

Plain Chocolate Liquors 0.18 à 0.35
Vanilla Stick la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN
"SALADA"

	Coût.	Vend.
Etiquette Brune, 1's et 1/2's.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, et 3/4's.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's.	0.36	0.50
Etiquette Or, au détail	0.44	0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.		

SAVON.

The GENUINE, emballé 100 morceaux par caisse.



Prix pour Ontario et Québec:	
Moins de 5 caisses	5.00
Cinq caisses ou plus	4.95

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand
Clean.

Cse de 3 do	3.60
Cse de 6 doz.	7.20
30 jours.	

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse

Lime Juice Cordial, 2 doz.	pts.	4.00
Lime Juice Cordial, 1 doz.	pts.	3.50
Double Refi, lime juice		3.50
Lemon syrup		4.00

OCCASIONS D'AFFAIRES.

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

45-1. Ecrèmeuses. — Une maison de Durban est prête à prendre la vente d'écrèmeuses. Correspondance demandée.

46-1. Fil de fer barbelé et uni fabriqué au Canada. — Une maison de l'Afrique du Sud est prête à en acheter directement. Echantillons et prix demandés.

47-1. Chaises à bon marché. — Catalo-

gues et prix demandés par une maison de Durban.

48-1. Quincaillerie de différentes lignes. — Une maison de Durban sera heureuse de recevoir catalogues et prix.

49-1. Fil de fer barbelé et uni. — Echantillons et prix demandés par une maison de Durban.

51-1. Quincaillerie de ménage. — Catalogues et prix demandés par une maison de Durban.

53-1. Cuir. — Catalogues et prix demandés par une maison de Durban.

54-1. Clous. — Catalogues et prix demandés par une maison de l'Afrique du Sud.

55-1. Machine. — Un correspondant de Londres qui a pris un brevet canadien pour une grue à virage rapide compensée avec volée bien balancée par elle-même, est désireux de correspondre avec maison d'ingénieurs du Canada prête à entreprendre la manufacture de la machine au Canada.

56-1. Fromage. — Une maison de Londres désire l'adresse d'exportateurs de fromages canadiens prêts à expédier dans l'Afrique du Sud.

58-1. Alcool de Bois. — Une maison d'agence de Londres, ayant des succursales à Buenos-Ayres et Montevideo, rapporte un grand et croissant marché de cet alcool dans l'Amérique du Sud et aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de ce produit.

59-1. Farine et houblon. — Une ancienne maison de Francfort-sur-le-Main, Allemagne, désire recevoir échantillons et prix de bons exportateurs canadiens de ces articles c.i.f. à Hambourg ou Rotterdam.

60-1. Son, fourrages, graines sèches. — Une maison d'importation bien connue de Hambourg, Allemagne, désire correspondre avec maisons canadiennes prêtes à faire des affaires. Les plus hautes références à Londres et New-York.

61-1. Entrepôtage. — Une importante maison d'expédition et agents à commission de Paris, possédant de grands entrepôts, en relations avec pâtisseries, distilleries, épiceries, pharmacies, papeteries, parfumeries, etc.; accepterait agences générales de produits canadiens requérant des stocks de réserve à l'étranger. Prête à faire des avances sur les consignations.

62-1. Pousses de cerisiers. — Les empaqueteurs sont invités à correspondre avec une maison de Paris de marchands à commission pour disposer de leur production de pousses.

63-1. Pommes tranchées évaporées. — Les producteurs de cet article, emballés en caisses de 50 livres, qui désirent donner une agence générale pour la France, à une maison à commission de Paris, sont priés de correspondre.

64-1. Homards en boîtes. — Une maison de marchands à commission de Paris demande l'agence pour la France aux manufactures et exportateurs du Canada.

65-1. Mais. — Une maison de Lille, France, demande à correspondre avec producteurs de cet article.

66-1. Cuir tanné au chrome. — Un agent

à Paris, désire ouvrir un commerce avec manufacturiers de cet article.

67-1. Bois à pulpe. — Les manufacturiers et exportateurs de bois de pulpe mécanique et chimique, sont invités à correspondre avec un agent de Paris.

68-1. Mica Ambré. — Un marchand de fournitures électriques de Londres, qui a de grandes relations avec les consommateurs de mica ambré, serait heureux d'agir pour les producteurs canadiens sur base de commission.

69-1. Agent. — Une compagnie manufacturière de Londres en sacoches à main de fantaisie et ceintures de dames, moyennes et haute classe, fabriquées en Angleterre, demande un agent résident canadien de confiance pour la représenter sur une base de commission.

70-1. Billots d'orme. — Une maison de Cardiff désire des cotations d'expéditeurs canadiens pour billots d'orme de première classe pour expédier de bonne heure la saison prochaine. Prix c.i.f. Cardiff.

71-1. Bois. — Une maison de Glasgow demande à correspondre avec expéditeurs canadiens de billots d'orme, noyer d'Amérique, frêne, etc.

72-1. Mica ambré. — Une maison de Londres ayant plusieurs succursales continentales qui spécialise en matériaux isolateurs, considérerait des offres pour mica ambré canadien de haute classe et demande des cotations d'expéditeurs canadiens.

73-1. Conserves de légumes. — Un agent à commission de St-Jean de Terre-Neuve demande à représenter des exportateurs canadiens.

74-1. Confitures et gelées. — Un agent à commission de Terre-Neuve demande à communiquer avec manufacturiers canadiens.

75-1. Essences culinaires. — Un agent à commission de Terre-Neuve demande échantillons et prix.

76-1. Savon. — Un agent de Terre-Neuve demande des noms de fabricants de savon.

77-1. Conserves de bleuets. — On demande correspondance par un agent à commission de Terre-Neuve avec exportateurs canadiens.

78-1. Epicerie et confiserie. — Manufacturiers et exportateurs canadiens désirant être représentés à Terre-Neuve sont priés de correspondre avec un agent de St-Jean.

79-1. Quincaillerie. — Un agent à commission de Terre-Neuve demande à communiquer avec exportateurs canadiens de quincaillerie.

C'est un pauvre vendeur que celui qui se contente de dire: "Nous ne tenons pas cet article" ou "Nous n'en avons plus"; qui laisse partir le client sans essayer de lui vendre quelque chose se rapprochant de ce qu'il désire.