dûment autorisée à ester en justice, a, ce jour, intenté une action en séparation de biens contre son époux.  
Montréal, 6 mars 1894.

LOUIS MASSON,  
Avocat de la Demanderesse.

**REDUCTION DE 50 P. C.**

Dans les taux d'assurance sur bâtisses situées dans la cité de Montréal, effectuée depuis les mois de mai 1891.

PAR LA

**Cie d'Assurance Mutuelle contre le Feu**

DE LA CITE DE MONTREAL

Bureau; No. 9 Côte Saint-Lambert

**L. W. Telmosse, Montréal**

**M.** TELMOSSÉ est un des pionniers du commerce de gros, en épicerie et provisions de la rue St-Paul. Il faisait affaires autrefois avec M. G. G. Gaucher, sous la raison sociale de Gaucher et Telmosse et s'est séparé de son associé il y a un peu plus d'un an. Depuis cette époque, M. Gaucher s'étant occupé spécialement du commerce des produits agricoles et provisions, farines, etc., la clientèle de l'épicerie est restée à M. Telmosse qui a su, par sa libéralité en affaires, le choix judicieux de ses marchandises, l'attention et le soin avec lequel il exécute les commandes, non seulement conserver l'ancienne clientèle de la maison, mais l'augmenter considérablement. Secondé d'une manière admirable par ses deux fils, M. Telmosse a su donner à son établissement une position de premier ordre dans le commerce ; son stock très considérable et parfaitement assorti garantit toute satisfaction aux détailliers qui s'adressent chez lui et l'on est sûr, en faisant affaires avec lui, d'être traité honorablement et libéralement.

**The Standard Boot Co., Lévis, Québec**

**L**A nouvelle manufacture de chaussures de Lévis, de la Standard Boot Co, est dirigée par des praticiens de grande expérience qui, tout en fournissant au commerce un article de première qualité, peuvent le donner à un bon marché véritable, avec des termes d'une très grande libéralité. La spécialité de la Standard Boot Co, c'est le mocassin en cuir rouge, qu'elle fabrique d'une solidité et d'une élégance sans pareilles. Elle fait aussi la botte de pêche et les autres chaussures de travail qui trouvent à la campagne et à la ville une vente très facile.

Avant de renouveler les stocks du printemps, les marchands de la campagne et les marchands de chaussures des villes feront bien d'attendre le passage des voyageurs de la maison, ou bien de s'adresser directement à elle. Ses bureaux sont à Québec, 77 rue Dalhousie, où toute correspondance devra être adressée.

En faisant la revue du stock pour s'assurer si l'on est bien assorti, on ne devra pas oublier que la Standard Boot Co, a des prix équitables, des marchandises d'excellente qualité et fait des escomptes très larges.

**Whitehead & Turner, Québec**

**L**A maison de gros par excellence de Québec, dans le commerce d'épicerie, c'est la maison Whitehead & Turner. Connue et appréciée dans toute la région qui s'approvisionne à Québec, elle vient même faire concurrence par ses voyageurs aux grandes maisons de Montréal sur leur propre terrain et elle étend sa sphère commerciale jusque par delà les provinces maritimes, à St-Pierre-Miquelon et à Terre-Neuve.

Toujours bien assortie en articles de première qualité, toujours une des premières à mettre sur le marché les nouveaux arrivages de la saison, elle est toujours certaine de satisfaire sa clientèle, au triple point de vue de l'assortiment, de la promptitude des livraisons et des prix.

Aussi ses clients lui sont fidèles, et de nouveaux acheteurs lui viennent chaque jour, attirés par sa grande réputation d'honorabilité et de libéralité. Nos lecteurs qui feraient quelques achats de MM. Whitehead & Turner, n'auront jamais l'occasion de nous reprocher de leur avoir recommandé cette maison de premier ordre.

**W. D. McLaren, Montréal**

**U**NE des premières conditions du succès pour un épicier détaillier, c'est de n'avoir en vente que des articles de qualité incontestable et de valeur reconnue. Si l'épicier, trompé lui-même par le fabricant, livre à sa clientèle une marchandise frelatée, le mécontentement du client fait beaucoup plus de tort au marchand que le surplus de profit qu'il a pu faire en vendant cette marchandise, au lieu d'une autre de bonne qualité qui lui aurait coûté plus cher.

Cela s'applique surtout aux poudres à pâte dont il existe une foule de marques sur le marché. La *Cook's Friend* de M. W. D. McLaren, n'a jamais donné lieu à aucune plainte de la part de la cuisinière, dont elle est véritablement l'amie discrète et sincère. Depuis vingt-cinq ans, la *Cook's Friend* a vu naître et disparaître au bout de quelques années, une foule d'autres poudres, dont la carrière était aussi courte que leur fabrication était frelatée. Elle est restée la reine des poudres à pâte et il n'est pas une épicerie qui puisse se passer d'un assortiment de poudre *Cook's Friend*. Pas besoin de présents pour la vendre.

**Pianos Hardman**

**L**A maison Hardman, Peck & Co. de New York a adressé, il y a quelque temps, au commerce une circulaire dans laquelle elle parle des récompenses reçues à l'exposition universelle de Chicago.

Le point saillant de cette circulaire est que cette maison reproduit en regard du *fac simile* de leur médaille un document signé par tous les membres du jury, après délibération. Il est évident que, en rédigeant leur rapport, les jurés avaient raison de croire que l'on tenterait de le falsifier, les événements ultérieurs ont démontré qu'ils n'avaient peut-être pas complètement tort.

Ce rapport se lit comme suit :

CHICAGO, 5 septembre 1893.

Aux exposants :

Il semblerait juste, maintenant que l'examen des différents pianos est complété et les prix distribués, d'expliquer brièvement notre mode d'opération. Les juges ensemble ont d'abord visité les différentes expositions et ont examiné tous les instruments, chacun des juges notant avec soin les points tels qu'ils se présentaient à son esprit et les enregistrant au long dans un cahier *ad hoc*. Lorsque les examens furent complets, les juges se réunirent pour décider des mérites relatifs de chacun et dans deux cas seulement, il y eut désaccord, mais seulement sur un point d'importance secondaire. La décision fut unanime ; les récompenses données sont le résultat de l'examen et du jugement de six hommes et non d'un seul. Nous avons gardé un rapport complet de tout notre travail et si notre verdict est changé par d'autres autorités, il nous sera facile de montrer où le changement a été fait.

V. H. HLAVAC,  
MAC SCHIEDMAVER,  
EDWIN P. CARPENTER,

F. ZIEGFELD,  
HUGH A. CLARKE,  
GEORGE STECK.

La maison Hardman, Peck & Co. a eu une heureuse idée en publiant cette circulaire en regard de la récompense qu'elle a obtenue ; car elle ne fait qu'en augmenter la valeur et attire l'attention sur l'énorme différence qui existe entre les récompenses accordées par le premier jury et celles accordées ensuite par la grâce du ciel et celle de John Boyd Thacher.

Nous avons la bonne fortune de pouvoir annoncer à nos lecteurs que MM. Laurent, Laforce et Bourdeau, de Montréal, les marchands bien connus des meilleures marques d'instruments de musique sont les agents de MM. Hardman, Peck & Co., de New-York.

# GRANBY RUBBER COMPANY

COMPAGNIE DE CAOUTCHOUC DE GRANBY



La "Granby Rubber Company" tient

toujours la tête.

Ses Marchandises sont plus belles et meilleur

marché que jamais.

Ses Marchandises sont les préférées du Marché.

Tous les Marchands désireux de vendre la meilleure valeur pour l'argent payé, tiendront certainement en magasin

## LES CLAQUES GRANBY

**MAISON**  
**LAURENT, LAFORCE & BOURDEAU**

Fondée en 1880.

**No 1637 Rue Notre-Dame, Montréal.**

Téléphone Bell 1297.

SEULS IMPORTATEURS DES CELEBRES PIANOS

**HARDMAN, de New York, MARSHALL & WENDELL, d'Albany, N. Y., IVERS & POND, de Boston,**  
Et des meilleurs **PIANOS** et **ORGUES** fabriqués au Canada.

Cette maison, si avantageusement connue par l'excellence des Instruments qu'elle offre en vente, et par la satisfaction générale qu'elle a toujours donnée pendant plus de trente années d'existence, mérite à juste titre la confiance illimitée dont elle a toujours joui.

REPARATIONS ET ECHANGES à des conditions très acceptables, et toutes sortes de PIANOS D'OCCASION en mains.

**"LA CANADIENNE"**

COMPAGNIE D'ASSURANCE SUR LA VIE,

Bureau Principal, 107 Rue Saint-Jacques, Montréal,

ÉDIFICE IMPÉRIAL, BUREAUX 30 et 31.

Président, Hon. J. G. LAVIOLETTE, M.C.L.; Vice-Président, F. X. MOISAN;  
Gérant et Secrétaire, P. GARON.

Situations vacantes pour agents et collecteurs.

S'adresser personnellement ou par lettre à

**P. GARON, Gérant.**

N. B.—En faisant votre demande, mentionnez LE PRIX COURANT.

**CHS. DESMARTEAU**  
Comptable, Auditeur et Commissaire  
No 1598 rue Notre-Dame.

SPECIALITÉ :

REGLEMENTS D'AFFAIRES DE FAILLITES.

**F. VALENTINE**  
COMPTABLE ET LIQUIDATEUR DE FAILLITES  
TROIS-RIVIERES.

Renseignements confidentiels donnés au commerce.

**BILODEAU & RENAUD**

COMPTABLES, AUDITEURS ET COMMISSAIRES,  
No. 15 rue St-Jacques, Montréal.

Spécialité :

Règlement des Affaires de Faillites.  
Téléphone 2003.

**NAP. MATTE,**

Comptable, Auditeur et Liquidateur.

BUREAU :

Bâtisse de la Banque Nationale,

75 RUE ST-PIERRE, BASSE-VILLE QUEBEC.

Tél. Bell, bureau, 731. Tél. Bell, résid., 872.

Spécialité:—REGLEMENTS DE FAILLITES.

**CIE de TELEPHONE BELL du Canada**

— BUREAU PRINCIPAL —

**30—RUE ST. JEAN—30**

MONTRÉAL.

La Compagnie vendra ses Instruments à des prix variant de \$7 à \$25 par paire. Les "Standard Bell Telephone set" (protégés par une marque de fabrique enregistrée) dont le but spécial est de donner un service parfait et constant, est celui dont la compagnie se sert pour ses abonnés et il est supérieur à tout autre outillage téléphonique qui ait été mis jusqu'ici sur le marché.

Les abonnés du service de Montréal et le public peuvent maintenant obtenir la communication téléphonique sur ses lignes de circuit à longue distance, avec Québec, Ottawa et Sherbrooke et les localités intermédiaires, aux prix suivants:

	Abonnés	Public
Pour Québec	60c	\$1.00
" Ottawa	50c	75c
" Sherbrooke	50c	75c

On trouvera des cabinets isolés pour la conversation à l'agence de la Compagnie, à Montréal, No. 1730 rue Notre-Dame, où l'on pourra obtenir toutes informations au sujet des prix et des localités en communication.

### Royer et Rougier Frères, Montréal

Il s'agit ici d'une maison ancienne, puisque sa fondation date de 1827, époque à laquelle la maison principale fut ouverte à Paris, France.

M. Victor Rougier, l'un des associés, dirige la succursale établie à Montréal depuis un an et importe exclusivement des produits français en quincaillerie, ustensiles de ménage, lampes, articles de chasse, jouets et les nombreux articles de l'industrie parisienne.

Cette maison fait en France et dans ses comptoirs établis à l'étranger, un chiffre d'affaires considérable et vend à des conditions exceptionnelles de bon marché.

Ayant à Paris leur maison principale, MM. Royer et Rougier Frères sont des mieux situés pour l'importation au Canada des articles français dont la réputation de qualité, de fini et de bon goût est universelle.

Par suite de la suppression de tous intermédiaires, les produits français arrivent sur notre marché à leur prix réel et s'écoulent très facilement en donnant la plus grande satisfaction au détaillant et au consommateur.

MM. Royer et Rougier Frères vendent la marchandise livrée à Montréal, chez le client, sans aucune charge extra.

Les marchands qui ont déjà traité des affaires avec cette maison ont témoigné leur satisfaction en renouvelant leurs ordres.

Nous engageons vivement nos lecteurs à visiter les salles d'échantillons de cette maison, 13 rue St-Jean, à Montréal, où ils trouveront un choix très beau et très varié de produits français excellents et bon marché.

### La Cie de Lithographie et d'Imprimerie Gebhardt-Berthiaume, Montréal

LA Compagnie Gebhardt-Berthiaume a depuis longtemps une réputation de premier ordre qu'elle prend un soin jaloux de conserver: la réputation d'exécuter les travaux d'imprimerie et de lithographie qui lui sont confiés, avec le goût le plus délicat et la promptitude la plus ponctuelle. Possédant un matériel considérable, des chefs d'ateliers de goût et d'expérience et des ouvriers de premier ordre, elle peut garantir au public une exécution soignée et une prompte livraison des ouvrages qu'on voudra bien lui donner. C'est dans ses ateliers que s'imprime notre journal, LE PRIX COURANT, depuis qu'il a pris son nouveau format; et le présent numéro est un spécimen bien réussi de ce qu'elle peut faire dans un certain genre. Elle a tout le matériel nécessaire pour les impressions commerciales, les affiches en gros caractères, les circulaires, etc. Elle se charge aussi de publications plus importantes, factums, brochures, livres, sans compter les journaux et revues périodiques. On peut se rendre compte de l'importance de son outillage par le fait que, pendant un certain temps, elle a imprimé en même temps deux grands journaux, la *Presse* et la *Minerve*.

Ses prix sont raisonnables et ses clients, une fois faits, lui restent.

### D. E. Drolet, Québec

DEPUIS quinze ans dans le commerce de grains et farines en gros, à Québec, et faisant depuis quatre ans les affaires pour son propre compte, M. D. E. Drolet a su se créer une clientèle considérable. Son poste de commerce est admirablement situé, à proximité des voies de communication: Pacifique Canadien, Grand

Tronc, Québec Central, quai du Richelieu etc. Il a, par conséquent, les plus grandes facilités pour recevoir ses marchandises qui lui sont expédiées directement des centres de production et pour expédier les commandes de la campagne, soit par chemin de fer, soit par bateau.

M. Drolet est un homme d'affaires; toujours à son poste pour recevoir ses clients et veiller à ce qu'on leur donne satisfaction, il assure ainsi à sa clientèle prompt attention, prompt transaction et prompt expédition.

Voici le moment où le commerce de la campagne s'approvisionne de graines. C'est le moment, par conséquent, où M. Drolet prouvera sans discussion et sans phrases, qu'il tient le plus bel assortiment possible de toutes les graines de semente qui conviennent le mieux à notre climat: graines fourragères, comme mil, trèfle, pois, etc., grains, comme avoine, orge, blé-d'inde; de farines de blé, farines d'avoine, son, gru, etc. Il reçoit ses farines directement des moulins de Manitoba et d'Ontario et les vend directement aux marchands et aux boulangers, ce qui lui permet de vendre à meilleur marché que tous les autres négociants. Qu'on n'oublie donc pas de lui faire une visite lorsque l'on viendra acheter ses marchandises du printemps.

### Laporte, Martin et Cie., Montréal

QUOIQUE situés dans un des quartiers excentriques de Montréal, les vastes magasins d'épicerie en gros de MM. Laporte, Martin & Cie, ne sont pas des moins achalandés. Ils sont d'ailleurs dans un quartier populaire, dans une localité d'avenir, qui deviendra peut être un jour le centre de la ville si Montréal continue, suivant la loi générale des agrandissements des villes, à s'étendre surtout vers l'Ouest.

Mais l'activité, les grandes relations et l'esprit d'entreprise des membres de la maison, MM. Hormidas Laporte, J. B. A. Martin et J. O. Boucher, ont parfaitement réussi à attirer chez eux, non-seulement le commerce de leur partie de la ville et de la campagne qu'elle regarde, mais aussi une part considérable de la clientèle du reste de la ville et du pays.

Leur assortiment de marchandises domestiques ou importées n'est jamais en défaut et vu l'étendue du local dont ils ont conservé la disposition dans leur splendide bâtisse, ils ont toujours sous la main ce qu'il faut au client.

Les immenses caves qu'il ont fait construire contiennent un grand choix de vins et spiritueux, branche dont ils ont fait une spécialité. Les cognacs Richard dont ils ont l'agence pour le Canada, ont un mérite de premier ordre et sont très bien vus des consommateurs; ils peuvent en conséquence les recommander sans restriction au commerce.

Les vins de Bordeaux, de Bourgogne, les vins d'Espagne et de Sicile, choisis par eux avec goût, soignés dans leurs caves par des experts, ne laissent rien à désirer sous le rapport de la qualité, non plus que sous le rapport des prix.

MM. Laporte, Martin et Cie, en outre, font la vente à commission des produits agricoles et, par leurs relations directes avec les détailliers, sont en mesure de placer ces produits aux meilleures conditions pour leurs correspondants.

En ce moment où certaines qualités de raisins secs sont rares sur le marché, la maison Laporte, Martin et Cie se fait un plaisir d'annoncer au commerce qu'elle a un stock considérable de raisins de Valence des meilleures marques et des pruneaux de France, de Bosnie et de Smyrne. Aux commerçants d'en profiter.

# Sénécal & Dépatie

Agents d'Immeubles

Et gérants de la Cement & Artificial Stone Coy.  
pour pavages en **Bookledge**, de trottoirs,  
planchers de cuisine, cours, hall,  
écuries, etc., etc.

52 & 54 RUE SAINT-JACQUES

Téléphone Bell 2331

## A VENDRE

**\$24,000**—Rue St Denis, Nos 572 à 574, bloc de très belles maisons en pierre à bosse à trois étages, avec toit français, grandes cours cimentées, hangars, etc., le tout en parfait ordre, bien loué, rapportant au-delà de 7 1/2 p.c., toutes cotisations, taxes, assurances et réparations déduites; terrain 75 x 100 avec ruelle.

**\$3,000**—Coin des rues Robin et Beaudry, maison en bois et brique à deux logements.

No 156 rue Cadieux, Mile-End

**\$2,000** Une maison en brique et bois, avec écurie en brique et bois, 20 x 24.

### A Maisonneuve

428 à 430 rue Lecours, une maison bois et brique, deux logements, avec un terrain vacant de 25 x 100. Le tout serait vendu pour \$1600. Un bargain.

**\$4,250**—Rue Cherrier No 37D, un beau cottage en pierre contenant 4 chambres à coucher, salon double, salle à diner avec extension. Terrain 20 x 100 avec ruelle. En parfait ordre, tout l'intérieur ayant été peint à neuf ce printemps.

### Au pied du courant

**\$14,000**—Faisant face sur la ruelle Longueuil, Parc Bellerive, et le chemin de fer du Pacifique, un beau terrain contenant à peu près 14,000 pieds de terrain avec maison bois et brique bien louée, et autres bâtiments. Il reste assez de terrain vacant pour être loué pour cour à charbon ou salle de tir. Ce terrain sera bientôt requis par la Corporation pour l'agrandissement du parc Bellerive. Il y a une jolie spéculation à faire.

**\$3,000**—No 92 rue des Erables, un beau cottage en brique avec cuisine en extension, très bien fini.

**\$7,500**—Rue Ste Monique, No 51, une belle maison en pierre à bosse, chauffée à l'eau chaude, etc., en très bon ordre, très belle localité.

**\$3,500**—Rue Rivard, Nos 22, 24 et 26, une maison en brique, 3 logements très bien finis et bien loués; il y a un joli marché à faire.

**\$50,000**—A la Longue-Pointe, terre voisine de Elmwood, 180 arpents avec deux maisons sur le fleuve et bâtiments, il y a une belle spéculation à faire.

**\$7,000**—123a à 125 avenue Lava', une très belle maison en pierre, 3 logements.

**\$2,750**—216 à 248 avenue DeLorimier, belle maison bois et brique, 3 logements, très bon placement.

**\$6,250**—65 à 75 rue Davidson, maisons bois et brique, 6 logements.

**\$3,000**—24 à 26 rue Rolland, maison bois et brique, 3 logements.

**\$3,750**—91 à 93 rue Versailles, maison bois et brique, 3 logements.

**\$6,250**—180 à 182 rue Versailles, maison pierre à bosse, 2 logements.

**\$7,000**—176 à 180 rue Ryde, un bloc de maisons en brique solide, 9 logements.

**\$9,000**—164 à 170 rue St Charles, 1 bloc de maisons brique solide, 8 logements.

**\$8,000**—17 à 39 Davidson, bloc de maisons en brique, 12 logements en très bon ordre, le tout loué \$900, par année, bon placement, peu d'argent comptant, balance à 50%.

**\$18,500**—Rue Ste Catherine, 1 bloc en brique, 2 magasins et 6 logements.

**\$11,500**—1554 à 1560 Ontario, 2 très belles maisons en pierre de taille, quatre étages, 4 logements.

**\$30,000**—Coin nord-ouest des rues St Hubert et Mignonne, 30,000 pieds de terrain. Très beau site pour résidence.

**\$13,500**—511 à 515 rue St Laurent, 3 magasin et logements au-dessus.

**\$7,500**—51 rue St Luc, une superbe maison en pierre, écuries sables en ciment, etc., etc.

**\$4,000**—15 et 17 avenue Impériale, une belle maison en brique, 3 logements.

**\$3,800**—176 à 180 rue Quesnel, une maison en brique solide, un magasin et deux logements.

**\$5,500**—344 à 348 rue Amherst, une maison en brique, 4 logements.

**\$2,200**—Rue Frontenac, Nos 302 et 301, une maison bois et brique, 2 étages, avec toit français, 2 logements. Le tout loué \$200 par année.

**\$19,000**—Nos 259 à 269 rue Cadieux, un bloc de maisons en brique solide, 6 logements avec passage moyen. En arrière du bloc susdit, un autre bloc contenant aussi 6 logements, le tout loué \$176 par mois. Très bon placement.

**\$2,200**—Un terrain avec petite maison au fond, rue St Hubert, près de la rue Ste Catherine, 26-6 x 75.

Un terrain situé coin sud-est de Craig et Lacroix, très convenable pour bâtir un hôtel.—\$3.00 le pied.

Lots vacants situés dans les rues Amherst, Mignonne, Boyer, Bleury, Cadieux, Duluth, Pantaléon, Canning, Charlevoix, Dufferin, Hibernia, Lasalle, Moreau, Mullin, Notre-Dame, Ontario, St Denis, St Thomas, William, Ottawa, St Hubert, Ste Catherine, Stadacona, Sherbrooke, Wellington, Logan, Brébeuf, à Longueuil et dans tous les alentours de Montréal.

### A HAWKESBURY

**\$9,000**—Un très grand hôtel meublé, 87 x 26 et extension 18 x 30 avec très grand terrain, hangars, remises, écuries 32 places, situé près de la gare du Canada Atlantic et du débarcadère des bateaux à vapeur qui voyagent entre Montréal et Ottawa. Excellente place d'affaires. Pour vue photographique et autres détails, s'adresser au bureau. Le propriétaire actuel désire vendre pour cause de santé.

### A ST HENRI.

**\$2,200**—No 93 rue Beaudoin, une jolie maison en bois, une grocery et 2 logements, bonne localité pour les affaires.

### St Louis du Mile-End

**\$2,000**—Rue Robin, 136 x 138, maison bois et brique, 2 étages, 2 logements bien loués.

### Coin des rues Ontario et St Hubert

**\$28,000**—Rue Ontario, deux maisons en brique solide, 4 magasins et 3 logements; rue St Hubert, une maison, façade en pierre à bosse, 3 étages, 3 logements. Rue St Christophe, vis-à-vis la maison ci dessus décrite—1 écurie de louage, 15 places, belle cour pontée, le tout loué \$200 par mois, beau placement.

Plusieurs belles terres situées à Rigaud, Ste Thérèse et Varennes, ainsi que divers terrains et propriétés de ville à échanger.

Coin des rues Wellington et Charlevoix, un beau terrain de 57 pieds rue Wellington, par 91 Charlevoix, très belle localité. L'on désire vendre de suite pour régler une affaire en litige. Aussi cinq lots rue Logan dans les mêmes conditions.

**\$6,000**—331 à 333 rue St Hubert, une belle maison en pierre, 2 logements bien loués, \$2,000 comptant, balance à 51 p. c.

### QUARTIER HOCHELAGA

#### Rue Mignonne

11 Lots vacants 21 x 80.

#### Rue Lafontaine

8 lots vacants 25 x 80 avec ruelle. Belle localité qui se développe rapidement, 50c. en bloc.

**\$5,250**—Rue Gain, 48 à 58, maison en bois et brique, 6 logements en bon ordre et bien loués.

### A LONGUEUIL

No 187 rue Saint Charles

**\$1,800**—Une maison en pierre avec un grand terrain s'étendant jusqu'au bord de l'eau, peut se bâtir sur le bord de l'eau et sur la rue St-Charles, vue magnifique sur le fleuve.

**\$2,750**—No 40 rue St Thomas, un très beau cottage en bois en parfait ordre, bâti à 50 pieds du chemin et ombragé de très beaux arbres, 9 appartements, hangar et remise et jardin en arrière, terrain 64 x 108.

## SÉNÉCAL & DÉPATIE

# A VENDRE

PAR

**C. E. L. DESAULNIERS**

AGENT D'IMMEUBLES

No 62 Rue St-Jacques, Montréal

Telephone 9627.

A vendre, plusieurs beaux lots au Sault au Récollets, sur la rivière, tout près du dépôt des chars électriques.

A vendre, rue Ontario, plusieurs maisons de commerce. Conditions faciles. Terrains à vendre, rues Rachel, St-Hubert, St-Denis, St-Louis, Sherbrooke, Mont-Royal.

**\$7,000**—A vendre, un bloc de maisons formant un coin de rue, contenant un magasin et sept logements. Loué \$900. Conditions absolument faciles.

**\$3,400**—A vendre, avenue Lasalle, Maisonneuve, une bonne maison à quatre logements. Conditions faciles.

A vendre, nombre de propriétés dans toutes les parties de la ville.

**\$2,700**—A vendre, rue Napoléon, près de l'église St-Louis, une maison à deux logements.

**\$3,600**—A vendre, avenue Marin, une maison à trois logements. Rue St Denis, une belle résidence. Conditions faciles.

A vendre, un bon Harmonium-Orgue. **\$15,000**—Rue Ontario, une maison contenant trois magasins, dans la partie commerciale.

**\$8,000**—A vendre, rue Panet, près de l'église St-Pierre, une maison louée \$960.

**\$5,000**—A vendre, rue Durocher, un beau cottage en pierre avec fournaise à eau chaude. Conditions faciles.

**\$3,600**—A vendre, rue Ste-Catherine, une maison avec magasins. Conditions faciles. Lots à vendre à St-Lambert.

Residences d'été à vendre à Valois. Conditions faciles.

**\$7,500**—A vendre, rue Shaw, près de la rue Ste-Catherine, une maison contenant huit logements.

**\$3,200**—A vendre, rue St-Denis, une maison cottage. Conditions faciles.

A vendre, quatre parts de la Compagnie Richelieu et Ontario.

**Si vous désirez vendre vos propriétés, adressez-vous à mon bureau entre 9 heures et midi.**

**\$3,600**—Rue Delisle, Ste-Cunégonde, une maison à quatre logements. Grand terrain. Terrain à vendre, coin des rues Notre-Dame et Visitation.

**\$14,000**—A vendre, un très beau bloc de maisons en brique solide contenant douze logements, loués **\$1,300**. Conditions faciles.

Lots à vendre sur la rue St-Laurent. **\$14,000**—A vendre, un très beau bloc de maisons en brique solide contenant douze logements, loués **\$1,300**. Conditions faciles.

**\$7,000**—A vendre, un cottage en pierre avec appareil de chauffage, rue Dorchester, près de la rue St-Hubert. Conditions faciles.

**\$7,000**—A vendre, un coin formant un bloc de maisons. Loué \$900. Conditions très faciles.

**\$6,500**—A vendre, rue Champlain, deux maisons. Conditions faciles.

**\$3,500**—A vendre, une maison de commerce rue Mont-Royal.

**C. E. L. DESAULNIERS,**

62, rue Saint-Jacques.

Heures de bureau : de 9 heures à midi.

Bureau du soir : 104, rue Visitation.

**J. de L. Taché, Québec**

**N**OUS avons, à maintes reprises, eu à constater avec éloges le rôle bienfaisant qu'a joué dans notre pays la Société d'Industrie Laitière de la province de Québec, dont M. J. de L. Taché a été le secrétaire énergique et dévoué jusqu'à une date assez récente. Ayant mis l'industrie laitière sur un excellent pied chez nous et, lui ayant largement ouvert la voie du progrès, M. Taché a cédé la place à un autre et s'est mis à travailler dans le même but, mais avec d'autres moyens. Il a pris l'agence au Canada des crèmeuses centrifuges danoises qui lui doivent dans une grande mesure leur popularité dans la province. Les efforts constants et couronnés de succès qu'il a employés à l'amélioration de la fabrication du beurre chez nous, méritent au moins un peu de reconnaissance de la part des fabricants de beurre et de fromage.

Il serait donc simplement juste qu'on n'oublie pas, lorsque l'on sera en frais de monter une beurrerie nouvelle, ou de renouveler l'outillage d'une ancienne beurrerie, que M. Taché offre aux fabricants un assortiment complet des ustensiles de laiterie les plus perfectionnés. La crèmeuse dont M. Taché est l'agent au Canada, est celle que M. le professeur Robertson a choisie pour les établissements d'industrie laitière qui sont à la charge du gouvernement d'Ottawa. Il n'est pas besoin d'en dire plus long.

**R. J. Latimer, Montréal**

**P**OUR l'élégance et le fini, les voitures de la maison R. J. Latimer tiennent facilement le premier rang ; mais leur principal mérite, les points sur lesquels on ne les approche pas, même de loin, c'est la solidité de la facture et le bon marché des prix.

Les luxueuses victorias, les élégants phaétons, les coupés distingués, les buggies légers qui remplissent la salle d'échantillons de la rue St. Paul, tentent d'une façon irrésistible tous ceux qui ont occasion de les visiter.

Une spécialité de la maison, pour laquelle elle ne craint aucune rivalité, c'est l'*express* d'épicerie. Bien suspendue sur ses ressorts, solide dans tous ses éléments, l'*express* de M. Latimer remplit à la perfection toutes les conditions requises de la voiture de travail.

Les harnais que M. Latimer vend aussi, sortent des meilleurs ateliers du pays et même de l'étranger, et vont bien avec l'élégance de ses voitures.

Voici le printemps qui arrive à grand pas ; les routes et les chemins vont bientôt être débarrassés de la neige ; il faut songer à remplacer le sleigh par la voiture à roues. Ce qu'il y a de mieux à faire, par conséquent, c'est de visiter la salle d'échantillons de M. Latimer, et, l'ayant visitée, d'y faire les achats qui sont nécessaires pour la prochaine saison. L'*express* de l'épicier est souvent pour lui une enseigne ambulante, qu'il la prenne élégante et solide chez M. Latimer et il verra sa clientèle augmenter.

**E. Durocher & Cie., Montréal**

**U**NE tendance des temps modernes est de chercher à réduire autant que possible les frais qu'entraîne la transmission du produit manufacturé entre l'industriel et le consommateur. Cette tendance se traduit surtout par la substitution de la vente directe du manufacturier au détailleur, à l'ancien système de vente au moyen de courtier, de maisons de commission, de maisons de gros etc. Autrefois, par exemple, le manufacturier avait un courtier à commission qui plaçait ses marchandises chez

le commerçant de gros et le détailleur avait à payer, en sus du prix coûtant à la manufacture, la commission du courtier et le bénéfice de la maison de gros.

Aujourd'hui, nombre d'industriels se servent d'agents qui, moyennant une faible commission, transmettent les commandes du détailleur au manufacturier ; les ventes et les paiements se font directement de l'un à l'autre, et le détailleur est toujours sûr d'obtenir l'article demandé.

C'est ainsi que MM. E. Durocher et Cie, s'étant assuré l'agence des moulins les plus renommés du Haut-Canada et du Manitoba, peuvent mettre les marchands de la campagne en mesure d'acheter directement de ces moulins aux prix même de première main. Depuis, d'ailleurs, que leur maison est établie à Montréal, ils voient leur clientèle grossir tous les jours, ayant toujours donné pleine satisfaction sous tous les rapports.

**Michel Lefebvre et Cie, Montréal**

**T**EL père, tel fils ; la maison fondée, il y a une quinzaine d'années par M. Michel Lefebvre a prospéré parce qu'elle réunissait en la personne des associés, les qualités d'énergie, d'esprit de suite, de persévérance en même temps que l'esprit d'entreprise porté à un haut degré. L'union la plus intime régnant entre les membres de la société, M. Michel Lefebvre et ses fils, M. M. Théodule Lefebvre et M. Théodore Lefebvre, garantissait ainsi l'unité de direction et l'union des forces vives de chacun dans un seul but. Aussi, lorsque voyant les industries qu'il avait fondées, croître et prospérer, se consolider, puis s'étendre et couvrir de leurs produits tous les marchés depuis St-Jean, N.B., jusqu'à Victoria, C.A. M. Michel Lefebvre voulut prendre un repos bien gagné, il put le faire avec la certitude que l'impulsion donnée ne se ralentirait pas.

A leur manufacture de vinaigre, qui est sans rivale au pays, sont venues se joindre une fabrique de marinades ; une fabrique de confitures et gélées ; puis, cherchant pour leurs capitaux qui ne trouvaient pas à s'employer dans cette industrie, un placement lucratif, ils achetaient à bon marché des terrains sur lesquels ils faisaient construire—à la bonne époque—de magnifiques pâtés de maisons. Bientôt leur activité se trouva encore trop à l'étroit et l'occasion favorable se présentant, ils se lancèrent dans la fabrication du sucre de betterave, après avoir acheté l'usine de Berthier.

Nos lecteurs se rappellent la cérémonie touchante qui a marqué l'inauguration de cette usine ; les espérances que tout le pays a conçues en voyant cette industrie du sucre de betterave entre les mains de ces hardis Canadiens à qui tout, jusqu'à présent, a réussi, parcequ'ils ont et font tout ce qu'il faut pour réussir. Nous sommes heureux de constater que tout fait prévoir la continuation de leurs succès à Berthier comme à Montréal.

Et c'est presque un devoir patriotique en ce moment, pour le commerce canadien de donner un vigoureux coup d'épaule à la dernière entreprise de MM. Michel Lefebvre et Cie, en encourageant les cultivateurs à cultiver la betterave pour leur sucrerie, et en achetant leurs produits : sucres et vinaigres ; cornichons et confitures, qui, d'ailleurs tiennent la tête du marché.

L'industrie du sucre de betterave peut devenir une source incalculable de richesse pour le pays. Les essais précédents, malgré leur insuccès, ont démontré péremptoirement que cette industrie peut prospérer ; il ne s'agit plus que de donner à ces tentatives la sanction du succès définitif en aidant, chacun de son côté, à MM. Michel Lefebvre et Cie à se procurer leur matière première, et à écouler leurs produits.

**BRODIE & HARVIE**

Marchands de Farine

Manufacturiers de la

Farine Préparée de Brodie &amp; Harvie

Nos 10 et 12 Rue BLEURY, Montreal.

Farine d'avoine, Farine Graham, Blé cassé, Farine de Seigle, Maïs pilé, Farine de Blé d'Inde, Son, Grains d'alimentation.

**TORONTO**  
**LITHOGRAPHING**  
**LITHOGRAPHERS & Co.**  
**& ENGRAVERS**  
 FOR ALL PURPOSES  
 BY ALL PROCESSES.

**BREVETS D'INVENTION**  
 (France, Etranger)

Marques de Fabrique, Procès en contrefaçon etc.

**CASALONGA** Ingénieur Conseil  
 (depuis 1867)  
 PARIS  
 15, r. des Halles, 15  
 Prop. Direct. (depuis 1878) du Journal (25 fr. par an)

**LA CHRONIQUE INDUSTRIELLE**  
**DESSINS & GRAVURES sur BOIS. CLICHES**

Guides de l'Inventeur en chaque pays (2 fr. par Guide)

**PITUITE**

Vous qui souffrez, depuis des années peut-être de cette affection désagréable qui vous rend la vie si pénible, vous croyez probablement que votre maladie est incurable.

Vous avez peut être essayé bien des remèdes, en recours à bien des médecins, sans soulagement appréciable.

Rassurez-vous. Ecoutez une victime de cette maladie si souffrante.

A. M. L. ROBITAILLE, Pharmacien,

" Je crois de mon devoir de vous faire part du bien que j'ai ressenti par l'usage des PILULES ANTIBILIEUSES du Dr NEY.

" J'étais fort souffrant depuis 3 ans. J'étais sujet au mal de cœur, à la PITUITE, je ne ressentais aucun goût pour la nourriture, mes forces allaient s'affaiblissant. ... Je m'adressai à plusieurs médecins dont l'un de réputation notable et de plus de 80 ans de pratique. Je pris leurs médicaments pendant plusieurs mois, mais sans effets marquants. Je ne pus parvenir à me faire purger suffisamment et la PITUITE continua de me faire souffrir.

" Sur votre avis, j'essayai les PILULES du Dr NEY. L'effet fut immédiat. La PITUITE disparut comme par enchantement et je redevins un homme nouveau.

" Merci mille fois pour m'avoir fait connaître un médicament aussi précieux."

CUTHBERT JUBINVILLE

St-Thomas, 20 juin 1891.

Les Pilules du Dr Ney sont en vente partout à 25 cts la Boîte.

Franco par la malle sur réception du prix.

SEUL PROPRIÉTAIRE

**L. ROBITAILLE, Chimiste**  
**JOLIETTE, P. Q.**

**DUCKETT, HODGE & CIE**

Exportateurs de

**Beurre et Fromage**

Et Marchands de Provisions en Général,

104 Rue des Sœurs Grises.

Coin de la rue William. - - MONTREAL

**The JAMES ROBERTSON CO., limitée**

Marchands de METAUX et Fabricants de TUYAUX en PLOMB

Côûdes en plomb comprimé, PLOMB DE CHASSE Mastic, BLANC DE PLOMB. Spécialité de l'enveloppe des FILS ELECTRIQUES avec du Blanc de Plomb: aussi SCIES RONDES, SCIES A MOULINS, GODENDARDS et autres scies.

Bureaux: 144 RUE WILLIAM

Usines: coin des rues William et Dalhousie

MONTREAL

**PICAULT & CONTANT**

PHARMACIENS ET CHIMISTES

1475 rue Notre-Dame, Montréal

MANUFACTURIERS et MARCHANDS EN GROS

D'Essences Culinaires, Huiles à Cheveux, Parfumeries, Vernis à Chaussures, Lessive en caisses, Caustique en canistres, Huile d'Olive en bouteilles, Huile de Castor, etc.

Prix modérés et commandes exécutées avec diligence.

**PATENTS**  
 PATENTS, TRADE MARKS, COPYRIGHTS.

CAN I OBTAIN A PATENT? For a prompt answer and an honest opinion, write to MUNN & CO., who have had nearly fifty years' experience in the patent business. Communications strictly confidential. A Handbook of information concerning Patents and how to obtain them sent free. Also a catalogue of mechanical and scientific books sent free.

Patents taken through Munn & Co. receive special notice in the Scientific American, and thus are brought widely before the public without cost to the inventor. This splendid paper, issued weekly, elegantly illustrated, has by far the largest circulation of any scientific work in the world. \$3 a year. Sample copies sent free.

Building Edition, monthly, \$2.50 a year. Single copies, 25 cents. Every number contains beautiful plates, in colors, and photographs of new houses, with plans, enabling builders to show the latest designs and secure contracts. Address MUNN & CO., NEW YORK, 361 BROADWAY.

**AVIS DE FAILLITE**

Dans l'affaire de

**J. E. DESJARDINS,**

No 1027 rue St-Jacques, Montréal.

Les soussignés vendront par encan, au No 89 rue St Jacques, Montréal,

**Mardi, le 20 Mars 1894, à 11 hrs a.m.,**

l'actif de la faillite, comme suit:

Fonds de commerce de marchandises sèches.....\$2082.60  
 Mobilier du magasin..... 62.75

.....\$2145.35  
 Dettes de livres d'après liste..... 285.50

Le magasin sera ouvert le 19 courant.

KENT & TURCOTTE,  
 7 Place d'Armes, Montréal.

MARCOTTE & FRERE,  
 Encanteurs.

**LE PRIX COURANT**

A. &amp; H. LIONAIS,

Éditeurs-Propriétaires.

ADMINISTRATION. { Chambre 402, Bâtisse "New York Life,"  
 Téléphone No 2547.  
 Boîte de Poste No 1417.

REDACTION. { 25 rue St-Gabriel.  
 Téléphone 2802.

Montréal, Canada.

**ABONNEMENTS**

(Strictement payables d'avance)

Montréal et Banlieue un an	\$2.00
" " " 8 mois	1.00
" " " 3 mois	0.50
Canada et Etats-Unis, un an	1.50
" " " 6 mois	0.75
France et Union Postale un an	3.00

**LE NUMERO 10 CENTINS.**

Adresser toutes communications comme suit:

**LE PRIX COURANT,**

Montréal, Canada

**PRODUITS FRANÇAIS**

Quincallerie pour Bâtisses et Meubles

**OUTILLAGE**

Ustensiles de Ménage en fer blanc, émaillé, cuivre et bois, Articles de chasse.

Lampes, Jouets, Bimbelotterie, Lunettes, Instruments d'Optique et tous Articles de Paris.

**ROYER & ROUGIER Freres**

Maison fondée en 1837.

9 PLACE DES VOSGES | 13 RUE SAINT JEAN

PARIS.

MONTREAL.

**AVIS DE FAILLITE**

DANS L'AFFAIRE DE

**PAUL BUSSIÈRES,**

Marchand, St. Thomas de Pierreville, P.Q., failli.

Le soussigné vendra à l'encan, aux salles de ventes de Marcotte & Frère, 89 rue St-Jacques, en la cité de Montréal,

**Mercredi, le 21 Mars 1894, à 11 hrs a.m.,**

tout l'actif de la faillite d'après inventaire comme suit:

Stock d'épicerie et provisions.....	\$1565.58
Vins et liqueurs.....	413.13
Matériel roulant et deux chevaux.....	202.00
Le lot de terre "à rente foncière".....	33.00
Licence pour la vente des liqueurs.....	20.00

\$2233.71

Dettes de livres suivant liste seront vendues séparément..... 403.72

\$2637.43

Le tout sera vendu pour argent comptant plus la taxe du gouvernement. Le magasin sera ouvert pour inspection le 19 mars 1894. L'inventaire et la liste des livres sont visibles à notre bureau. Pour autres informations, s'adresser à

BILODEAU & RENAUD,  
 Curateurs,  
 15, rue St-Jacques, Montréal.

MARCOTTE &amp; FRERE, Encanteurs.

## Drouin, Frères et Cie, Québec

LES spécialités de la maison Drouin, Frères et Cie, de Québec sont bien connues du public et appréciées des consommateurs ; elles constituent, par conséquent, une série de marchandises sans lesquelles un assortiment d'épicerie en détail ne saurait être complet. Les célèbres vinaigre et marinades qu'ils fabriquent eux-mêmes donnent toujours satisfaction à la clientèle et se détaillent à une bonne marge de profit.

La maison fabrique aussi la célèbre poudre à pâte COOK'S DELIGHT qui a été reconnue à l'analyse pour une des plus pures qui soient sur le marché.

Elle vend aussi les teintures d'aniline ECLIPSE et ENCORE en 54 nuances différentes. Ces teintures sont vendues en paquets pour détailler à 10c. et à 5c. ou encore en boîtes d'une livre pour détailler à l'once. Ces teintures sont si populaires par la facilité avec laquelle elles sont employées dans les familles, par la durabilité de leur effet, et par l'absence de tout danger de brûler les objets qu'on veut teindre, qu'elles se font à elles-mêmes une clientèle partout où l'on a commencé à s'en servir.

MM. Drouin frères & Cie, offrent également au commerce le plus grand assortiment de tabac canadien soit en feuilles, soit manufacturé en torquettes ou en paquets ; leur maison d'achat est à Joliette, au centre du district où l'on récolte le meilleur tabac canadien, et ils peuvent toujours garantir de livrer la quantité et la qualité exacte que l'on a demandée.

## D. Masson & Cie, Montréal

LES agences dont s'est chargée la maison si respectée de D. Masson & Cie, sont de tout premier ordre, la maison ne voulant s'occuper de placer que des marchandises de première qualité dont elle peut se porter caution.

Voici, par exemple, le chocolat Fry, dont la marque est connue d'un bout à l'autre de l'univers. C'est l'excellence dans la qualité, c'est le premier chocolat de toutes les manufactures de l'empire britannique. Il est inutile d'en faire l'éloge ; on le trouve d'ailleurs dans tous les magasins où l'on vend des épicerie et c'est le chocolat Fry que l'on demande lorsque l'on tient à avoir un article irréprochable.

Les huiles d'olive de la maison Puget ; des huiles de la plus pure qualité et paquetées pour que le transport ne leur nuise en rien.

On sait, en effet, combien l'huile d'olive se détériore facilement, lorsqu'on n'en prend pas un soin minutieux.

Les prunes de Violet, les reines des prunes que Bordeaux expédie et qui se récoltent dans l'Agenais, de magnifiques fruits en boîtes ou en bocaux, dont l'aspect seul tente les gourmets. Encore un article dont pas un marchand ne peut se passer, s'il veut conserver sa meilleure clientèle.

Le gin à la marque de l'aigle (*Eagle Brand*) dont la qualité est certainement égale aux meilleurs gins importés de Hollande ; il a obtenu le premier prix à l'exposition de Paris en 1889.

Les brandies de Lucien Foucault sont cotés partout parmi les meilleures marques de Cognac. Les Champagnes de la maison Eugène Cliquot, les Clarets et les Sauternes des maisons A. Guilhou frère aîné, J. Brisson et Cie, de Bordeaux ; les Bourgogne de J. Brisson et Cie et de Maire et Fils, les Sherries de Rivero hermanos, les Ports de Butler nephew & Co, les Tarragone et les vins

de Messe de Muller, les liqueurs Mautpetit, sont des articles dont la réputation bien établie n'a pas besoin de réclame.

Parmi les autres denrées alimentaires dont MM. D. Masson & Cie ont l'agence pour le Canada, mentionnons encore les conserves de la maison Price, la gélatine Cox, les *porters* et *stouts* de Guinness et de Johnson, le *ginger ale* et les eaux gazeuses de Belfast, etc, etc.

On trouve encore chez eux les colles Humbert et une foule d'autres articles dont la liste serait trop longue à énumérer.

MM. Alfred et Damase Masson, les chefs actuels de la maison, sont considérés dans le commerce comme les types de l'honneur commercial et dans la société comme les représentants les plus distingués de la vieille gentil-homme canadienne. Modestes autant que méritants, ils n'ont jamais recherché les distinctions ni les honneurs, se contentant d'être des négociants intègres et des citoyens modèles.

## La Compagnie d'Approvisionnements Alimentaires

UNE des principales causes du peu d'importance des échanges commerciaux directs entre le Canada et la France, c'était l'absence de maisons sérieuses ayant pied dans les deux pays et pouvant offrir des deux côtés, des garanties raisonnables de sécurité aux transactions. Cette lacune a été comblée très heureusement, il y a une couple d'années, par la fondation à Montréal de la Compagnie d'Approvisionnements Alimentaires, avec un capital de \$100,000, comptant parmi ses membres des capitalistes canadiens et des capitalistes français, et qui remplit à la perfection le rôle d'intermédiaire entre les deux pays. La compagnie, qui a son principal établissement à Montréal, a pour président M. le sénateur Desjardins, président de la Banque Jacques-Cartier, et pour directeur gérant, M. Alfred Vidal, dont l'activité, l'énergie, le tact et la connaissance des affaires françaises et canadiennes sont appréciées sur les deux continents.

À la façon dont la Compagnie d'Approvisionnements Alimentaires a lancé les produits de la maison Archambault Frères, on reconnaît la touche du génie commercial, et le succès phénoménal qui en est résulté n'a été une surprise que pour ceux qui ne connaissaient pas M. Vidal.

Les cognacs Jockey Club, carte blanche, carte d'or, V. O., W. S. O. P., sont maintenant dans toutes les épicerie, dans tous les hôtels, dans tous les restaurants, partout où l'on tient à avoir des cognacs de première qualité. Le rhum "Diamant," est également un grand favori ; le rhum "de l'Ecu" se fait en ce moment une brillante renommée et le "Vin Tonique" commence sa carrière sous les plus favorables auspices. La compagnie tient en stock ou importe sur commande d'excellents vins de Bordeaux, de Bourgogne ; elle place ici les champagnes Morizet, dont la renommée n'est plus à faire ; elle a aussi une marque spéciale de cigares "Jockey Club" dont la popularité grandit tous les jours.

Les conserves alimentaires françaises qu'elle représente sont toutes de premières marques.

M. Vidal part en ce moment pour la France, où il va rendre compte des opérations de la compagnie aux maisons dont elle place les produits et préparer les nouvelles importations. Nous croyons être l'interprète de tout le commerce canadien en lui souhaitant un heureux voyage et un prompt retour.

### F. X. Drolet, Québec

L'INDUSTRIE et l'agriculture, le commerce et la vie domestique ont souvent l'occasion d'apprécier les services que rend une pompe fonctionnant facilement, peu compliquée dans ses pièces, qui donne un bon rendement avec un minimum de force, qui peut fonctionner longtemps sans se déranger et qui peut facilement se réparer. On trouvera cet article chez M. F. X. Drolet, No 79 rue St-Joseph à Québec. Les pompes de M. Drolet joignent à toutes les qualités ci-dessus énumérées, la durabilité provenant du bon choix des matériaux et de la perfection de la main d'œuvre. On trouvera chez lui des pompes pour tous les usages : pour la ferme et l'atelier, pour la maison et pour le jardin ; des pompes de toutes les capacités ; de toutes les formes et de diverses actions : aspirantes, foulantes ou combinant ces deux actions. Les commandes y sont exécutées avec ponctualité ; on y fournit sur demande une liste des prix et les prix sont d'une grande libéralité.

### Instruments Aratoires

Aux marchands de la campagne qui songent à se munir d'instruments aratoires pour le commencement de la saison, M. R. J. Latimer, No. 592 rue St. Paul, Montréal, offre un splendide assortiment de charrues, herses, houes, charrettes à foin, à fumier, tombereaux de ferme etc. Les voitures pour la ferme, qui sont une des spécialités de M. Latimer, lui ont valu, à toutes les expositions où elles ont figuré, de hautes récompenses et des diplômes d'honneur. Solidité et élégance, se combinent artistiquement dans ses voitures ; tandis que les autres instruments aratoires sont tous au même degré d'une construction solide et d'un fini élégant et se vendent à première vue.

Les termes de M. Latimer sont très faciles, surtout lorsqu'il sait avoir affaire à des hommes sérieux et comme ses instruments donnent toujours satisfaction aux acheteurs, il est toujours agréable et profitable de placer ses marchandises.

### N. Rioux et Cie, Québec

LA maison d'épicerie en gros N. Rioux et Cie, Nos 162 et 164 rue St-Paul, Québec, a trois grandes spécialités :

1. Les vins d'Espagne, de Portugal et de France. Ses caves vastes et bien aménagées, contiennent des trésors liquides. Le sherry à couleur d'or, au reflet chatoyant, à l'arôme si délicat ; le porto, au goût velouté, au parfum délicieux et à la tonicité si accentuée, le vrai vin du Portugal et non l'imitation que l'on fabrique en Allemagne ; les vins de France, depuis le Bordeaux, le jus généreux des vignes qui couronnent les côtes du Médoc ; le Sauterne, sec et pétillant comme les côtes du gravier où il mûrit ; le Bourgogne, le tonique par excellence qui ressusciterait un mort ; jusqu'aux grands vins de la Champagne qui, dans tous les pays du monde, égalaient les esprits moroses.

2. Un assortiment complet des thés de Chine et du Japon, noirs, verts, orange, etc., les Formosa, les Pekoe, les Gunpowders, etc., etc.

3. Les sucres de nos raffineries canadiennes, tant des provinces maritimes que de Montréal.

Ces trois spécialités pour lesquelles MM. N. Rioux et

Cie ne craignent aucune rivalité, sont accompagnées d'un assortiment général complet de marchandises domestiques et importées.

Il sera donc utile de faire bon accueil aux voyageurs de la maison et surtout de ne pas manquer d'aller au magasin de la rue St-Paul, lorsque l'on aura occasion de venir à Québec.

### Thibaudeau Bros & Co

DEPUIS sa réorganisation avec du sang jeune et actif qui bout dans les veines de tous les membres de la société, la maison Thibaudeau Bros & Co, de Montréal, Québec et Londres, continue, à marcher à pas de géant à la tête du commerce canadien-français de nouveautés en gros. A l'occasion de l'ouverture de la saison du printemps, elle se prépare à remplir les nombreuses commandes qu'elle reçoit tous les jours en étoffes à robes, indiennes françaises (une ligne superbe) et autres marchandises de la saison ; la variété infinie de son stock lui permet de satisfaire à la perfection les goûts, les préférences, les fantaisies de sa clientèle.

Elle offre en ce moment au commerce un grand assortiment de tapis : tapis de tapisserie, tapis de Bruxelles, Wiltons, Moquettes etc., ainsi que des prélaris anglais, américains et canadiens. Sa ligne de prélaris anglais de 8 verges de largeur n'a pas de rivale sur la place.

### Albert C. Dionne, Montréal

TOUT en vaquant aux occupations de son commerce d'épicerie de détail, M. Albert C. Dionne a trouvé les loisirs de se lancer dans l'industrie où, malgré le proverbe, il a parfaitement réussi. Il a commencé par fabriquer chez lui, avec l'aide de madame Dionne et de ses commis, les cornichons aromatiques, les marinades d'oignons, la moutarde préparée que sa clientèle de consommateurs pouvait absorber.

Puis la renommée de ses articles s'étant répandue au dehors, il se vit dans l'obligation d'augmenter sa fabrication pour fournir aux commandes qui lui venaient de ses voisins. Peu à peu il est arrivé à se monter ainsi un véritable établissement industriel où, continuant toujours à soigner minutieusement sa fabrication, il fabrique maintenant pour une clientèle qui grandit tous les jours et il n'est jamais en peine de placer ses produits, presque toujours vendus d'avance.

Nous pouvons donc en toute confiance, recommander à nos lecteurs de s'assortir de ses marinades et de ses moutardes, produits canadiens, faits pour le commerce canadien, honnêtement et de qualité uniformément bonne à des prix inférieurs à ceux d'autres établissements plus considérables.

En présentant M. Dionne à nos lecteurs, nous sommes heureux de le leur donner comme un exemple de ce que peuvent produire, avec de maigres ressources pour débiter, l'esprit d'entreprise, l'énergie, le travail, la persévérance et l'intelligence d'un bon Canadien.

N'oublions pas un autre produit de M. Dionne, une véritable trouvaille, son sirop de merisier composé, qui est un excellent remède de famille pour la toux et les maladies de la gorge en général. Le sirop de merisier composé se vend très bien chez les épiciers et partout où il a été introduit il est devenu si populaire qu'on ne s'en laisse jamais manquer. Pour le commerce, les termes de M. Dionne sont des plus accommodants.

**J. O. Labrecque, Cousineau et Cie., Montréal**

Le commerce de charbon ne ressemble à aucun autre. L'approvisionnement est entre les mains de trois ou quatre personnes ; le commerce de gros exige des capitaux considérables ; le détail est obligé de payer tout comptant et de vendre au prix fixé par le commerce de gros. S'il est, par conséquent, un commerce où les ressources ordinaires de l'homme d'affaires trouvent peu de place, c'est bien celui-là. Car pour le débutant qui veut s'y faire une clientèle il ne suffit pas, comme dans d'autres lignes, de savoir mieux acheter, de vendre à une marge plus étroite de bénéfices ; l'achat et la vente sont immuables, ce qu'il faut, par conséquent, ce sont ces qualités exceptionnelles de tact, d'activité, de travail et d'énergie, que l'on trouve à un si haut point chez MM. J. O. Labrecque et Vital Cousineau. La maison qu'ils dirigent et qui est aujourd'hui la plus importante des maisons canadiennes de détail, ne date pourtant que de quelques années. C'est assez dire que ces Messieurs savent contenter leur clientèle, ne vendant que les meilleures marchandises, livrant toujours la quantité exacte et à l'heure convenue, ce qui est un des grands et rares mérites du vrai commerçant de charbon. Une fois qu'on a été servi par eux, on ne veut plus avoir affaire à d'autres.

Le public est prié de ne pas confondre la maison J. O. Labrecque, Cousineau et Cie, avec M. Jos. Cousineau, ex-associé de M. Labrecque.

**Hudon, Hébert et Cie, Montréal**

Qui donc a prétendu que les Canadiens-français n'étaient pas faits pour le commerce et qu'ils devraient reconnaître la supériorité des anglais dans tout ce qui regarde le négoce ? Il est une branche de commerce, cependant, au Canada, où des maisons canadiennes tiennent incontestablement le premier rang, c'est celle de l'épicerie en gros. L'une de ces maisons, dont le chiffre d'affaires monte dans les millions, la maison Hudon, Hébert et Cie, mérite de notre part une mention spéciale. Le plus ancien associé, M. Joseph Hudon, un des derniers survivants, dans la vie active du commerce, de cette famille Hudon dont on voyait autrefois le nom sur tant de magasins de la rue St. Paul, est le type du gentilhomme doublé de l'homme d'affaires. M. Chas P. Hébert, aussi un des vétérans du commerce canadien a été pendant nombre d'années membre du conseil de la Chambre de Commerce de Montréal et y a occupé la charge de vice-président ; il a été également président de l'Association des Epiciers de gros ; directeur de la Banque d'Hochelaga, etc, etc. M. Hébert, est sans contredit un de ceux parmi nos compatriotes qui ont su acquérir au plus haut degré l'estime et la confiance de nos concitoyens de toutes les origines et font le plus d'honneur à la race canadienne-française.

Deux autres associés, dont le rôle n'a pas été jusqu'ici aussi apparent au dehors, MM. Brault et Jarrest apportent à la maison des qualités précieuses d'hommes d'affaires ; enfin les deux derniers arrivés, MM. Zéphyrin et Albert Hébert, fils de M. Chas. P. Hébert, y mettent l'appoint de leur jeune énergie et de leur brillante éducation commerciale.

Est-il besoin de rappeler à nos lecteurs que la maison Hudon, Hébert et Cie ne le cède à aucune autre au point de vue de l'assortiment des marchandises ; et que, s'approvisionnant, pour la plupart des marchandises importées, directement aux pays de production, elle est à même de faire au commerce de détail des prix et des conditions impossibles à trouver ailleurs ?

Nous avons eu déjà l'occasion de le faire remarquer, la maison Hudon, Hébert et Cie choisit sa clientèle et le

fait d'avoir un compte ouvert dans ses livres constitue un certificat de solvabilité et de bonne conduite commerciales que plus d'un a sollicité en vain.

**J. O. Villeneuve & Cie, Montréal**

La maison d'épicerie de gros fondée, il y a une trentaine d'années, par M. J. O. Villeneuve, le sympathique maire de la cité de Montréal, au coin de la rue St-Laurent et de l'Avenue Mont-Royal, a vu grandir autour d'elle le village dont elle était au début le seul établissement important et qui est devenu un des quartiers les plus populeux et les plus importants de Montréal. Longtemps elle a été l'unique entrepôt où s'approvisionnait tout le commerce des paroisses du nord, ainsi que celui des faubourgs groupés autour d'elle : St-Jean-Baptiste, Mile-End, la Côte St-Louis, la Côte St-Michel, Outremont, etc. La plus grande facilité des communications avec la région au nord de Montréal n'a fait qu'accroître sa clientèle et comme elle a toujours conservé la plus haute réputation d'honorabilité et de libéralité dans ses relations avec les détailliers, elle occupe aujourd'hui une position des plus enviables dans notre haut commerce et n'a rien à craindre de la rivalité des grands établissements de la rue St-Paul.

Admirablement approvisionnée en vins et spiritueux, elle fait un commerce spécial dans ces lignes avec tous les détailliers dont la clientèle exige des marchandises de choix.

M. E. W. Villeneuve, fils de M. J. O. Villeneuve et son associé, qui dirige maintenant plus spécialement la maison, a su continuer les bonnes traditions et, formé à bonne école, a pris place parmi les jeunes négociants qui donnent les plus belles espérances pour l'avenir de notre commerce canadien.

**Wm Evans, Montréal**

QUICONQUE a visité la ferme de M. Wm. Evans, à la Côte St-Paul, soit en été, lorsque la culture si variée, si scientifique, des plantes et fleurs acclimatées ici est en pleine voie, soit l'hiver, sous les toits de verre de ses immenses serres, est revenu émerveillé de la fécondité du sol canadien lorsqu'il est travaillé par des hommes de science et d'expérience, et de l'ingéniosité de la race canadienne qui fait fleurir le printemps à deux pas des neiges et des frimas de l'hiver.

Les magasins de M. Wm Evans, coin des rues McGill et des Enfants-Trouvés, contiennent, outre la plus grande variété de graines de semences de toutes sortes : céréales, légumes, plantes fourragères, un assortiment très complet des instruments aratoires les plus perfectionnés, soit pour la grande culture, soit pour la culture maraîchère, soit pour le jardin de l'amateur, en passant par la sylviculture, l'horticulture et le jardin d'ornement.

Sur sa ferme, on trouve en pépinières les meilleures variétés de pommiers, et d'autres arbres fruitiers, d'arbres d'ornement : tilleuls, érables, etc. ; d'arbustes à fruits et à fleur. A la saison, il vend des plants de fraisiers, des griffes d'asperges, etc. En un mot, c'est un établissement absolument complet.

Il est aussi l'agent de la maison Vilmorin et Andrieux pour les graines de cette célèbre maison de réputation universelle.

Le commerce de la campagne ne saurait mieux faire que de s'adresser à M. Evans pour l'approvisionnement de semences, graines de mil, de trèfle, etc., à cette saison.

**G. Boivin et Cie, Montréal**

LA maison G. Boivin et Cie a été fondée, il y a déjà bon nombre d'années, par un des hommes les plus connus et les plus estimés de l'industrie canadienne, M. Guillaume Boivin, actuellement retiré des affaires après fortune faite.

Son fils, le chef actuel de la société, qui a appris les affaires à son école, n'a laissé perdre aucune des bonnes traditions de la maison. La spécialité de la chaussure sans couture, d'après le procédé breveté par M. Boivin, assure toujours à la manufacture G. Boivin et Cie, une part considérable des commandes du commerce de détail, non seulement dans notre province, mais dans tout le Canada, depuis Halifax jusqu'à Vancouver, et depuis la ligne 45e jusqu'aux mers polaires. Ses voyageurs, constamment sur la route, sont bien accueillis partout et sont encore mieux reçus lorsqu'ils se présentent une seconde fois que la première, car les marchandises qu'ils placent ne causent jamais le moindre désagrément au détaillant, et satisfont toujours la clientèle la plus particulière.

Le fini et l'élégance de ses chaussures de luxe, sont passés à l'état de proverbe dans le commerce, tandis que pour la solidité et la durabilité, ses chaussures communes ne sont surpassées par celles d'aucune autre manufacture.

Ne sacrifiant jamais la qualité des matériaux pour abaisser le prix de revient, la maison G. Boivin ne fait de pacotille à aucun prix ; elle cherche, au contraire, et trouve toujours la réduction du prix coûtant, dans le perfectionnement des procédés de fabrication, dans l'emploi de la main d'œuvre la plus expérimentée et des machines d'invention la plus récente. Toujours la première à adopter les nouveaux perfectionnements de l'industrie, elle a su également rester la première manufacture de chaussures du pays ; recueillant les premières récompenses partout où elle a exposé ses marchandises.

**Joseph Ward & Co., Montréal**

M. WARD est un des plus anciens négociants faisant le commerce de graines de semences, ayant fait partie déjà de deux maisons dans ce commerce, avant de fonder la maison qui porte la raison sociale actuelle. Il fait dans cette branche une somme d'affaires considérable, important de l'étranger et exportant des graines du pays. Il ne fait affaires qu'avec les marchands et les cercles agricoles, ne vendant jamais directement aux cultivateurs.

Le commerce des graines demande chez celui qui s'y livre, une grande expérience, d'abord, et une grande honnêteté, car de la qualité de la semence dépend la récolte, c'est-à-dire la fortune du pays. Il demande aussi un capital considérable. M. Ward possède toutes ces choses, à un haut degré ; son capital est considérable ; il est propriétaire des vastes magasins qu'il occupe, aux Nos 321, 323, 325 et 327, rue des Commissaires, s'étendant jusqu'à la rue St-Paul, et desservis par une ruelle privée qui lui donne une grande facilité pour l'expédition de ses marchandises.

Il s'occupe aussi des fournitures de beurreries et de fromageries, ayant été un des premiers à s'intéresser à l'industrie laitière ; il a vendu à commission le produit de la deuxième fromagerie coopérative établie dans la province, qui appartenait à un M. Blondin, de la Baie du Febvre.

M. Ward est également un des principaux capitalistes intéressés dans l'entreprise de la Glacière de Montréal (Montreal Cold Storage Company) dont nous avons donné une description l'automne dernier.

**P. G. Bussière et Cie, Québec**

UNE des plus anciennes maisons de Québec, dans le commerce des grains et farines, la maison P. G. Bussière et Cie, fondée en 1864, tient à la disposition des marchands de la campagne, au commencement de la saison du printemps, un assortiment des plus complets et des mieux choisis de graines de semence. Nos lecteurs ne manqueront pas d'inculquer à leurs clients l'importance, si l'on veut avoir une bonne récolte, de semer de bonne semence. Il ne leur restera plus ensuite, pour achever de remplir leur devoir de bons conseillers, qu'à leur vendre des graines de la maison P. G. Bussière et Cie. Elle tient à leur disposition de très beaux grains pour semences : blé dur du Manitoba No 1 ; blé blanc de Russie, blé de la Mer Noire, orge, avoine, sarrasin ; de splendides graines de légumes : pois, fèves de toutes couleurs, lentilles, etc., et d'excellentes graines fourragères : graine de mil canadienne et américaine, trèfle rouge et blanc, alsike, blé d'inde pour silo, ainsi que les farines et les provisions.

**J. A. Vaillancourt, Montréal**

DEPUIS 18 ans qu'il est dans le commerce des provisions, M. J. A. Vaillancourt a toujours joui d'une réputation commerciale sans tache et de la plus haute considération de tous ceux avec qui il a été en relations d'affaires. Pendant cet espace de temps, aussi, il a su acquérir une expérience consommée dans la vente des produits laitiers et se faire une magnifique clientèle parmi les fabricants de beurre et de fromage de la province et d'Ontario.

Nous avons souvent, dans notre journal, exposé les avantages qu'il y a, pour les propriétaires de beurreries et de fromageries, à consigner leurs produits à Montréal à un marchand qui pourra les vendre à commission. Mais il est nécessaire, lorsque l'on veut se prévaloir de ces avantages sans courir de risques, de s'adresser à un commissionnaire honnête et solvable. Ces deux qualités ne font pas défaut à M. Vaillancourt, qui, outre la réputation d'honorabilité qu'il a su s'acquérir, possède une jolie fortune. Sa position dans le monde du commerce peut être jugée d'après le fait qu'il est depuis plusieurs années, un des directeurs de la Banque d'Hochelaga, de l'Assurance Mutuelle de la cité de Montréal etc, etc.

La preuve de sa compétence comme vendeur de beurre et de fromage c'est que, à chaque assemblée de l'Association d'Industrie Laitière, il est un des juges choisis par l'association pour juger la valeur comparative des échantillons exposés à ces assemblées.

M. Vaillancourt vend aussi aux fabricants de beurre et de fromage les fournitures nécessaires à la fabrication : boîte à fromage, coton, présure, tinettes, sel Higgin et sel Ashton, etc., etc.

Il vend également à commission les autres produits de la campagne : œufs, volailles, porcs, etc.

**Granby Rubber Co.**

LES articles en caoutchouc de la Granby Rubber Co. ont acquis dès le début et conservent sur notre marché la première place comme articles solides et à bon marché. Les claques Granby sont absolument populaires et les marchands de chaussures sont forcés de les tenir en stock. D'ailleurs, le chiffre de ventes de cette manufacture a tellement augmenté qu'elle est obligée de construire de nouveaux ateliers, et elle est en négociation avec la municipalité de Granby pour établir un nouveau pouvoir d'eau pour ses ateliers.