Marché de Montréal

Les ventes sur place sont assez bonnes, mais il est difficile d'obtenir les prix extrêmes de nos cotes qui sont les mêmes que la semaine dernière.

Les marchés anglais sont toujours faibles par suite des arrivages trop considérables.

Nos prix continuent à être trop élevés pour permettre des transactions profitables avec les marchés américains.

Nous cotons sur rails à Montréal, à la tonne, au char:

Foin pressé No 1	9.00	9.50
Foin pressé No 2	8.00	8.50
Foin mélangé de trèfle	7.00	7.50
Foin de trèfle pur	....	7.00
Paille d'avoine	5.50	6.00

PEAUX VERTES

La situation du marché des peaux vertes n'a pas changé sensiblement depuis la semaine dernière. Les affaires sont actives etles prix fermes.

Peaux de Montréal: boeuf No 1, 9 1-2c; No 2, 8 1-2c; No 3, 7 1-2c; veau, No 1, 13c.; No 2, 11c.; peaux d'agneaux, $1.10; cheval, No 1, $2 et No 2, $1.50.

Peaux de la Campagne: boeuf, No 1, 9 1-2c; No 2, 8 1-2c; No 3, 7 1-2c; veau, No 1, 13c; No 2, 11c; peaux d'agneaux, $1.10.

La Victoriaville Furniture Co., de Victoriaville, s'est surpassée elle-même dans l'établissement de ses modèles pour la saison de 1905. On verra dans l'annonce d'autre part la reproduction de quelques-uns des meubles de sa fabrication, mais la Victoriaville Furniture Co. a un choix varié de meubles de chambres à coucher, de salles à manger, de salons qui intéressent le commerce.

Nous mentionnerons tout spécialement leurs meubles en merisier ordinaire d'un fini particulier "Surfaced Oak" qui est une imitation parfaite du chêne. En fait de fini c'est une nouveauté et la plus parfaite du printemps 1905.

Voici le moment où MM. les détailleurs doivent songer à leur stock de glacières. Nous leur rappelons que M. C. P. Fabien, 3169 rue Notre-Dame, Ste-Cunégonde, en possède un assortiment complet, répondant à tous les besoins. Pour 1905, M. Fabien a fait faire de nouveaux modèles de glacières, d'une qualité incomparablement supérieure quoiqu'aux prix les plus bas, au Canada. C'est dire qu'en visitant le magasin de M. C. P. Fabien, les détailleurs auront toutes les chances d'être satisfaits et de gagner de l'argent. Catalogue illustré envoyé sur demande.

Le commerce est invité à lire d'autre part, dans ce numéro, l'annonce de la "L. B. Slot Machine Co.". Il y a de l'argent a gagner avec l'offre contenue dans cette annonce.

La popularité de la gomme à mâcher "Adonis" est prouvée par le fait que l'année dernière il se vendait 6000 morceaux de cette gomme par jour; et qu'aujourd'hui il se vend 60,000 morceaux de cette gomme tous les jours. C'est un beau succès pour cette maison, qui n'est au Canada que depuis un peu plus d'un an.

La maison Henri Jonas & Cie vient de recevoir, des établissements "Delory," des sardines françaises en 1-4 et 1-2 boîtes. Cet article est de qualité extra, c'est ce qu'il faut pour le Carême.

A LA LIVRE

OU EN

PAQUET

"Mince Meat" - Condensé Marque "Peacock"

il est vendu en paquet ou à la livre; même haute qualite sous les deux formes.

Commandez-le à votre marchand en gros.

The Bates Peacock Co, Hamilton, Ont.

FAITES USAGE

DES

EAUX-DE-VIE

PH. RICHARD - - COGNAC.

Spécialement recommandées par MM. les Médecins pour les malades et les invalides. . . . .

CERTIFICAT

du Dr. M. Fiset, Analyste public, Québec sur chaque bouteille.

PRIX MODERES.

. . . IMPORTATEURS . . .

LANGLOIS & PARADIS

8, rue Saint-Pierre, - QUEBEC

A. RACINE & CIE

Importateurs en Gros de

Marchandises Sèches

TAPIS, PRELARTS ET FOURNITURES DE MAISON

340-342 Rue Saint-Paul. Montréal
169-171 Rue des Commissaires,

Agence à Québec : - 70 Rue St-Joseph

J.-L. BERTRAND, Représentant.

LE Bleu Carré Parisien

est exempt d'indigo, et ne tache pas le linge. Il est plus fort et plus économique que n'importe quel autre bleu employé dans la buanderie.

MEDAILLE D'OR.

TELLIER, ROTHWELL & CIE,

Seuls Fabricants MONTREAL

LES FRAIS DE MANUFACTURE

L'importance et la valeur d'un bon système sur lequel soient basées les dépenses d'une manufacture deviennent de jour en jour plus apparente aux yeux des manufacturiers.

Autrefois, lorsque les établissements étaient petits, lorsque la concurrence était moins forte, et que le public acheteur était moins difficile, le besoin de tenir la comptabilité des frais, ne se faisait pas sentir à un tel degré. Chaque propriétaire était en contact direct avec le moindre travail fait dans son établissement. Il connaisssit approximatiment l'espèce et la quantité de matériel en service. Ses frais fixes et ses dépenses générales étaient faibles, et il pouvait établir, sans grande difficulté, un estimé de ce que lui coûtait la production d'un article donné.

Mais maintenant, tout est bien changé. Les établissements sont plus grands et les procédés de fabrication plus compliqués. Le propriétaire a dû appeler à son aide des contre-maitres et des surintendants. Un article qui autrefois était l'oeuvre d'un seul homme, passe maintenant, grâce à l'emploi de machines spéciales, entre les mains d'une vingtaine d'ouvriers.

La production de manufactures situées à des milliers de milles, entre en concurrence active avec la production locale, parce que les voies de communication ont été améliorées. Le consommateur, trouvant un plus grand choix, est devenu plus instruit et plus exigeant. Il ne se contente plus d'accepter tout ce qu'on lui offre. Il veut un article d'un certain type, d'un certain fini et d'une certaine main-d'oeuvre, et il croit qu'il peut l'obtenir à un certain prix.

Tous ces différents points ont compliqué la question pour le manufacturier. Ils l'ont forcé de regarder de près à toute dépense figurant dans le prix de revient de chaque article manufacturé. Son succès, son existence même dépendent de sa capacité à produire à un prix aussi bas que celui de son concurrent.

Quand un manufacturier voit un concurrent vendre 95 cents un article que lui-même livre pour $1.00, il est de toute nécessité qu'il puisse savoir comment un tel fait se produit. Cette réduction de prix est-elle due à de meilleurs procédés de fabrication, ou bien le concurrent vend-il à perte pour se faire une réclame? Pour répondre à cette question, il n'y a qu'à examiner les comptes détaillés des frais. Les prix de la main-d'oeuvre et du matériel sont connus et peuvent être comparés. S'il y a un coulage dans les dépenses générales ou du fait d'une main-d'oeuvre infructueuse, le manufacturier devrait être à même de découvrir immédiatement le point défectueux. Si cependant les dépenses res-