

LE PROGRES DU GOLFE

DIRECTEUR: EUDORE COUTURE

AIME DIEU ET VA TON CHEMIN!

ECHOS ET COMMENTAIRES

Magnifique initiative

On doit inaugurer incessamment, à l'École des hautes études commerciales, des cours par correspondance. Cette initiative vaut la peine d'être signalée car elle va mettre des connaissances qui prennent de plus en plus d'importance à la portée de tous ceux que la nécessité du pain quotidien a lancés dans la lutte pour la vie à un âge où il leur aurait encore fallu quelques années de solides études des choses du commerce et de l'industrie.

La nécessité des études économiques est, chez nous, d'autant plus pressante que nous sommes à ce point de vue en retard sur nos compatriotes anglo-saxons. Plus de quatre cents jeunes gens se sont inscrits cette année à l'École des hautes études commerciales, nous apprend un des rédacteurs de la *Revue*. Au début, il y avait à peine 25 inscriptions!

Et sur ces 400 étudiants de cette année, combien sortent de nos collèges classiques? Un bon nombre, nous l'espérons. Ceux qui donnent à notre jeunesse la formation classique, — puisqu'il n'y a pas à proprement parler d'instruction classique, — doivent, au risque de contribuer à faire des désœuvrés qui vivront d'expédients, mettre en garde les jeunes bacheliers qui s'en vont dans le monde contre la fascination qu'exerce sur eux la trilogie du barreau, du notariat et de la médecine. Il y a là un immense service à leur rendre.

Du seul point de vue national, il est de suprême importance que l'industrie et le commerce ne soient pas des domaines ouverts aux seuls représentants d'une race différente de la nôtre. Et il faut avoir entendu parler de ces choses avant d'avoir quitté le collège classique.

Plus il y aura de commerçants, d'industriels, nous dirons même de cultivateurs dotés d'une excellente formation doublée d'une solide instruction des spécialités économiques, plus nous aurons de chance de parvenir à cette indépendance financière relative, tant souhaitée par nos chefs d'état non médusés par le culte du Mouton.

Vous savez, un avocat obligé de se faire *motor-man* pour gagner sa vie, ça fait un gas malcontent de son sort!

M. Bourassa à Winnipeg

M. Henri Bourassa, le directeur du *Devoir*, est allé ces jours derniers à Winnipeg où il a donné une série de conférences. M. Bourassa a dit là ce qu'il dit dans la province de Québec, ni plus ni moins. M. Bourassa est habitué à parler aux Anglais et ceux des nôtres qui lisent autre chose que la stupide feuille de la Côte de la Montagne savent la sympathie non équivoque avec laquelle le directeur du *Devoir* a été accueilli par nos compatriotes anglais des provinces maritimes lors du pèlerinage en Acadie. La même chose s'est répétée dans la métropole manitobaine. Et comme preuve, qu'il nous suffise, pour le moment, de reproduire l'article que le plus grand journal de Winnipeg, le *Manitoba Free Press* consacrait, le 17 novembre courant, à notre compatriote. Le *Free Press*, il n'est peut-être pas inutile de le remarquer, fut un des journaux les plus ardemment conscriptionnistes du pays tout entier à l'époque où la feuille libérale de Fernand Rinfret, *sincèrement conscriptionniste*, affectait une irréductible opposition à la loi afin de sauver les vitres de sa boutique.

«Winnipeg a cette semaine un visiteur remarquable, Henri Bourassa. M. Bourassa, depuis vingt-cinq ans, a tenu une large part dans le développement politique du Canada; et bien qu'il ne soit plus membre d'aucune assemblée parlementaire depuis quelques années, et qu'il

n'appartienne à aucun parti politique, il reste, de par son prestige, sa personnalité et son talent d'orateur et d'écrivain, un de nos hommes publics les plus importants.

«M. Bourassa n'est pas de ces orateurs dont l'ambition, sur les tribunes publiques, est de savoir ce que l'auditoire veut s'entendre dire, et de le lui dire. Il a ses idées et son opinion bien à soi sur toutes les questions d'intérêt public et il les expose avec clarté et vigueur, y mettant tout l'habileté et les ressources d'un grand avocat. Ce qu'il pense peut ne pas très bien s'accorder avec ce que ses auditoires de Winnipeg, cette semaine, pensent de leur côté. Peu importe. Il faudra l'écouter attentivement, malgré cela, parce que M. Bourassa, en tant qu'orateur, n'a pas de supérieur, au Canada. Plusieurs pensent même qu'il n'a pas d'égal. Il sera bon que nous voyions certaines de nos questions d'intérêt public exposées et envisagées sous un autre angle et débattues de ce point de vue avec sincérité et liberté. M. Bourassa peut compter sur de grands auditoires et sur leur attention courtoise et intéressée.»

Le scotch de la Commission

Le 15 du mois courant, *Le Matin*, de Montréal, reproduisait le fac-similé d'un coupage en date du 27 mai 1922 donnant la recette de ce que nos commissaires vendent à la population comme du «Scotch». Nous n'en voulions pas croire nos yeux, mais comme les feuilles dévouées au gouvernement gardent sur ces révélations le silence proverbial de la carpe et du carpillon, nous tenons le coupage révélateur comme authentique.

Laissons le directeur du *Matin* analyser la recette: «La recette, pour obtenir 429 gallons et demi de bon «Scotch whisky authentique» — toutes les boissons de la Commission sont pures, authentiques et saines — est beaucoup moins compliquée qu'un vain peuple ne pense...»

Pour faire 429 gallons 1/2 de ce breuvage cher aux Highlanders, nous commencerons par nous adjoindre le concours de 126 gallons d'eau. (Est-ce de l'eau filtrée? la Commission oublie de nous le dire.) A ces 126 gallons d'«eau pure» (?) nous devons forcément ajouter une couleur. Que diriez-vous d'un «vin de pruneaux»?

«Va pour cinq gallons de jus de pruneaux.»

«Nous voici en possession de quelque cent trente gallons d'une eau jaune, ambrée et probablement fétide à laquelle il faudrait pourtant donner un peu de montant. Flanquons dans la marmite 27 gallons de «Scapa Mall» plus 5 gallons de «Malt F. B.» — «Malt», maltez, il en restera toujours quelque chose —, a dit Simard à moins que ce ne soit Voltaire.

«Soyons sérieux.

«Bien! Prenons une pipette et sirotons l'affriolant élixir; nous trouverons comme moi qu'il y manque un «je ne sais quoi». Si vous n'avez pas sous la main, quelque bidon de vernis, quelques fioles de teintures ou de liquide insecticide, pour quoi ne pas prendre ces quatre gallons de «Pajarete» qui traînent sous la table?

«Et l'alcool?»

«Ah! oui, l'alcool. A ce petit jeu l'on oublie qu'il en faut. «Donne lui tout de même à boire», a prescrit François Coppée. Voici 27 gallons d'alcool ordinaire pour les petits gourmands.

«Et comme dessert, pour les petits gourmands?»

«Comme dessert? Rehaussez la concoction d'un bon gallon de «Rye red letter» et vous m'en direz des nouvelles.

«Nous sommes encore loin des 429 gallons...»

«Quelle impatience! Quelle distraction! Vous avez là, à portée de votre main, 190 gallons de «Jardine».

«Vous dites?...»

«Je dis «Jardine».

«Qu'est-ce que c'est que cela?»

«Un tord-boyau. Mais là... un pur. Un vrai! Allons dépêchons-nous. Et surtout mélangez vigoureusement.

«Mais enfin, je croyais que nous préparions du scotch.»

«Que faites-vous des 31 gallons de «râche» ou résidu de tonneaux que vous ne pouvez apercevoir dans la barrique qu'il y a dans le placard? C'est un peu épais, je ne dis pas le contraire, mais vous pouvez diluer avec 6 gallons de scotch commun (30 U. P.). Avez-vous fini?»

«Oui. Voyons ce que tout cela goûte...»

«Non, non! Ne goûtez pas encore... Ça manque de bouquet. J'ai ici deux gallons d'une ambrosie écossaise de toute première qualité. Aromatisez-en le contenu de la marmite. Ensuite nous goûterons. Y êtes-vous?»

«C'est fait. Passez-moi la pipette... Poutah! Ça va foudroyer mon ver solitaire. C'est égal; j'aime mieux mon autre remède...»

«D'accord. Je dois toutefois vous avouer que j'oubliais un détail. Vous savez sans doute qu'en Ecosse on laisse mûrir le scotch dans des vieux tonneaux de Xérès. Je vous assure qu'en augmentant notre ambrosie de deux gallons de «V. V. Sherry» l'illusion devient possible pour les frustes palais de la plèbe. Jugez-en vous-même. Du reste, il nous manquait ces deux gallons pour atteindre la quantité désirée.»

«Cette ripopée, ces 429 gallons, cette cochonnerie, pour parler net, peut nous rapporter quelque chose comme \$3,000 au moins de profit net qui servira à créer des surplus, à répandre l'usage du bon vin, la tempérance, le bon scotch, l'éducation, l'hygiène et la prospérité dans notre chère bonne vieille province de Québec...»

«Who said P... P... prunes?» demandait Macabab. Et maintenant, si l'odeur de cette douce liqueur vous grise, parodions ensemble la romance d'Alphonse Daudet: «En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes!»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

«En quelques mots voici comment nous nous soulâmes avec des prunes...»

prouve, dis-je à mon tour, que l'éducation patriotique des patriotes ne manquerait pas non plus d'a propos.»

Une heure après je reçois à mon bureau la visite d'un correspondant de la campagne.

«Cher ami, gémit-il, quel drainage! quelle saignée! Je veux parler du flot d'argent qui s'en va par petits ruisseaux, de tous les foyers de la province de Québec, vers les grands grands bazars de Toronto.

Eaton a fait une grande partie de sa fortune (chiffre déclaré au fisc: treize millions) dans la province de Québec.

Les magasins Simpson comptent chez nous presque autant de clients. C'est forcément la ruine du petit commerce local (qui d'ailleurs par ses procédés rétrogrades, mérite bien un peu son sort), mais surtout celle de la province de Québec. Prêchez, prêchez l'expansion du commerce postal canadien-français. Pas de question plus vitale! Pas de problème plus urgent!»

Le lendemain dans un train je me trouve à côté d'un brave curé de campagne en route pour un congrès de missionnaires agricoles. «Monsieur Asselin, dit-il, que croyez-vous que l'on devrait faire pour garder nos gens à la terre? Après avoir examiné la question ensemble, nous en venons à la conclusion que l'industrie agricole est presque partout aussi routinière aujourd'hui qu'il y a quarante ans (la fabrication du beurre et du fromage a remplacé la culture des céréales, voilà tout); que le salut résiderait dans la spécialisation et l'adaptation des cultures. Presque aussitôt nous constatons de concert que la réforme des cultures pose la question du crédit, et qu'à l'heure actuelle le crédit agricole n'existe pas. Si au moins les Caisses populaires étaient bien encouragées! A ce sujet une constatation nous vient à l'esprit, qui est que très souvent les «habitants», quand ils se sont enfin résolus à fonder une Caisse populaire, éprouvent comme la rage de la jeter par terre en prêtant l'oreille à n'importe quel semeur de panique... Et la conversation continue. Au bout d'une demi-heure, nous avons, sans courir après, fait lever une bonne douzaine de ces problèmes que tous s'accordent chez nous à trouver urgents — dont chacun pourrait, à la rigueur, être tenu pour le plus urgent.

En quittant mon bon curé, je tombe sur un compatriote qui a gagné quelques millions dans le commerce, l'industrie et la finance, et qui fait partie du conseil d'administration d'une de nos banques les plus estimées. «Un homme comme vous, lui dis-je, devrait faire une part de sa fortune aux oeuvres nationales. Et savez-vous quelle est la plus urgente? C'est de nous apprendre à discerner, entre la guerre à la mortelle, la guerre à la mortalité infantile, l'organisation du crédit, de l'assurance, la réforme agricole, la spécialisation et l'adaptation de l'enseignement primaire, et le reste, le plus urgent. A votre place, je fonderais un Office permanent d'études économiques. Un quart de million assurerait, avec la construction et l'aménagement d'un local convenable et la constitution d'une bibliothèque, la création d'une rente annuelle de dix à douze mille dollars, suffisante pour rétribuer un secrétaire et deux ou trois subalternes et défrayer les menus frais de bureau et de propagande et les achats de livres. Comme secrétaire, il suffirait d'un homme méthodique et cultivé, capable de recevoir une direction et au besoin de l'interpréter. Les idées lui seraient apportées gratis une ou deux fois par mois par des hommes à idées comme moi et des hommes «pratiques» et des hommes, formés en comité dont ce serait précisément le rôle de classer et constamment reclasser, par ordre d'importance et d'urgence, les questions économiques intéressant particulièrement le groupe canadien-français. L'Office agirait sur l'opinion et sur les gouvernements par l'article de journal, le mémoire, la pétition, la brochure, au besoin

«Je ne dirai pas un mot contre M. Jean-François Pouliot. Il a toujours été mon ami. A Dieu ne plaise que je vienne jamais faire au «Général» attaque contre lui. (App.) Je suis venu remplir mon devoir et c'est maintenant à vous à remplir le vôtre. On m'a demandé de dire pour qui je me prononce, j'ai fait. (App.) QUEL QUE SOIT LE RESULTAT de cette élection, je me souviendrai toujours de l'aide que vous m'avez fait

les entrevues personnelles.

«A mon avis, répond notre millionnaire, la question la plus urgente, c'est de «développer» nos banques. Désormais, je ne m'occupe plus que de la banque X. (Naturellement, c'était la sienne.)

J'ai raconté toutes ces choses à un homme qui, sans avoir le goût ni l'habitude de l'action sociale, raisonne juste et sait compter.

«A défaut d'un quart de million, dit-il, on pourrait peut-être commencer avec cent mille dollars. Il n'en a pas fallu tant à l'Action française.

Il tira quelques bouffées d'une petite pipe qu'il affectionne beaucoup, puis demanda tout à coup, comme ça, à propos de rien:

«En temps perdu, en pétrarades, en fariboles, en construction de chars et en mascarades, combien croyez-vous que la dernière Saint-Jean-Baptiste ait coûté?

Et il se remit à fumer.

Quelques jours après, je recevais de lui, sur un bout de papier, ces simples mots:

«On dit que le peuple est un grand enfant: ne serait-il pas juste de dire qu'il y a des peuples enfants et des peuples adultes, et que le nôtre est un peuple enfant? Je vous le demande en tremblant, car je vous sais assagi: en attendant que les millionnaires consentent à payer pour tout le monde, le plus urgent, ne serait-ce pas encore, après tout, de tuer le Mouton?»

(OLIVAR ASSELIN, dans l'Almanach de la langue française de 1925).

M. Jean-Frs Pouliot nous écrit

Où l'adversaire du Dr Parrot explique comment fut «paquetée» la convention du 30 octobre 1924, à Rivière-du-Loup

TRIBUNE LIBRE

LE SOLEIL du 18 novembre a publié, avec le portrait de mon adversaire et le mien, en y ajoutant que je brigue la candidature libérale à l'élection partielle de Temiscouata, un compte-rendu rédigé par «son envoyé spécial», de l'assemblée tenue la veille, à l'Isle-Verte, à la suite de l'appel nominal.

On y lit en page 17, 7ème colonne, la déclaration suivante de l'honorable ministre de la Justice:

«Maintenant, dit avant de terminer l'hon. M. Lapointe, laissez-moi faire une déclaration. Comme je vous l'ai dit tout à l'heure, je me félicite de voir que les conservateurs n'ont pas jugé bon de mettre un candidat dans la présente élection. Il en résulte donc qu'il n'y a que deux candidats sur les rangs. Ma position vis-à-vis ces deux adversaires a été clairement définie lors de la convention qui a eu lieu à la Rivière-du-Loup, il y a une quinzaine de jours.

«AVANT CETTE CONVENTION, j'ai déclaré que je supporterai le choix que feraient les délégués. Le congrès a eu lieu et le Dr Parrot a été choisi. JE SUIS FIDÈLE A MA PAROLE: le Dr Parrot a été choisi candidat officiel et c'est lui que je suis venu appuyer aujourd'hui.

«On acclame le Dr Parrot qui se lève et salue. On entend DES CRIS dans l'auditoire. TUMULTE. (sic.)

«Hourra pour Parrot lance un groupe.

«L'hon. M. Lapointe continue:

«JE NE DIRAI PAS UN MOT CONTRE M. JEAN-FRANÇOIS POULIOT. IL A TOUJOURS ÉTÉ MON AMI. A DIEU NE PLAISE QUE JE VIENNE JAMAIS FAIRE AU «GÉNÉRAL» ATTAQUE CONTRE LUI. (App.)

«Je suis venu remplir mon devoir et c'est maintenant à vous à remplir le vôtre. On m'a demandé de dire pour qui je me prononce, j'ai fait. (App.) QUEL QUE SOIT LE RESULTAT de cette élection, je me souviendrai toujours de l'aide que vous m'avez fait

les entrevues personnelles.

«A mon avis, répond notre millionnaire, la question la plus urgente, c'est de «développer» nos banques. Désormais, je ne m'occupe plus que de la banque X. (Naturellement, c'était la sienne.)

J'ai raconté toutes ces choses à un homme qui, sans avoir le goût ni l'habitude de l'action sociale, raisonne juste et sait compter.

«A défaut d'un quart de million, dit-il, on pourrait peut-être commencer avec cent mille dollars. Il n'en a pas fallu tant à l'Action française.

Il tira quelques bouffées d'une petite pipe qu'il affectionne beaucoup, puis demanda tout à coup, comme ça, à propos de rien:

«En temps perdu, en pétrarades, en fariboles, en construction de chars et en mascarades, combien croyez-vous que la dernière Saint-Jean-Baptiste ait coûté?

Et il se remit à fumer.

Quelques jours après, je recevais de lui, sur un bout de papier, ces simples mots:

«On dit que le peuple est un grand enfant: ne serait-il pas juste de dire qu'il y a des peuples enfants et des peuples adultes, et que le nôtre est un peuple enfant? Je vous le demande en tremblant, car je vous sais assagi: en attendant que les millionnaires consentent à payer pour tout le monde, le plus urgent, ne serait-ce pas encore, après tout, de tuer le Mouton?»

(OLIVAR ASSELIN, dans l'Almanach de la langue française de 1925).

«aujourd'hui.»

En terminant, l'hon. M. Lapointe reçut une ovation prolongée de la part de l'auditoire.

L'ÉVÈNEMENT et L'ACTION CATHOLIQUE rapportent ainsi les dernières paroles de l'hon. M. Lapointe:

«C'est à vous d'écrire le candidat de votre choix. Pour ma part, je ne dirai pas un seul mot contre M. Pouliot qui a toujours été mon ami. Je suis venu remplir mon devoir, à vous de remplir le vôtre.»

L'hon. M. Lapointe s'est exprimé très clairement et il ne peut y avoir de difficulté à interpréter sa pensée. Il n'a fait que répéter sous une autre forme ce qu'il disait à la convention, à savoir que c'est au peuple de choisir son député.

L'hon. M. Lapointe a exigé que les délégués fussent choisis, selon la vieille habitude, avec fair play, à une assemblée convoquée par un avis public donné à la porte de chaque église après la messe du dimanche.

Ce n'est pas ainsi que les choses se sont passées dans la très grande majorité des paroisses. Le choix des délégués s'est fait honnêtement dans les trois paroisses confiées spécialement à la surveillance de M. Eugène Godbout: St-Eloi, St-Clément et St-Cyprien; de même à Notre-Dame des Sept Douleurs, à Notre-Dame du Portage, à Glendyne, Ajoutons St-Hubert et enfin Cacouna, où mes partisans acceptèrent un compromis. Total: 8 paroisses sur 32 et 17 polls sur 85. Donc, tout a été correct dans le quart des paroisses et le cinquième des polls.

A Ste-Rose, l'Assemblée n'a pas été annoncée à la porte de l'église. Elle a eu lieu trois-quarts d'heure après la messe dans une maison privée. C'est grâce à la vigilance de mes amis que ceux-ci ont eu connaissance du choix des délégués.

A St-Antoine, où j'ai pris une majorité de plus de 200 voix en 1921, on a demandé aux délégués avant de les accepter s'ils étaient en faveur du Dr Parrot. Tout a eu lieu hors de la connaissance de la majorité des électeurs.

M. Jos. Viel, président de l'Association libérale (?) de Rivière-du-Loup et non du comté de Temiscouata, avait écrit au maire de Saint-Honoré, en date du 21 octobre, une lettre qui contenait l'alinéa suivant: «Les électeurs libéraux de chaque paroisse sont priés de faire le choix de leurs délégués dimanche, le 26 courant, dans leur paroisse respective, au nombre de deux par poll ou arrondissement de votation.» Dans cette paroisse les délégués furent choisis par un petit groupe la veille au soir, le samedi 25 octobre, à la noirceur et en cachette.

Même chose dans les paroisses de St-Modeste, St-Louis et Cabano où j'avais pris de grosses majorités en 1921.

Même chose dans les autres paroisses suivantes: Notre-Dame du Lac, St-Eusèbe, Squat-teck, Rivière Blanche, Rivière Bleue, Sully, Escourt, St-Arsène, St-Epiphanie, Trois Pistoles, etc.

A l'Isle-Verte, les électeurs s'étaient réunis à cette fin en grand nombre dans la salle publique, mais les délégués favorables au docteur Parrot furent choisis ailleurs, dans une maison privée, par une vingtaine de fidèles.

A Saint-Paul, la majorité des électeurs n'avait pas entendu parler de l'Assemblée qui n'avait pas été annoncée publiquement. Le grand chef du Dr Parrot dans la paroisse avait réuni à la sourdine, AU DEUXIÈME ÉTAGE de sa maison une quinzaine de partisans de M. Parrot dont quatre se sont couronnés délégués.

A Ste-Françoise, à une assemblée publique, deux chefs libéraux furent choisis et acceptés comme délégués. A la dernière minute, celui qui avait reçu l'ordre de convoquer l'Assemblée et qui avait été mis de côté, se substitua de son propre chef au deuxième délégué.

A St-Jean-de-Dieu, comme le vote de la majorité de l'as-

semblée était favorable à des délégués impartiaux, celui qui avait été chargé de convoquer l'Assemblée mit à la porte ceux qui avaient voté pour moi en 1921, ceux qui avaient voté pour M. Jules Langlais en 1923 et même ceux qui avaient pas voté du tout aux deux dernières élections. Il ne restait plus dans la salle qu'une vingtaine d'électeurs qui avaient voté contre le Dr Parrot quand il était vierge de toute accusation, en 1916, et qui aujourd'hui ne rougissent pas d'être pour lui. Ce sont eux qui se sont choisis comme délégués.

Le petit groupe qui veut mener tout le comté par le bout du nez s'est chargé du choix des délégués dans la ville de la Rivière-du-Loup et la paroisse de Saint-Patrice, à la grande indignation de la masse des électeurs. Tout s'est fait en cachette, en catimini et dans les ténèbres, ce qui a révolté la population bien pensante de tout le comté.

Comme le Dr Parrot avait vainement tenté de venger son honneur pour employer sa propre expression, devant les tribunaux, le mot d'ordre était donné dans chaque paroisse de ne choisir que des délégués qui lui seraient favorables. Il voulait à tout prix être choisi par une convention comme candidat de la convention et faire la lutte comme tel.

Il l'a été. Son ambition doit être satisfaite. Que peut-il espérer de plus? L'hostilité manifeste de la foule à l'appel nominal ne lui permet pas de compter sur la victoire, car les délégués n'ont pas réfléchi en le choisissant l'opinion de leurs paroisses.

Un maire libéral m'écrivait quelques jours après cette convention: «Il n'est pas étonnant que le Dr Parrot ait été nommé par la convention, car les assemblées pour choisir les délégués ont toutes été faites à la cachette dans la plupart des paroisses.»

Le jour même de la convention, dans une assemblée publique tenue à la Rivière-du-Loup, j'ai cité les injustices criantes que je viens de relater et des électeurs de chaque paroisse intéressée ont confirmé publiquement mes déclarations.

Que vaut une convention organisée de cette façon-là?

LE SOLEIL du 20 novembre tronque le discours de l'hon. M. Lapointe et adjure les électeurs de mon comté natal de voter pour le Dr Parrot, choix de la convention. Est-ce le même soleil qui publiait en juin 1921, dans un éditorial, que le Dr Parrot avait été chassé du parlement? J'ai peine à le reconnaître.

Nul doute qu'après ces quelques éclaircissements son rédacteur, s'il est de bonne foi, laissera les électeurs juger à leur mérite les deux candidats, sans faire un fla-fla ridicule en faveur de mon adversaire, sous prétexte qu'il a été choisi par une convention «paquetée».

Je serai élu contre la convention et par le comté, comme M. Benoit dans Iberville, M. Danjou dans Rimouski et M. Nérée Morin dans Kamouraska.

Rivière-du-Loup, 20 nov. 1924. Jean-François POULIOT.

Livres reçus

Nous accusons réception de deux ouvrages fort intéressants et pratiques, *Album des Animaux domestiques* publié par MM. J. N. Ponton et Firmin Létourneau, agronomes, rédacteurs du Bulletin des Agriculteurs, et «Zigzag à travers nos parlers» dont l'auteur est M. Louis-Philippe Geoffrin, greffier de l'Assemblée Législative et secrétaire de la Société du Parler français.

Vu l'importance de ces ouvrages, nous en reparlerons bientôt.

Nous tenons, pour aujourd'hui, à remercier sincèrement les auteurs de leurs gracieux envois.

LE «PROGRES DU GOLFE»

Ce journal est la propriété de la Compagnie du Progrès du Golfe et est publié chaque semaine à Rimouski. Administrateur-gérant: S. VACHON.

TRIBUNE LIBRE

—MISE AU POINT—

(Publié sous l'exclusive responsabilité des correspondants.)

Securu par mon bon ange, j'ai réussi à lire toutes les tribunes libres du dernier numéro; quatre goulards y attaquent Cirutole: Nova, Soufflot, Curitole et Z... Qui mettre en joue dans ce troupeau de bavards qui ont surchargé à eux seuls presque dix colonnes d'un hebdomadaire qui ne méritait pourtant pas cet excès d'indignité? Choix macabre...! Mieux vaut, je crois, les mettre tous dans la même poche et les expédier "gros Jean comme devant".

J'aurai un mot pour "Soufflot" qui a certainement une affinité quelconque avec le "Muflo" de l'Ermitte. Un mot aussi pour Cirutole qui n'a eu ni le cœur ni le bon sens de penser plus long que son nez pour se trouver un pseudonyme plus personnel. De même pour Nova et "petit vieux". A tous ces phraseurs je démontrerai brièvement qu'ils ont faussé la vérité; "ensuite" je rétablirai les faits; et "après ça"...

Primo: Nova prend des grands airs pour me faire grâce—semble-t-il dire—d'une citation de quelques lignes où il se hâte d'avancer deux assertions fausses: sachez, Nova, que je n'ai pas traité "petit vieux" d'idiot; je lui laissais l'alternative. Et surtout, je n'ai pas divulgué son pseudonyme, car il avait fait le dévoilement lui-même, bien avant que ce soit. De sorte que—en réponse à votre question—je savais à qui je m'adressais, petit vieux ayant annoncé à coup de trompette, de saxophone ou de clarinette, (il embouche tant d'instruments!). la prochaine mise en lumière de son "torchon". Done, Nova, plus de g... comme ça.

Secundo: Muflo (ah pardon) Soufflot. De tous ces vagissements il ressortirait que j'ai été léger, partial, malhonnête à l'égard de "petit vieux". Il s'enfle d'indignation devant mes épithètes trop durs, (et les siens donc?) De tout ce qu'il avance, rien de prouvé. A mon tour je renvoie les courageux à son article nageux. En un mot ce sépulchre blanchi débordé de périphrases creuses dans deux longues colonnes pour conclure bêtement qu'il n'a pas compris le but de mon article... En voilà une bonne! Je puis lui répéter charitablement que je voulais la sécurité de Jovette et que la littérature nationale ne trouve plus en "petit vieux" un mal-faiteur. C'est clair ça. Merci beaucoup, Soufflot, de votre bonne volonté apparente, mais voyez à vous recueillir avant de donner vos directions pharisaïques. Et retenez ceci: il ne s'agissait pas d'articles anonymes mais pseudonymes. Retirez donc votre œil du jeu, vous y perdez votre grec...

Tertio: Un autre marmiton de la même cuisine. Il s'agit de Cirutole qui eut fait mieux de signer: "un fat." Il a l'air d'un médis du bonhomme "Pedantisme" et de la "Rage". Voilà un étrange mystère, et je ne me charge pas d'expliquer comment a pu se faire la rencontre qui a donné ce produit surprenant, mais les marques de la double origine sont sans nombre. Il suit le "leit-motiv" de ses "voisins de cuisine". J'ai manqué à la charité, dit-il, il n'en prouve rien lui non plus. Mon article l'a dégoûté, dit-il encore à double reprise. Pourquoi parler ainsi lorsque peut-être il n'a jamais eu de goût?

Il me demande une critique des Roulades. Pas gêné le jeune! Indiscret surtout! Je le prierais de se mêler discrètement de son affaire. J'avais d'ailleurs dit explicitement que pour moi, il ne s'agissait pas de trancher la question sur les "Roulades". Et je me garderais bien de rendre la pareille à notre fat: lui demander cette critique. Je respecte trop le public qui nous lit pour lui attirer un nouveau "chiard" de la part de cet énergumène. Somme toute, beau fat, vous n'êtes qu'une seringue chargée d'eau grasse de basse-cour. Si j'observais à la lettre la morale malsaine qui se dégage de votre prose, je vous prendrais tout au plus par un cheveu et j'irais "presto" vous tremper, retremper et retremper dans la fange... Je n'ai pas six pieds dites-vous? Sans doute vous voulez dire que je ne mesure pas... Retournez donc aux broussailleries où la vie vous fut infligée...

Et maintenant un dernier mot à "n'tit vieux", "bambin" etc. (il n'y a pas de contradiction). Non content d'avoir dévoilé en fanfaron son propre pseudonyme, il brule de dévoiler le mien. Il fait un rapprochement entre la question du "prix du Prince de Galles," et moi, humble défenseur de la sécurité de Jovette. C'est son affaire... de montrer sa mauvaise volonté. Seulement, il donne dans le panneau: lorsque l'un de ses affiliés me reproche faussement un manque de discrétion, petit vieux s'évertue à réaliser à tort et à travers le même excès. Mais ça s'explique, voyez-vous. Cet importé des fermes expérimentales de Sainte Anne avait plaisir "comme de raison" en bon chauvin qu'il est, à dire son mot malin des succès récents de notre maison de Rimouski... Mais oublions un peu ses torts: il est si infirme! Il nous révèle en effet, pour capter notre sympathie, "qu'il a cinq pieds et dix pouces" imaginez! un lest de trois pieds et de huit pouces!!! De tous ces membres inutiles, délivrez-le, Seigneur!

Il appert bien à lire la dernière brochure de cet infortuné que "tout ce qui flatte le sot augmente sa sottise," que "la vanité s'enfle quand on la censure." Espérons que, c'est là la dernière omelette de cet habitué de cuisine. Car son style, quoique revu, relavé et repurgé pour la circonstance dénote toujours l'homme spécialement destiné à ne pas écrire...

Chers lecteurs, adieu, sur cette question de Roulades et de critiques... J'ai pris la plume contre ces ameutés pour remettre les choses au point. Je remercie sincèrement Monsieur le Directeur de son hospitalité bienveillante; et mon dernier mot à ces malins, qui se jouent en leurs pensées avec l'accent de gros oiseaux de ménage, sera celui-ci: Ils me disent que je suis malhonnête; je me contente d'écrire qu'ils sont des sots et l'observerai toujours cette modération.

Tribune libre

(Publié sous l'exclusive responsabilité des correspondants.)

UN MOT A Z...

Vous n'ignorez pas que je vous ai donné mon nom puisque vous m'appelez madame Boulanger, mais vous continuez à m'attaquer sous votre pseudonyme, sous votre lettre. Or le fait de frapper dans l'ombre quelqu'un qui s'est vu obligé par vos insinuations de se mettre en pleine lumière, n'est pas une preuve de bravoure. Donc, je le répète, malgré vos airs de matamore, vous n'êtes pas courageux. Je serais tenté d'employer un terme plus fort. Non, mon cher Z... Gervaise, pourquoi n'avez-vous pas dit Madame Boulanger, n'a pas reculé à genoux "Les meilleures amours" de Jovette. Je vous avouerais cependant qu'elle préfère être reconnaissante pour la douce et sincère amitié que lui offre Jovette que de se faire vile et rampante devant les riches, devant les héritières... fut-ce de superbes maquisats. Elle préfère aussi lire la poésie ingénue de Jovette, plutôt que votre terrible prose.

On n'a pas tous vos instincts de tirailleur. Je suis enchantée de savoir que vous êtes un colosse de cinq pieds et dix pouces et que vous avez fort duvet au menton. La belle cible que vous allez faire pour les amateurs de tir... à la plume ou autrement. Nos jeunes filles au

Succès notable de Southern Canada Power Company drns sa campagne de clients-actionnaires

La troisième vente des actions privilégiées a atteint un succès sans précédent—25 pour cent des clients de la compagnie sont maintenant ses actionnaires—La grande majorité des employés est dans la même catégorie.

Une compagnie d'utilité publique qui peut déclarer que 25 pour cent de ses clients ont une part aux bénéfices provenant de l'expansion de ses affaires et de l'augmentation de sa puissance de gain grâce aux actions privilégiées qu'ils détiennent, est dans une situation digne d'envie vis-à-vis les autres compagnies qui ne peuvent en dire autant. Quand, par ailleurs, cette compagnie peut ajouter que 90 pour cent de ses employés sont ses actionnaires, on est forcé d'admettre que c'est là une situation assez difficile à atteindre n'importe où.

La compagnie qui est dans cette situation privilégiée est une entreprise canadienne opérant dans la province de Québec. C'est la Southern Canada Power Company, Limited. Elle a atteint ce résultat grâce à l'espoir d'initiative et de progrès qui anime ses administrateurs, qui, il y a plusieurs années déjà, ont bien su saisir tous les avantages que retraient les intérêts en faisant profiter employés et clients de la prospérité de la compagnie. Ils ont compris que par cette méthode, plus que par toute autre, naîtraient des relations plus harmonieuses entre les clients et les administrateurs. On est arrivé à ce résultat grâce aussi au travail bien organisé, efficace et intelligent. Tout ceci restera comme un exemple frappant de l'efficacité de la politique du client-actionnaire telle qu'elle a été mise en pratique dans d'autres pays.

Jamais toutefois on aura atteint le succès de la Southern Canada Power Company. Cette compagnie terminait dernièrement sa troisième campagne annuelle, campagne du genre de celles qui eurent tant de succès les années précédentes. Il est peut-être intéressant de rappeler qu'au cours de la première campagne lancée en 1922 on vendit 2,358 actions privilégiées participant 6% cumulatif à 932 clients. La vente dura trois jours. On comptait modestement disposer de 2,000 actions pendant dix jours que durerait la campagne. L'offre fut toutefois reçue avec plus d'enthousiasme qu'on ne s'y attendait. Il fallut le tiers du temps pour dépasser l'objectif fixé.

Deux mois plus tard, encouragé par ce premier succès, il fut décidé d'offrir 4,000 actions. C'était immédiatement doubler l'objectif premier. Une fois encore le succès couronna les efforts et deux jours et demi après le commencement de la campagne il fallait la déclarer terminée. On avait vendu 5,485 actions à 1,936 clients. La troisième fois la compagnie enregistrait un succès encore plus complet.

La troisième vente des actions privilégiées a atteint un succès sans précédent—25 pour cent des clients de la compagnie sont maintenant ses actionnaires—La grande majorité des employés est dans la même catégorie.

Les dames de Québec sont assez bien habituées à ces nécessités de ménage bien connues pour savoir qu'elles ne sont pas d'une fabrication "étrangère" et ne porteront pas créance à cette assertion qu'elles sont "étrangères". Plusieurs imitations des produits Gillett sont offertes aux acheteurs imprudents. Soyez certains d'examiner le contenant pour le nom E. W. GILLETT COMPANY LIMITED, avant d'acheter. Si vous désirez vous fier à la qualité, prenez garde aux imitations surtout quand on fait allusion aux vrais produits comme étant "étrangers".

LA CIE. E. W. GILLETT LTEE.
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Tribune libre

(Publié sous l'exclusive responsabilité des correspondants.)

UN MOT A Z...

Vous n'ignorez pas que je vous ai donné mon nom puisque vous m'appelez madame Boulanger, mais vous continuez à m'attaquer sous votre pseudonyme, sous votre lettre. Or le fait de frapper dans l'ombre quelqu'un qui s'est vu obligé par vos insinuations de se mettre en pleine lumière, n'est pas une preuve de bravoure. Donc, je le répète, malgré vos airs de matamore, vous n'êtes pas courageux. Je serais tenté d'employer un terme plus fort. Non, mon cher Z... Gervaise, pourquoi n'avez-vous pas dit Madame Boulanger, n'a pas reculé à genoux "Les meilleures amours" de Jovette. Je vous avouerais cependant qu'elle préfère être reconnaissante pour la douce et sincère amitié que lui offre Jovette que de se faire vile et rampante devant les riches, devant les héritières... fut-ce de superbes maquisats. Elle préfère aussi lire la poésie ingénue de Jovette, plutôt que votre terrible prose.

On n'a pas tous vos instincts de tirailleur. Je suis enchantée de savoir que vous êtes un colosse de cinq pieds et dix pouces et que vous avez fort duvet au menton. La belle cible que vous allez faire pour les amateurs de tir... à la plume ou autrement. Nos jeunes filles au

Succès notable de Southern Canada Power Company drns sa campagne de clients-actionnaires

La troisième vente des actions privilégiées a atteint un succès sans précédent—25 pour cent des clients de la compagnie sont maintenant ses actionnaires—La grande majorité des employés est dans la même catégorie.

Une compagnie d'utilité publique qui peut déclarer que 25 pour cent de ses clients ont une part aux bénéfices provenant de l'expansion de ses affaires et de l'augmentation de sa puissance de gain grâce aux actions privilégiées qu'ils détiennent, est dans une situation digne d'envie vis-à-vis les autres compagnies qui ne peuvent en dire autant. Quand, par ailleurs, cette compagnie peut ajouter que 90 pour cent de ses employés sont ses actionnaires, on est forcé d'admettre que c'est là une situation assez difficile à atteindre n'importe où.

La compagnie qui est dans cette situation privilégiée est une entreprise canadienne opérant dans la province de Québec. C'est la Southern Canada Power Company, Limited. Elle a atteint ce résultat grâce à l'espoir d'initiative et de progrès qui anime ses administrateurs, qui, il y a plusieurs années déjà, ont bien su saisir tous les avantages que retraient les intérêts en faisant profiter employés et clients de la prospérité de la compagnie. Ils ont compris que par cette méthode, plus que par toute autre, naîtraient des relations plus harmonieuses entre les clients et les administrateurs. On est arrivé à ce résultat grâce aussi au travail bien organisé, efficace et intelligent. Tout ceci restera comme un exemple frappant de l'efficacité de la politique du client-actionnaire telle qu'elle a été mise en pratique dans d'autres pays.

Jamais toutefois on aura atteint le succès de la Southern Canada Power Company. Cette compagnie terminait dernièrement sa troisième campagne annuelle, campagne du genre de celles qui eurent tant de succès les années précédentes. Il est peut-être intéressant de rappeler qu'au cours de la première campagne lancée en 1922 on vendit 2,358 actions privilégiées participant 6% cumulatif à 932 clients. La vente dura trois jours. On comptait modestement disposer de 2,000 actions pendant dix jours que durerait la campagne. L'offre fut toutefois reçue avec plus d'enthousiasme qu'on ne s'y attendait. Il fallut le tiers du temps pour dépasser l'objectif fixé.

Deux mois plus tard, encouragé par ce premier succès, il fut décidé d'offrir 4,000 actions. C'était immédiatement doubler l'objectif premier. Une fois encore le succès couronna les efforts et deux jours et demi après le commencement de la campagne il fallait la déclarer terminée. On avait vendu 5,485 actions à 1,936 clients. La troisième fois la compagnie enregistrait un succès encore plus complet.

Les dames de Québec sont assez bien habituées à ces nécessités de ménage bien connues pour savoir qu'elles ne sont pas d'une fabrication "étrangère" et ne porteront pas créance à cette assertion qu'elles sont "étrangères". Plusieurs imitations des produits Gillett sont offertes aux acheteurs imprudents. Soyez certains d'examiner le contenant pour le nom E. W. GILLETT COMPANY LIMITED, avant d'acheter. Si vous désirez vous fier à la qualité, prenez garde aux imitations surtout quand on fait allusion aux vrais produits comme étant "étrangers".

LA CIE. E. W. GILLETT LTEE.
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Tribune libre

(Publié sous l'exclusive responsabilité des correspondants.)

UN MOT A Z...

Vous n'ignorez pas que je vous ai donné mon nom puisque vous m'appelez madame Boulanger, mais vous continuez à m'attaquer sous votre pseudonyme, sous votre lettre. Or le fait de frapper dans l'ombre quelqu'un qui s'est vu obligé par vos insinuations de se mettre en pleine lumière, n'est pas une preuve de bravoure. Donc, je le répète, malgré vos airs de matamore, vous n'êtes pas courageux. Je serais tenté d'employer un terme plus fort. Non, mon cher Z... Gervaise, pourquoi n'avez-vous pas dit Madame Boulanger, n'a pas reculé à genoux "Les meilleures amours" de Jovette. Je vous avouerais cependant qu'elle préfère être reconnaissante pour la douce et sincère amitié que lui offre Jovette que de se faire vile et rampante devant les riches, devant les héritières... fut-ce de superbes maquisats. Elle préfère aussi lire la poésie ingénue de Jovette, plutôt que votre terrible prose.

On n'a pas tous vos instincts de tirailleur. Je suis enchantée de savoir que vous êtes un colosse de cinq pieds et dix pouces et que vous avez fort duvet au menton. La belle cible que vous allez faire pour les amateurs de tir... à la plume ou autrement. Nos jeunes filles au

Succès notable de Southern Canada Power Company drns sa campagne de clients-actionnaires

La troisième vente des actions privilégiées a atteint un succès sans précédent—25 pour cent des clients de la compagnie sont maintenant ses actionnaires—La grande majorité des employés est dans la même catégorie.

Une compagnie d'utilité publique qui peut déclarer que 25 pour cent de ses clients ont une part aux bénéfices provenant de l'expansion de ses affaires et de l'augmentation de sa puissance de gain grâce aux actions privilégiées qu'ils détiennent, est dans une situation digne d'envie vis-à-vis les autres compagnies qui ne peuvent en dire autant. Quand, par ailleurs, cette compagnie peut ajouter que 90 pour cent de ses employés sont ses actionnaires, on est forcé d'admettre que c'est là une situation assez difficile à atteindre n'importe où.

La compagnie qui est dans cette situation privilégiée est une entreprise canadienne opérant dans la province de Québec. C'est la Southern Canada Power Company, Limited. Elle a atteint ce résultat grâce à l'espoir d'initiative et de progrès qui anime ses administrateurs, qui, il y a plusieurs années déjà, ont bien su saisir tous les avantages que retraient les intérêts en faisant profiter employés et clients de la prospérité de la compagnie. Ils ont compris que par cette méthode, plus que par toute autre, naîtraient des relations plus harmonieuses entre les clients et les administrateurs. On est arrivé à ce résultat grâce aussi au travail bien organisé, efficace et intelligent. Tout ceci restera comme un exemple frappant de l'efficacité de la politique du client-actionnaire telle qu'elle a été mise en pratique dans d'autres pays.

Jamais toutefois on aura atteint le succès de la Southern Canada Power Company. Cette compagnie terminait dernièrement sa troisième campagne annuelle, campagne du genre de celles qui eurent tant de succès les années précédentes. Il est peut-être intéressant de rappeler qu'au cours de la première campagne lancée en 1922 on vendit 2,358 actions privilégiées participant 6% cumulatif à 932 clients. La vente dura trois jours. On comptait modestement disposer de 2,000 actions pendant dix jours que durerait la campagne. L'offre fut toutefois reçue avec plus d'enthousiasme qu'on ne s'y attendait. Il fallut le tiers du temps pour dépasser l'objectif fixé.

Deux mois plus tard, encouragé par ce premier succès, il fut décidé d'offrir 4,000 actions. C'était immédiatement doubler l'objectif premier. Une fois encore le succès couronna les efforts et deux jours et demi après le commencement de la campagne il fallait la déclarer terminée. On avait vendu 5,485 actions à 1,936 clients. La troisième fois la compagnie enregistrait un succès encore plus complet.

Les dames de Québec sont assez bien habituées à ces nécessités de ménage bien connues pour savoir qu'elles ne sont pas d'une fabrication "étrangère" et ne porteront pas créance à cette assertion qu'elles sont "étrangères". Plusieurs imitations des produits Gillett sont offertes aux acheteurs imprudents. Soyez certains d'examiner le contenant pour le nom E. W. GILLETT COMPANY LIMITED, avant d'acheter. Si vous désirez vous fier à la qualité, prenez garde aux imitations surtout quand on fait allusion aux vrais produits comme étant "étrangers".

LA CIE. E. W. GILLETT LTEE.
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Tribune libre

(Publié sous l'exclusive responsabilité des correspondants.)

UN MOT A Z...

Vous n'ignorez pas que je vous ai donné mon nom puisque vous m'appelez madame Boulanger, mais vous continuez à m'attaquer sous votre pseudonyme, sous votre lettre. Or le fait de frapper dans l'ombre quelqu'un qui s'est vu obligé par vos insinuations de se mettre en pleine lumière, n'est pas une preuve de bravoure. Donc, je le répète, malgré vos airs de matamore, vous n'êtes pas courageux. Je serais tenté d'employer un terme plus fort. Non, mon cher Z... Gervaise, pourquoi n'avez-vous pas dit Madame Boulanger, n'a pas reculé à genoux "Les meilleures amours" de Jovette. Je vous avouerais cependant qu'elle préfère être reconnaissante pour la douce et sincère amitié que lui offre Jovette que de se faire vile et rampante devant les riches, devant les héritières... fut-ce de superbes maquisats. Elle préfère aussi lire la poésie ingénue de Jovette, plutôt que votre terrible prose.

On n'a pas tous vos instincts de tirailleur. Je suis enchantée de savoir que vous êtes un colosse de cinq pieds et dix pouces et que vous avez fort duvet au menton. La belle cible que vous allez faire pour les amateurs de tir... à la plume ou autrement. Nos jeunes filles au

Succès notable de Southern Canada Power Company drns sa campagne de clients-actionnaires

La troisième vente des actions privilégiées a atteint un succès sans précédent—25 pour cent des clients de la compagnie sont maintenant ses actionnaires—La grande majorité des employés est dans la même catégorie.

Une compagnie d'utilité publique qui peut déclarer que 25 pour cent de ses clients ont une part aux bénéfices provenant de l'expansion de ses affaires et de l'augmentation de sa puissance de gain grâce aux actions privilégiées qu'ils détiennent, est dans une situation digne d'envie vis-à-vis les autres compagnies qui ne peuvent en dire autant. Quand, par ailleurs, cette compagnie peut ajouter que 90 pour cent de ses employés sont ses actionnaires, on est forcé d'admettre que c'est là une situation assez difficile à atteindre n'importe où.

La compagnie qui est dans cette situation privilégiée est une entreprise canadienne opérant dans la province de Québec. C'est la Southern Canada Power Company, Limited. Elle a atteint ce résultat grâce à l'espoir d'initiative et de progrès qui anime ses administrateurs, qui, il y a plusieurs années déjà, ont bien su saisir tous les avantages que retraient les intérêts en faisant profiter employés et clients de la prospérité de la compagnie. Ils ont compris que par cette méthode, plus que par toute autre, naîtraient des relations plus harmonieuses entre les clients et les administrateurs. On est arrivé à ce résultat grâce aussi au travail bien organisé, efficace et intelligent. Tout ceci restera comme un exemple frappant de l'efficacité de la politique du client-actionnaire telle qu'elle a été mise en pratique dans d'autres pays.

Jamais toutefois on aura atteint le succès de la Southern Canada Power Company. Cette compagnie terminait dernièrement sa troisième campagne annuelle, campagne du genre de celles qui eurent tant de succès les années précédentes. Il est peut-être intéressant de rappeler qu'au cours de la première campagne lancée en 1922 on vendit 2,358 actions privilégiées participant 6% cumulatif à 932 clients. La vente dura trois jours. On comptait modestement disposer de 2,000 actions pendant dix jours que durerait la campagne. L'offre fut toutefois reçue avec plus d'enthousiasme qu'on ne s'y attendait. Il fallut le tiers du temps pour dépasser l'objectif fixé.

Deux mois plus tard, encouragé par ce premier succès, il fut décidé d'offrir 4,000 actions. C'était immédiatement doubler l'objectif premier. Une fois encore le succès couronna les efforts et deux jours et demi après le commencement de la campagne il fallait la déclarer terminée. On avait vendu 5,485 actions à 1,936 clients. La troisième fois la compagnie enregistrait un succès encore plus complet.

Les dames de Québec sont assez bien habituées à ces nécessités de ménage bien connues pour savoir qu'elles ne sont pas d'une fabrication "étrangère" et ne porteront pas créance à cette assertion qu'elles sont "étrangères". Plusieurs imitations des produits Gillett sont offertes aux acheteurs imprudents. Soyez certains d'examiner le contenant pour le nom E. W. GILLETT COMPANY LIMITED, avant d'acheter. Si vous désirez vous fier à la qualité, prenez garde aux imitations surtout quand on fait allusion aux vrais produits comme étant "étrangers".

LA CIE. E. W. GILLETT LTEE.
MONTREAL TORONTO WINNIPEG

Les Docteurs Pinault

Médecins-Chirurgiens
JOSUE PINAULT, M.D. HENRI PINAULT, M.D.
Médecine générale Ex-Assistant-chirurgien
Spécialités: Poumons, coeur, à l'Hôtel-Dieu de Campbell-
estomac, foie, reins. ton, N. B.
Bureau: Rue St-Germain, Rimouski.

AVIS AUX AUTOMOBILISTES

J'informe les automobilistes en général que je m'occuperai comme par le passé de réparations d'automobiles; peinturage et vernissage. Jefectionne les "tops" sur commande et j'ai tout le matériel en mains ayant un assortiment complet de cuir artificiel pour réparations de "top" et bourrures, principalement sur gros chars. Remisage gratuit.

Wenceslas Julien, = Mont-Joli.



Les Produits Gillett du Canada

DEPUIS plusieurs années les femmes Canadiennes de toutes les provinces du Dominion ont fait régulièrement usage de la Poudre à Pate Magique, la Lessive de Gillett et les Galettes de Levain Royal. Les dames de Québec sont assez bien habituées à ces nécessités de ménage bien connues pour savoir qu'elles ne sont pas d'une fabrication "étrangère" et ne porteront pas créance à cette assertion qu'elles sont "étrangères". Plusieurs imitations des produits Gillett sont offertes aux acheteurs imprudents. Soyez certains d'examiner le contenant pour le nom E. W. GILLETT COMPANY LIMITED, avant d'acheter. Si vous désirez vous fier à la qualité, prenez garde aux imitations surtout quand on fait allusion aux vrais produits comme étant "étrangers".

Servez à la famille des pâtes cuites à la maison

Farine Quaker

Toujours la même—toujours la meilleure

La Farine Quaker ne déchoit jamais de son niveau d'excellence. On soumet des échantillons du produit de chaque moulage à des épreuves rigoureuses à notre boulangerie même.

Servez à votre famille du pain, des pâtisseries et des gâteaux faits à la Farine Quaker.

Farine Ivoire

La préférée de maintes boulangères à domicile. Quoique marquée à prix modique, elle est de bonne couleur, de consistance fine et uniforme.

DISTRIBUTEURS
RIMOUSKI.—P. E. D'ANJOU & FILS
MONT-JOLI.—J. B. RENAUD & CIE

Le Bon Vieux
PEG TOP 5
 Toujours le Meilleur
 Jamais égalé depuis 40 ans

KODAKS
 AMATEURS DE PHOTOGRAPHIE
 Si vous désirez un fini de première classe, envoyez vos films pour développements et impressions. Rouleaux de 6 poses développés pour 15c. Impressions 3 x 5 ou plus petites 5c. chaque. Toute commande par malle doit être accompagnée du paiement. Aussi assortiment des plus complets de kodaks auto-graphiques, films et accessoires de la célèbre maison Canadian Kodak Co. Ltd. Catalogue en français gratis sur demande.
ISIDOR BLAIS
 —Photographe—
 RIMOUSKI

MAISON A LOUER OU A VENDRE
 Maison à 2 étages, située rue Ste-Anne, finie en pin de Colombie, et vernie. A vendre ou à louer à de bonnes conditions. S'adresser à CAMILLE BERUBE, Rimouski.

EXTIRPE LES RHUMES

DONNE DES FORCES
REFAIRE SA SANTE

Ferdinand Santerre
 a le plaisir d'annoncer à ces anciennes pratiques et au public en général qu'il est de nouveau installé à Rimouski et qu'il s'occupera comme par le passé d'entreprises de tous genres.
 Il a en mains un bon stock de perles, moulures et bois de la Colombie de toutes sortes. Il sollicite votre patronage.
 Avenue de l'Évêché, Rimouski
 Téléphone 70
AVEZ-VOUS BESOIN D'UNE SERVANTE?
 Adressez-vous, dans ce cas, à Antoinette Blanchette, rue St-Jean-Baptiste, dans la maison neuve de M. Ferdinand Santerre.
 Ferd. Santerre, entrepreneur.

NOTES LOCALES
 Nous publions avec plaisir toutes notes locales ou petites nouvelles que nos lecteurs et lectrices veulent bien faire paraître dans le Progrès du Golfe, à condition qu'elles soient contrées du nom de la personne qui les envoient.
 Le "Progrès du Golfe", Rimouski.

LE "PROGRES DU GOLFE"
 Ce journal est la propriété de la Compagnie du Progrès du Golfe et est publié chaque semaine à Rimouski. —ADMINISTRATEUR—GERANT : S. VACHON.

PENSION PRIVÉE
 Vous trouverez une bonne maison de pension privée chez
 Madame L. P. LANGIS,
 Rimouski.
 (près de la pharmacie Drapeau).

SOUSSIONS DEMANDEES
 Province de Québec.
 Municipalité scolaire de Ste-Florence, comté Matapédia.
 Avis pour construction de l'école de l'arrondissement No. 3 dans la susdite municipalité.

A LOUER
 Un logement à louer, continuation d'un bail, cinq appartements; s'adresser à M. N. Plaisance ou à J. Art. Matte.

Dr J.-O. Drapeau
 Médecin-chirurgien
 Immeuble du Dentiste
 J.-G. Landry
 Coin des rues de la Cathédrale et de l'Évêché
 Rimouski

A LOUER
 Un magasin comprenant logement privé, situé rue St-Germain. S'adresser à M. S. Vachon, Rimouski.

A VENDRE
 M. Lucien Grenier, restaurateur, annonce qu'il vendra tout son stock et ameublement de restaurant, ancienne maison du Dr Moreault, avenue de la cathédrale, et aussi ameublement d'hôtel. Bon poste pour un restaurant.
 2 fois.

A VENDRE OU ECHANGER
 1 Mc Laughlin K 63 à échanger pour plus petit, ou à vendre.
 Pour plus amples renseignements, adressez-vous à :
 Téléphore DESCHESNES,
 Rimouski-Ville.

A VENDRE
 Une terre dans la paroisse du Sacré-Coeur, Co. Rimouski, au premier rang de la mer avec maison, grange, chevaux, bêtes à corne, gros et petits, vaches à lait, moutons, pores, et aussi tous les gréments aratoires pour agriculture de tout genre; il y a aussi récolte de foin, grains, et patates, 4 arpents de terre au 2ème rang, bien boisés. Toute cette propriété est à vendre à de très bonnes conditions.
 S'adresser à
 J. A. PARENT, BIC,
 Comté de Rimouski.
 Pour vos impressions de toutes sortes, adressez-vous à l'Imprimerie Générale de Rimouski
 HELEUR BROS.

QUALITY
PAS DE TRAHISON!
 DANS le mélange du Thé "KING COLE" Orange Pekoe, le prix a toujours été de seconde importance. Et il faut qu'il en soit ainsi, si l'on veut en maintenir le riche bouquet caractéristique. Pour ce faire, on cherche continuellement des thés de choix exceptionnel, et le coût de ces thés change fréquemment.
 Le "KING COLE" Orange Pekoe s'offre au véritable amateur, pour qui une fine tasse de thé est une affriolante nécessité. En amoindrir la qualité serait pure trahison.
 Le prix du Thé "KING COLE" Orange Pekoe a légèrement varié de temps à autre; il pourra peut-être hausser ou baisser encore, suivant les conditions du marché, mais son arôme exclusif d'origine ne varie jamais.
 "L'Extra dans le Thé de Choix."


Les Enfants l'aiment
KRAFT K CHEESE
 —et il est si doux, si aisé à digérer que vous pouvez en faire maints plats appétissants qui sont une excellente nourriture pour les petits enfants. Le Dr. Guille, spécialiste renommé en matière d'alimentation dit que l'on peut donner du bon fromage à un enfant d'un an et demi.
 Le fromage Kraft contient les vitamines nécessaires à la santé et à la croissance.
 FROMAGE
 Kraft-MacLaren Cheese Co. Limited
 MONTREAL

"PURITAS"
A LA PAGE II
 du bulletin 360 publié par le département du Revenu de l'Intérieur, on voit que sur 150 différentes sortes de poudres-à-pâte, l'analyse du département de la Santé Publique n'en montra que quatre absolument saines, hygiéniques, à base de phosphate pur et ne contenant pas d'alun —Gélee de Table, etc.—tous de qualité supérieure.
 Les coupons avec chaque article donnent droit à des primes de valeur.
PURITAS LIMITÉE
 Québec



Dans la Boue et dans la Neige
Ces Caoutchoucs sont une Necessite
 Il faut à tout cultivateur — à tous les membres de sa famille — à tout homme qui travaille à l'extérieur — le confort et la protection contre l'humidité que procurent les RHINO.
 Pour les travaux de la ferme, les bottines en caoutchouc RHINO sont faciles à porter, parce qu'elles pèsent moins que les autres.
 Ces chaussures sont en caoutchouc RHINO — le plus résistant que la science ait encore découvert — qui durera deux fois plus que le caoutchouc ordinaire.
 Les chaussures RHINO sont faites pour durer; autrement, chaque paire ne pourrait être garantie sans réserve. Nous endossons cette garantie parce qu'elle vous assure la pleine valeur de votre argent.
 Le prochain fois que vous aurez besoin de caoutchoucs, demandez des RHINO.
"Comparez la duree"
H. G. Lepage
Talbot Ltée


CARTES D'AFFAIRES
Avocats
R. E. ASSELIN, LL.L.
 —AVOCAT—
 RUE DE LA STATION - RIMOUSKI

SASSEVILLE & GAGNON
 AVOCATS.—Avenue de la Cathédrale, Rimouski.—Téléphone 102.—Eliagar Sasseville, L.L.L.—P.Emile Gagnon, L.L.L.

GARON & JESSOP
 —AVOCATS—
 Bureaux voisins de chez M. Adélaïde Rioux, marchand-coureur
 RUE DE LA STATION
 A. P. GARON, C. R. J. J. JESSOP, LL.L.
 Perrault Casgrain, LL.L. — Antoinette Caron, LL.L.

CASGRAIN & CARON
 —AVOCATS— BARRISTERS:
 Hon. Aug. TESSIER, C. R.
 Conseil.
 Bureau: Edifice de la Banque Nationale
 RIMOUSKI, P. Q.
LAVOIE & CHASSE
 Avocats
 Bureau: Edifice L. P. Martin
 Rue de la Station
 J. B. Lavoie L. L. L.
 Alphonse Chasse L. L. L.

GERARD SIMARD, LL.L.
 —AVOCAT—
 AVENUE DE LA CATHEDRALE,
 RIMOUSKI.

Notaires
L. de G. BELZILE, LL.L.B.,
 NOTAIRE, Edifice de la Banque Nationale, Avenue de la Cathédrale, Rimouski

COUTURE & DEMERS
 Notaires
 EUDORE COUTURE, LL.L.
 DONAT DEMERS
 Rue de l'Évêché
 Rimouski.

Médecins
DOCTEUR Z. VEZINA
 DES HOPITAUX DE PARIS
 Yeux - Nez - Gorge
 Oreilles
 165 Rue Lafontaine.
 RIVIERE-DU-LOUP.

Les Docteurs Coote
 Spécialistes
 Yeux, Oreilles, Nez, Gorge.
 13, rue Ste-Anne, Québec.
 Dr F. T. Coote Consultations:
 Dr P. Coote 2 à 5 p.m. et sur entente.
 A moins d'avis contraire le Dr F. T. Coote sera à Rimouski, le deuxième lundi de chaque mois, pour une semaine, et recevra des patients à l'hôtel St-Louis.

Dr E. SIMARD
 ex-chirurgien de l'Hôtel-Dieu,
 St-Basile, N.-B.
 Spécialité: chirurgie
 Ave de l'Évêché, Rimouski.

Heures de bureau: 9 h. a. m. à 6h. p. m.
PIERRE LEVESQUE
 —ARCHITECTE—
 Architecte des nouveaux édifices du Séminaire de Rimouski.
 Bureaux: 115 St-Jean, Québec.

OSCAR BEAULÉ
 ARCHITECTE A.A.P.Q.
 21 rue d'Aiguillon - Québec
 Ancien bureau René P. LeMay

CAMILLE ROSS
 Comptable-Vérificateur
 Auditions municipales et commerciales. — Organisation de systèmes de comptabilité appropriés à tous genres d'affaires. — Collection de comptes. — Fait également le commerce de bois.
 RIMOUSKI, P. Q.

Dr J. A. PINAULT, L.D.S.
 Chirurgien-Dentiste
 Professeur à l'Université de Montréal.
 SATISFACTION GARANTIE
 2602 Ste-Catherine Est,
 Tell. Luss. 2709 - MONTREAL.

Dr. J. M. GUEVIN
 Médecin Vétérinaire
 Téléphone 110, Rimouski.
 Toutes les maladies chez les animaux sont traitées avec le plus grand soin par les procédés les plus récents.

R. ERNESTE LEFAIVRE
 L. I. C.; C. G. A.
 Successeur de
LEFAIVRE & GAGNON
 SYNDIC AUTORISÉ
 AUDITEUR & LIQUIDATEUR
 DE FAILLITES
 147, Cote de la Montagne
 QUEBEC. (Edifice Bossé)
 Représentant pour le district:
 CAMILLE ROSS - RIMOUSKI, P.

PACIFIQUE CANADIEN
 Service amélioré entre Québec et Montréal
 DÉPARTS DE QUÉBEC, (Gare du Palais)
 9.00 a. m. dim. exc. (Montréal Gare Viger 3.15 p. m.)
 1.30 p. m. Quotidien (Montréal Gare Windsor 6.30 p. m.)
 4.40 p. m. Quotidien (Montréal Gare Viger 9.40 p. m.)
 11.55 p. m. Quotidien (Montréal Gare Viger 6.50 a. m.)
 et (Montréal Gare Windsor 7.20 a. m.)
 ARRIVES A QUÉBEC (Gare du Palais)
 7.00 a. m. Quotidien (De Montréal Gare Windsor 11.30 p. m.)
 (et de Gare Viger 11.55 p. m.)
 2.00 p. m. Quotidien (De Montréal Gare Windsor) 9.00 a. m.
 3.40 p. m. dim exc. (de Montréal Gare Viger 9.45 a. m.)
 10.00 p. m. Quotidien (de Montréal Gare Viger 5.00 p. m.)
 Renseignements supplémentaires sur demande aux bureaux des billets: 30 rue St-Jean, tel: 93.
 Château Frontenac, tel: 1840. Gare du Palais, tel: 663.
 C.-A. LANGEVIN, Agent du Trafic-Voyageurs.
 Représentant toutes les lignes de navigation océanique.

F. THIBAUT & CIE
 J'ai en magasin de magnifiques tweeds à la verge et hardes faites pour garçons et hommes.
 Je suis agent pour la "Crown Tailoring Co" et suis en mesure de vous donner satisfaction.
 Habits faits sur mesure.

BIERES ET PORTERS
 De la plus haute qualité fait par
Salaberry Brewing Co. Ltd
 VALLEYFIELD, Qué.
 En quarts empaquetés par 5 doz. de grosses bouteilles, vides comprises, mis à bord des chars à Valleyfield, \$11.00. En quarts empaquetés de 10 doz. vides comprises, mis à bord des chars à Valleyfield, \$13.00.
 Si vous voulez avoir quelque chose de bon, fait avec le meilleur matériel, empaquez vous d'en ordonner; mallez votre commande avec l'argent et nous vous expédierons le même jour.
H. Z. VIAU
 Epicier-Licencié. VALLEYFIELD, Qué.

Imprimerie Générale
de Rimouski
 Etablissement Moderne par Excellence
 S'occupe spécialement de
Travaux de Grand Luxe
 LIVRES, JOURNAUX, CERTIFICATS, REVUES, CALENDRIERS, ETC.
 BROCHURES, PROSPECTUS, CATALOGUES, FACTUMS.
 Rue St-Germain - Rimouski, Qué.
 S. Vachon, Propriétaire

Au conseil municipal

Mardi, le quatre novembre mil neuf cent vingt-quatre, à une séance spéciale du conseil municipal de la ville de Rimouski, convoquée et tenue au lieu ordinaire des séances de ce conseil, à 8hres p.m., sont présents: monsieur le maire L.-J. Moreault et messieurs les conseillers, Alphonse Bellavance, Martin-J. Lepage, Charles Garon, Camille Bérubé, Ed-Ward M. Helleur et Léopold-R. D'Anjou, formant quorum sous la présidence de Monsieur le Maire.

Le procès-verbal de la dernière séance est lu et adopté. Proposé et résolu que les comptes suivants soient approuvés et payés:

- Listes de paye Nos 11, \$37,50, 112, \$379,75, 113, \$9,95, 114 \$2,00, L. de G. Belzile, \$32,50, Geo. D'Auteuil, \$6,00, La Cie de Pouvoir, \$10,00 et \$126,85 Ubald Lavoie, com. \$2,96, Théophile Côté, \$30,00, Herm. Roy, \$2,50, Francis Hankin & Co., \$16,80, Am. Lafrance Fire Engine Co., \$21,00, Talbot Ltée, \$80,49, Com. scolaire ville, \$25,00, Canada Iron Foundries, \$124,58, C. N. Rys, fret, \$22,30, et \$1,00, C. N. Rys, Express, 75c, et \$1,20, Pant. Morissette \$50,00.

Proposé et résolu qu'un permis de bâtir soit accordé à MM. Hubert Gagné et J.-P. Thériault conformément aux certificats de l'inspecteur et aux règlements de cette ville.

Lu une lettre de M. Louis Yockel demandant au conseil de faire installer les Water-closets dans sa maison en lui donnant un délai de paiements de six mois.

Proposé et résolu que cette demande soit refusée.

Le conseil reçoit un rapport du Dr Paul Parrot, inspecteur régional, déclarant que, d'après l'échantillon prélevé le 20 octobre 1924, l'eau de l'aqueduc de cette ville est tout-à-fait excellente.

S. H. le maire transmet au conseil une demande de l'Hôpital St-Joseph de cette ville pour exemption de la taxe d'eau chargée à cette maison.

Vu l'état de pauvreté de l'Hôpital St-Joseph, il est proposé et résolu que remise soit faite de la taxe due par cette communauté le premier novembre courant.

Proposé et unanimement résolu que ce conseil s'approprie, par voie d'expropriation, la partie du lac Noir appartenant à M. Timoléon St-Laurent, mesurant environ cinq arpents et tiers en superficie et faisant partie du lot numéro deux cent cinquante-huit (258) au cadastre officiel de la paroisse de St-Anaclet et qu'une indemnité de dix piastres (\$10,00) à l'arpent soit offerte à M. St-Laurent pour sa part dudit lac Noir. Et la séance est levée.

Naissances à Rimouski

Le 21 novembre, Marie-Jeanne, fille de Philippe Turcotte, cult., et de M. Hilda Bouillon, P. et m., Ferdinand Turcotte, rentier, et Hermine Parent.

Le 21, Joseph-Gérard, fils de Téléphore Lacombe, journ., et d'Yvonne Gagnon, P. et m., Willie Roy, cult., et Nalérie Soucy.

Le 27, Joseph-Albert, fils d'Emile Doucet, menuisier, et d'Eugénie Dubé, P. et m., Albert Doucet, mécanicien, et Azilda Lavoie.

SEPULTURES A RIMOUSKI

Le 24 novembre, Joseph-André Deschênes, fils de Germain Deschênes, décédé le 22 à l'âge de 3 mois.

Le 27, Joseph-Emile Gagné, fils d'Alfred Gagné, cult., décédé le 25 à l'âge de 4 mois.

MARIAGES A LA CATHEDRALE

Le 26 novembre, Alexis Jean, fils de Joseph, de Rimouski, et Marie-Anne Yockel, fille de Louis, de Rimouski.

Le 26, Edouard-Denis Marcéau, veuf de Léontine Gagné, de Rimouski, et Marie-Abertine Lavoie, fille d'Alphonse, de Rimouski.

Honneur au mérite

Mlle Amanda Dionne, institutrice à Notre-Dame du Sacré-Coeur, vient de recevoir une prime de \$20, pour succès dans l'enseignement par l'entremise de M. l'inspecteur Paul Hubert. Nos félicitations.

Mademoiselle Aline Mercier, institutrice à Sayabec, a reçu par l'entremise de M. H. Lane, inspecteur d'écoles, la prime de \$20,00 pour succès dans l'enseignement. Nos félicitations.

Mort de Mme Eugène Morisset

Funérailles à Mont-Joli

Madame Eugène Morissette, née Marie-Louise Gagnon, de cette ville, est décédée dimanche dernier à l'âge de 70 ans, après une longue maladie et avoir reçu tous les secours de la religion.

Un libéra fut chanté pour son repos éternel mardi après-midi, à la cathédrale, d'où la dépouille mortelle, escortée d'un grand nombre de parents et amis, fut conduite à la gare et déposée à bord du train Local à destination de Mont-Joli. C'est là qu'eurent lieu le lendemain les obsèques, qui furent imposantes et suivies de l'inhumation dans le cimetière de cette paroisse, où la défunte, alors que son mari y tenait un hôtel très achalandé, était bien connue et fort estimée de la population. Une foule considérable assistait aux funérailles.

Outre son mari, douze enfants lui survivent, sept fils: Joseph, de Price, Zénon, de Lowell, Mass, Lauréan, de Rivière-du-Loup, Louis, de Montréal, Robert, de Ville St-Pierre, Séraphin, de Rimouski, et Antoine, de Mont-Joli. Cinq filles: Madame Raphaël Lemieux, de Mont-Joli, Mesdames Philadelphie Bérubé et Ignace Hallé, de St-Donat, Madame Rosaire Sauvé, de Montréal, et Madame Patrice Beau-lien, de Rivière-du-Loup.

Tous étaient présents aux obsèques de leur mère. Feu Madame Morissette laisse aussi 15 petits-enfants vivants.

Elle était la tante de MM. les abbés Adhémar Gagnon, curé St-Valérie, et Enoch Lepage, de Savabec.

Madame Morissette demeurait à Rimouski depuis trois ans.

A nos concitoyens M. Eugène Morissette, mari de la regrettée défunte et M. Séraphin Morissette, son fils, ainsi qu'aux autres membres de la famille si vivement affligée, le Progrès du Golfe exprime ses vives et sincères condoléances.

Notes Locales

L'Hon. Juge Albert Sévigny, de Québec, a présidé cette semaine une session spéciale de la Cour Supérieure, comme complément à la session régulière d'il y a quinze jours.

Une cause qui a soulevé beaucoup d'intérêt à Rimouski et qui a été plaidée cette semaine devant la Cour Supérieure a été celle d'un avocat de notre ville contre un officier de justice. Ce dernier était poursuivi en dommage pour avoir diffamé l'avocat en présence d'un certain nombre de témoins, en tenant à son égard des propos outrageants et de nature à préjudicier gravement à sa réputation. Le défendeur soutint devant la Cour qu'il n'avait jamais tenu de tels propos diffamatoires devant qui que ce soit. Le demandeur fit la preuve de son action par cinq ou six témoins, qui déclarèrent sous serment que le défendeur avait prononcé les paroles injurieuses devant eux. Celui-ci s'efforça de discréditer les témoins du demandeur, pour détruire leur crédibilité. Les procureurs du défendeur protestèrent au nom de leur client que leur confrère le demandeur était un homme parfaitement honorable comme avocat et comme simple citoyen, mais qu'il était victime de calomnies lancées par d'autres que leur client. Mais le président du tribunal, qui rendit jugement sur le banc immédiatement après les plaidoiries des procureurs, déclara que les témoignages rendus par les témoins du demandeur devaient être considérés par la Cour et n'avaient pas été contredits de manière à perdre leur valeur; qu'au contraire ces témoignages démontraient suffisamment les prétentions du demandeur; que ce dernier était, de l'aveu même du défendeur et de ses procureurs, un avocat honorable, respectable et honnête dans sa vie professionnelle comme dans sa vie privée.

Après avoir considéré l'ensemble des circonstances et de la preuve faite devant lui, le juge condamna le défendeur à \$100,00 de dommages et aux frais d'une action de 3e classe. —Madame Etienne Levesque de Mont-Joli et Madame Fortunat St-Laurent, de St-Anaclet, étaient de passage en notre ville cette semaine pour assister au Euchre au profit de l'Hôpital.

VOTRE LAVAGE Madame Antoine Blanchette, rue St-Jean-Baptiste (maison de M. Ferdinand Santerre) se-

Hockey pictorial

Nous avons reçu, avec plaisir, un exemplaire du Hockey Pictorial, qui est l'histoire la plus complète du grand sport d'hiver canadien publiée jusqu'aujourd'hui; cette publication est la plus considérable qui ait été produite en fait de publications sportives. C'est une mine d'informations précieuses concernant le sport et les clubs renommés de hockey, et une merveille d'art typographique. De la première à la dernière couverture, cette brochure est surabondamment illustrée de gravures représentant les clubs champions de 1888 à 1924. En fait, c'est l'histoire du fameux sport d'hiver canadien racontée en images et photographies, ainsi qu'en d'intéressants articles foisonnants de détails extrêmement intéressants.

Ce livre se vend \$2,00 l'exemplaire. On peut se le procurer en écrivant à l'adresse suivante: Hockey Pictorial, 84 Victoria St., Toronto.

Nos remerciements aux éditeurs pour l'envoi d'un exemplaire.

Feu Etienne Patry

Funérailles à N. D. Sacré-Coeur

À l'église du Sacré-Coeur ont eu lieu, au milieu d'un grand concours de parents et d'amis, les imposantes funérailles de M. Etienne Patry décédé le 5 novembre courant. Le service funèbre fut chanté à neuf heures et une foule nombreuse était venue porter à la famille éplorée un témoignage de sympathies et prier pour le repos de l'âme du défunt.

Nos sincères condoléances à la famille en deuil.

Qui est honorable ?

Devant un tribunal de Toronto, lorsqu'on a appelé "Honorable" Peter Smith, le juge Coatsworth a sèchement commandé: "Omettez le titre; il n'y avait droit que lorsqu'il était ministre dans le gouvernement". L'observation par juste, et Peter Smith eut le droit au titre d'honorable comme ancien ministre qu'il aurait dû raisonnablement le perdre du moment qu'il avait encouru une condamnation judiciaire infamante.

Mais d'autre de nos concitoyens, qui sont honorables au sens général du mot, portent le titre ou s'en laissent affubler quoiqu'ils n'y aient pas droit. Dans son "Guide Parlementaire", le colonel Chambers donne la liste de ceux qui, en droit strict, peuvent attacher à leur nom le titre d'honorable".

Y figurent au premier rang les membres du Conseil Privé du Canada, qui ont droit au titre, leur vie durant. Le Solliciteur-général, les sénateurs, le président de la Chambre des Communes, les juges de la Cour suprême du Canada, de la Cour l'Echiquier et de certaines cours provinciales; les présidents des législatures et les membres des Conseils exécutifs provinciaux ont droit au titre d'honorable, mais seulement pendant qu'ils sont en office.

Chambers ajoute: "Les Conseillers Législatifs des provinces n'ont pas ce titre, mais seulement ceux qui étaient Conseillers Législatifs à la date de l'Union (1er juillet 1867), et ces derniers gardaient le titre la vie durant". Et c'est tout.

De sorte qu'un sénateur démissionnaire, un ancien ministre provincial, un ancien président de la Chambre d'Assemblée et les Conseillers législatifs ne sont pas des "honora-bles", quoique dans l'usage courant, le public continue d'accoler le titre à leur nom, dans certains cas peut-être par pure flatterie.

Ces définitions officielles seront particulièrement décevant pour les prétendants à l'honneur, qui ne sont jamais "honora-bles". Et dire que nous avons connu des hommes publics qui prétendaient aspirer à aller siéger à la Chambre haute provinciale uniquement parce qu'ils avaient le désir de devenir "honora-bles" pour la vie!

Ceux-là auraient beaucoup mieux fait de travailler à être "sirs". Il est d'ailleurs trop tard, puisque le parlement fédéral a fait savoir au Roi que les Canadiens ne voulaient plus accepter de titre nobiliaires.

(La Patrie).

rait reconnaissante aux lecteurs de ce journal qui voudront bien lui faire laver leur linge chez elle.

PRICE

A St-Rémi de Price, le 17 novembre 1924, est décédé à l'âge de 3 ans et 6 mois, Charles-Auguste Meunier, fils de Monsieur et Madame Philippe Meunier.

Les funérailles eurent lieu mardi le 18 courant à 3h.30 de l'après-midi.

Nos sympathies à la famille.

Conrès régional de l'A. C. J. C. St-Octave

(Communiqué) Mont-Joli, 18.—Dimanche le 16, se tenait, à St-Octave de Mé-tis un congrès régional de l'A. C. J. C. Il s'agissait d'in-fuser une vie plus active et plus solide à l'organisme de l'A. C. J. C. dans la région.

C'est sous le distingué patronage de Mgr Léonard qui voulant une fois de plus donner un témoignage sensible de son attachement à l'oeuvre de l'A. C. J. C. s'y rendit en personne, que se tint la séance du congrès.

Malgré la difficulté des chemins et de distances considérables les congressistes étaient au beau nombre d'une quarantaine. C'était de bon augure.

La messe célébrée par Sa Grandeur, dans l'église paroissiale, ouvrit le congrès. Durant le Saint-Sacrifice, les chants du "Credo" et du "Pater", les plus belles prières de la piété catholique, redirent la foi de nos jeune gens.

Avant de quitter l'autel Mgr en des paroles pleines d'onction manifeste le bonheur que lui procure cette réunion com-breuse.

Un substantiel déjeuner remit les estomacs en bonne humeur.

Puis au travail du congrès dans la salle paroissiale gracieusement mise à la disposition des acéjistes par le bien-vouillant curé de Saint-Octave. Sa Grandeur occupait le fauteuil de la présidence. Prenant la parole Mgr pose cette question: "devez-vous, vu le nombre actuel de vos cercles et de ceux qui sont en voie de création, réorganiser un comité régional de l'A. C. J. C. dans le diocèse de Rimouski ou bien, en attendant un développement plus ferme de vos groupes, vous contenter d'une application directe et immédiate, au comité central?"

Sur la réponse affirmative et les explications des délégués, on décide de fonder à nouveau le comité régional, avec siège à Mont-Joli.

Les élections se firent aussitôt, M. le notaire J.-Ble Perrault, fut élu président; M. H. Martin, vice-président; M. Gustave Nadeau, secrétaire et M. Marius Labrie, conseiller. En prenant possession de sa nouvelle fonction, le président exprime sa reconnaissance pour la sympathique confiance que les cercles placent en lui; il promet le concours actif de son dévouement pour la réussite de l'organisation.

Puis le secrétaire fit lecture du rapport du dernier congrès régional. Le comité central de l'A. C. J. C. qui porte une affection singulière à tous les cercles, mais spécialement aux plus éloignés, avait envoyé un de ses représentants en la personne de M. Albert Lévesque, secrétaire correspondant, pour nous transmettre le mot d'ordre.

Le président ne crut mieux faire que d'inviter immédiatement M. Lévesque à nous communiquer ce mot de passe. Rappelant la sollicitude pleine d'espérance qu'entretient le comité central à l'endroit des groupes de notre région: "étudiez l'A. C. J. C., sa vie, ses règlements, et tenez-vous en rapports continuels avec le comité central."

Les choses vécues sont toujours des leçons pratiques et salutaires, M. Paul Hubert, ancien président régional, se vit invité à nous faire connaître les causes de la défaillance dans l'organisation acéjiste de la région.

Multiplés en furent les causes et diverses les circonstances atténuantes qui entourèrent ce résultat regrettable. Manque de bonne volonté, absence aux réunions, imprévoyance du recrutement, semblent expliquer la situation.

Instruite par cette expérience la vie de l'A. C. J. C. se ménage un avenir plus prospère.

L'avant-midi s'achevait, Mgr prit la parole pour clôturer le congrès. Il félicita les jeunes gens de leur bon esprit. Il leur rappela qu'en véritable membre de l'A. C. J. C. ils devaient relever leur vie, par le sur-naturel de la grâce, la communion fréquente et la retraite fermée. Un véritable acéjiste

Accident fatal

Un jeune homme, Joseph Fillion, fils de M. Hubert Fillion, marchand de Ste-Blandine, est décédé ce matin à l'hôpital de notre ville, des suites d'un accident bien pénible.

Il y a deux ou trois jours, Joseph Fillion revenait chez son père, en compagnie de deux de ses frères, dans la soirée, après avoir fait un bout de veillée dans une famille amie, au village. A un moment donné ils prirent une course dans le chemin. Il y avait le long de la voie publique une sleigh que quelque charroyeur avait laissée là, les ménoires un peu relevés. Comme il faisait noir, les jeunes gens virent pas cet obstacle. Et Joseph Fillion vint se frapper en pleine poitrine sur l'extrémité de l'une des ménoires qui lui entra dans le corps. Il avait l'abdomen défoncé, le gros intestin perforé. La victime fut immédiatement transportée chez son père, puis à l'hôpital de Rimouski. Malgré l'opération que les médecins lui firent d'urgence, l'infortuné jeune homme succombait à sa cruelle blessure le surlendemain. Il était âgé de 20 ans.

Inutile de dire que toute la population de Ste-Blandine et les citoyens de Rimouski qui connaissent bien M. Hubert Fillion et sa famille sympathisent avec eux dans l'affligeante épreuve qu'ils subissent par la mort, en une aussi pénible circonstance, de l'estimé jeune homme, qui jouissait de la franche amitié de ses nombreux parents et amis.

A M. Hubert Fillion et à sa famille, nous offrons l'hommage de nos plus sincères condoléances.

L'ECHEVIN ANGLAIS

L'"Action Catholique" espère que la prochaine session de la législature le conseil municipal de Québec demandera de faire disparaître la clause de la charte de la ville qui autorise l'élection d'un échevin anglo-protestant. Les Anglais, dit le confrère, n'ont pas jugé à propos de se prévaloir de leur droit, de la faveur spéciale qui leur est accordée. "Nous n'avons pas l'intention, ajoute l'"Action", de tenir les Anglo-protestants en dehors de l'administration municipale. Ce que nous voulons simplement, c'est qu'ils y aillent par un chemin régulier. Le double vote qui leur a été accordé l'an dernier n'est pas admissible, et nos amis de la minorité disent bien eux-même que, s'il n'eût été si délicat d'en demander immédiatement la disparition, ils l'auraient fait dès son apparition".

NOTES LOCALES

Nous publions toujours avec plaisir toutes notes locales ou petites nouvelles que nos lecteurs et lectrices nous envoient à cette fin, à condition cependant qu'elles soient contresignées par la personne qui les envoie.

Le "Progrès du Golfe" Rimouski

devrait communier quotidiennement si la chose lui est possible et passer quelques jours en retraite fermée chaque année. Enfin, faites de la propagande, par le journal, les conférences, et préparez-vous des recrues par le moyen de la fondation des avant-gardes. Pour montrer l'espérance que lui inspire ces avant-gardes, Mgr rappela son propre travail pour former une prochaine avant-garde dans sa ville épiscopale, Surnaturel, esprit de sacrifice: voilà le salut.

En terminant Mgr désigne comme amonier régional le Rév. Père A. Michaud, O. M. I. Le congrès était terminé. Tous partirent reconfortés et heureux du succès obtenu. Ce fut une véritable réunion de famille et de jeunes gens sérieux. Pas de flâfa, ni de fan-faronnade, rien pour la vanité mais tout ce qui est le plus apte à réaliser la fin désirée par les organisateurs.

Au nombre de ceux qui vour-lurent, par leur présence, donner une preuve de leur estime pour l'A. C. J. C., on remarquait Sa Grandeur Mgr Léonard, M. le curé de St-Octave, le R. P. A. Michaud, O. M. I., directeur des oeuvres sociales du diocèse, le R. P. E. Allie, O. M. I., le R. Frère Aristide de l'Académie de Mont-Joli, M. A. Lévesque E. E. D., secrétaire correspondant du comité central, M. P. Hubert, inspecteur d'écoles.

Le comité régional se compose maintenant des cercles: St-Octave de Mé-tis, Léonard, de Mont-Joli, de l'Assomption, de N. D. de Sandy Bay, de St-Joseph "séminaire" et de l'Avant garde N. D. de Lourdes de Mont-Joli.

(Communiqué).

REMERCIEMENTS

M. Zénon Patry et sa famille remercient toutes les personnes qui lui ont témoigné des marques de sympathie à l'occasion de la mort de leur père M. Etienne Patry, soit par offrandes de messes, visites, assistance aux funérailles etc.

A tous un cordial merci.

ALIMENTATION ET LOGEMENTS DES PORTEES D'AUTOMNE EN HIVER (Notes des fermes expérimentales)

Les gorêts nés en automne doivent nécessairement être logés et nourris dans des conditions plus ou moins artificielles dans nos climats, en hiver.

Les gorêts qui se développent rapidement exigent des matières minérales pour le développement des os et des muscles, de la moulée et d'autres aliments assez riches, ainsi que des fourrages plus ou moins succulents pour que les organes digestifs puissent fonctionner d'une façon normale.

On peut se procurer bien des aliments minéraux sous une forme organique et inorganique; signalons, par exemple, le charbon de bois, la farine d'os, les déchets d'abattoir, les cendres de bois, les os calcinés, la pierre à chaux broyée, les substances terreuses ou les morceaux de gazon, etc. On peut donner toutes ces choses dans des trémies ou les ajouter à la moulée à raison de quelques livres par cent livres de moulée, après les avoir finement broyées.

Les aliments succulents peuvent être donnés sous forme de racines ou de pommes de terre, si on n'a pas de racines.

Si on donne des pommes de terre, il vaut mieux les faire bouillir pour les faire mélanger avec la moulée. On peut bacher les racines et les mélanger à la moulée ou les donner telles quelles; que pour les jeunes gorêts, il faut les couper en tranches.

Une ration de moulée, composée de parties égales de gru rouge (petit son), de gru blanc (recoupes) et d'avoine finement moulue convient pour

des porcs âgés et 2½ mois à 3 mois, à condition que l'on y ajoute environ 3 pou cent de tourteaux de lin et de lait écrémé. Un porc bien développé consommera à cet âge environ une livre de moulée et 5 livres de lait par jour. On peut remplacer le lait par du tankane (déchets d'abattoir) ou de la farine de viande, donés à raison de 6 à 8 pour cent de la ration de grain, mais cet échange donne rarement de bons résultats. Pour les porcs plus âgés une moulée composée d'avoine moulue, 2 parties; du gru rouge, 1 partie; de gru blanc, 1 partie partie de son, 1 partie de d'orge, 1 partie et de tourteaux de lin, 3 pour cent, donne de bons résultats. Une variété de moulée vaut généralement mieux qu'une seule moulée. On peut ajouter un quantité égal de racines à la ration de grain, après que les porcs ont de 3 à 4 mois, mais il faut avoir soin de limiter la sur-alimentation.

En ce qui concerne le logement, les choses essentielles sont la propreté, la bonne ventilation et un lit raisonnablement sec. Si ce lit se trouve dans un hangar ou dans un bâtiment où il y a des courants d'air, il vaut mieux l'entourer de planches. Les cochons se portent mieux dans un hangar que dans un coin obscur, humide et mal ventilé de l'étable, quand bien même l'étable serait beaucoup plus chaude.

W. G. Dunsmore, Eleveur adjoint.

AUX ABONNES DU "PROGRES DU GOLFE".

l'administration du journal, annonces, abonnements, changements d'adresses, envois d'argent ou de chèques, etc., s'adresser au bureau de M. S. Vachon, administrateur-gérant du Progrès du Golfe, et non pas à M. Eudore Couture, qui n'est que le directeur de la rédaction et n'a rien à voir, comme tel, à l'administration.

Par la poste, adresser toutes lettres comme suit: Le "Progrès du Golfe", Rimouski.



LESSIVE "PURITAS" 100% PURE. Le seul produit du genre fabriqué dans la Province de Québec. Un petit peu de la Lessive Puritas—100% pure—nettoie parfaitement les bidons et autres vaisseaux pour le lait et y prévient la fermentation. Rien de meilleur pour évier, etc. Les Produits Puritas ont non seulement été approuvés par les Analystes du Gouvernement—mais de plus—ont remporté le Grand Prix à la dernière Exposition Provinciale aux côtés des plus importants fabricants du Canada. Livre de Cuisine illustré et Catalogue de Primes adressés sur demande faite à PURITAS Limitée, 14-24, rue St. Dominique, Québec.

Il faut semer pour récolter. Celui qui espère récolter sans semer est un insensé. Celui qui attend du hasard l'argent dont il aura besoin quelque jour, est-il plus sage? Le moyen d'avoir de l'argent, c'est d'en amasser avec régularité. On en prend l'habitude en s'inscrivant à la Caisse de Noël. Demandez un livret à la succursale la plus proche. BANQUE D'HOCHELAGA Actif, plus de \$120,000,000