

Pommes le quart 2.00 5.00
Raisin Malaga le baril 7.00 8.00

POMMES

MM. J. C. Houghton & Cie nous écrivent de Liverpool, à la date du 2 mars 1905:

Notre marché a été en conformité des expéditions grandement réduites, et une forte élévation s'est produite dans la valeur des pommes de toutes descriptions. On nous câble d'Amérique qu'une activité nouvelle s'est manifestée dans les expéditions cette semaine.

PRIX A L'ENCAN

Pommes	Vendredi 24 Fév. s. d. s. d.	Lundi 27 Fév. s. d. s. d.	Mercredi 1er Mars s. d. s. d.
Canadiennes—Baril			
Baldwin	10 0 16 6	10 0 17 0	11 0 17 0
Spys	10 0 18 0	12 0 24 0	
Greening		10 0 19 0	
G. Russell	12 0 21 0	13 0 21 0	13 6 21 0
Phoenix			
Ben Davis	11 0 13 0	11 0 14 0	10 0 14 0
Canada Red			
Americaines—			
Baldwin	8 0 13 0	9 0 12 6	10 0 13 6
Greening	10 0 11 0		11 0
Spys			
Ben Davis	9 0 12 0		13 3
Russell	12 0 14 3	12 0	
Nouv. Ecosse			
Baldwin			

FOIN PRESSE ET FOURRAGES

MM. Hosmer, Robinson & Co. nous écrivent de Boston, le 9 mars.

Les recettes pour la semaine dernière ont été de 291 chars de foin et 20 chars de paille. 51 chars de ce foin étaient destinés à l'exportation.

Semaine correspondante l'an dernier, 333 chars de foin et 22 chars de paille, dont 19 chars de foin pour exportation.

Le marché est assez bon avec une bonne demande pour le foin No 1. Il y a un surplus de No 2 et foin commun sur le marché et les prix sont bas sur ces qualités.

Le marché est tranquille pour la paille de seigle, et les prix faibles.

Nous cotons:	Grosses balles	Petites balles
Foin choix	\$16.00 à 16.50	\$16.00 à 16.00
Foin No 1	16.00 à 16.00	15.00 à 16.00
Foin No 2	14.00 à 15.00	14.00 à 15.00
Foin No 3	12.00 à 13.00	12.00 à 13.00
Foin trèfle mêlé	13.00 à 4.00	13.00 à 14.00
Foin trèfle	12.50 à 13.00	12.50 à 13.00
Paille de seigle liée	19.00 à 19.00	0.30 à 0.00.00
Paille de seigle en balles	15.00 à 16.00	15.00 à 16.00
Paille d'avoine	10.00 à 10.00	10.00 à 10.00

Marché de Montréal

Les livraisons de foin sont énormes et le marché est approvisionné bien au-delà de ses besoins immédiats; les prix sont plus faciles. La demande est médiocre, sauf pour les Provinces Maritimes où on ne peut expédier en raison de la demande par suite de la rareté des chars.

Les marchés anglais sont faibles et peu avantageux pour les exportateurs; il ne se fait rien avec les Etats-Unis.

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

Foin pressé No 1	9.00	9.25
Foin pressé No 2	8.00	8.25
Foin mélangé de trèfle	7.00	7.25
Foin de trèfle pur	6.75	7.00
Paille d'avoine	5.50	6.00

PEAUX VERTES

La demande est active. Les prix sont sans changements.

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 Peptonine

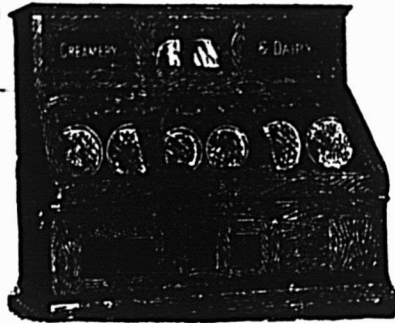
Le véritable aliment des enfants, pur, stérilisé, approuvé par les analystes officiels, recommandé par les autorités médicales.

Se détache à 25 cts la grande boîte. Pour les cotations, consultez les prix courants de ce journal.

F. COURSOL, Seul Propriétaire,
382 Avenue de l'Hôtel de Ville. - MONTREAL.

Glacière Brevetée "Aubin"

La plus Parfaite.
La plus Economique.
Indispensable aux Epiciers.



40 Modèles Différents.

C. P. FABIEN,
Manufacturier,

3167 à 3169 Rue Notre-Dame,
MONTREAL, Can.

Médaille d'Argent: Exposition Québec.
Diplômes: Montreal, Ottawa, Toronto.
Ecrivez pour Catalogue.

Cacao "Perfection"

Etiquette Feuille d'Erable

Chocolat "Royal Navy"

Chocolat "Queen's Desert"

Chocolat "Cream Bar"

Chocolat à Glacer

Chocolat "Swiss Milk"

Cafés en renom

Reconnus pour leur pureté
et leur excellence.

The COWAN Co., TORONTO.

COWAN

CHOCOLAT

Non Sucré

DES EPICIER

POUR TOUS LES

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb

FABRIQUE PAR

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. S.

J. A. TAYLOR, Agent, MONTREAL.

VERRE INCASSABLE

Un rapport fait il y a quelque temps par M. McNally, consul des Etats-Unis A Liège, Belgique, au sujet d'objets en verre incassable fabriqués par une maison de cette ville, a attiré l'attention du monde entier, dit le "Paint, Oil and Drug Review"; et ce personnage a été obligé de faire un rapport supplémentaire, pour répondre à toutes les demandes de renseignements qui lui étaient adressées de tous les points du globe. Il est surprenant qu'un produit qui devrait exciter un intérêt général ait été fabriqué si longtemps sans qu'on s'en aperçût; car cette industrie particulière s'est exercée en petit pendant vingt-cinq ans.

La raison pour laquelle elle n'est pas mieux connue est probablement l'augmentation du prix du matériel; mais on prétend que, bien que le prix de ce verre soit plus élevé que celui du verre ordinaire, il arrive cependant à coûter moins cher, puisqu'il dure presque indéfiniment.

Le procédé employé pour durcir le verre est dû à un Français, A. de la Bastie. La fabrication du verre durci présente de telles difficultés, qu'il n'y a que des objets simples que l'on puisse produire assez économiquement pour que leur prix ne soit pas un obstacle à leur vente. Il résulte de là que, à l'exception de quelques articles spéciaux de peu d'importance, il n'y en a que deux sortes que l'on fabrique actuellement. Ce sont les plats en agatine et les gobelets en verre durci.

Le terme "incassable," en parlant du verre, est exagéré; cependant des assiettes en agatine, jetées d'un bout à l'autre d'un grand magasin, sont retombées sans un seul élement sans aucun dommage. Cette expérience a été répétée plusieurs fois sans qu'on ait pu constater le moindre indice de fêlure ou d'éclatement. Mais l'article qui, en raison de sa forme, est le plus commode à fabriquer et qui n'a pas de rival, au point de vue de la force de résistance, est le gobelet, sous toutes ses formes, employé journellement par des millions de personnes dans les cafés, les hôtels et les bars.

Rien ne peut mieux dire la faveur dont jouissent auprès du public les thés de Ceylan "Salada" que l'augmentation constante de ses ventes.

Le public peut se tromper une fois, mais il ne peut pas se tromper toujours. Comme il demande toujours les thés "Salada" et que, chaque année, l'encombrement davantage, le marchand de détail peut lui-même tirer la conclusion.

Le public est d'ailleurs d'accord avec le jury de l'Exposition de St-Louis, qui a accordé la plus haute récompense aux thés "Salada".

Mettez-vous d'accord avec le public et le jury de l'Exposition de St-Louis en ayant en stock les thés "Salada" qui ont obtenu la plus haute récompense et qui sont demandés par la clientèle.