

PRIX COURANT



ndé en 1887. I PRIX COURANT, MONTREAL, VENDREDI, LE 28 MARS 1913. Vol. XLVI—No 13.

Depuis plus d'un demi-siècle, le mérite et l'intégrité ont contribué à maintenir la haute réputation des Produits Laitiers de



LA MARQUE PAR EXCELLENCE DEPUIS 1857

BORDEN

Les clients connaissent et apprécient les méthodes hygiéniques de Borden et ils achèteront les "Marques Borden" même si le prix en est plus élevé que celui des autres marques.

BORDEN MILK COMPANY, Limited

MONTREAL

Vous

Voulez

étendre

VOS

affaires,

n'est-ce

pas ?



Tout marchand progressif est sûrement et toujours à la recherche de moyens tendant à augmenter ses ventes. Les affaires peuvent être BONNES, le marchand progressif les veut MEILLEURES. Dans le but d'attirer et de retenir la clientèle, il vous faut des marchandises qui amènent les affaires. En tenant et recommandant les



Essences Culinaires

de

JONAS



vous êtes en mesure d'offrir à vos clients des articles établis pour créer une bonne impression en faveur de votre magasin, parce qu'ils donnent toujours des résultats satisfaisants. Ils sont le prototype de l'excellence et sont toujours hautement appréciés par les dames qui n'emploient que le MEILLEUR dans la préparation des mets. Si vous voulez attirer et retenir la clientèle, vendez les

Essences Culinaires

DE

JONAS.

Voyez où en est votre stock.

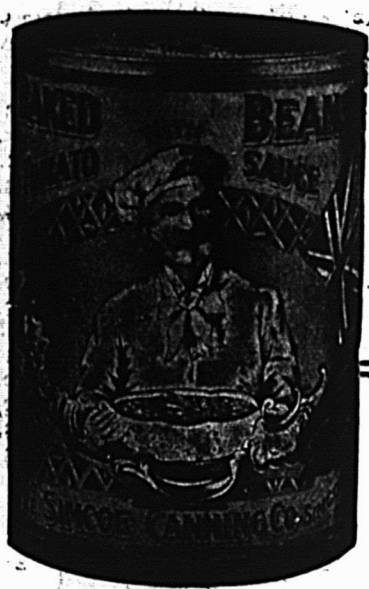
HENRI JONAS & CIE.,

FABRICANTS.

Maison Fondée en 1870.

389 et 391 Rue St-Paul,

Montréal.



Un dialogue sur la cherté de la vie, montrant les qualités du marchand comme vendeur.

Le Consommateur, à l'Épicier—“Est-il un antidote contre la présente cherté de la vie ?”

L'Épicier, au Consommateur—“Oui ; je puis vous recommander fortement “Les Fèves Cuites Simcoe.” Voici une boîte de Fèves Cuites Simcoe que je puis vous vendre à dix cents. Le prix n'en est pas plus élevé qu'en ces derniers années. Elles vous coûtent un peu plus que la quantité égale de fèves blanches sèches, et, cependant, celles-ci sont prêtes à servir. Si vous le désirez, je puis vous fournir ces Fèves Cuites Simcoe avec sauce Tomates ou Chili. Chaque boîte contient assez de nourriture pour vous et votre famille et comporte autant de puissance nutritive qu'une livre de steak. Si vous mangez les Fèves Cuites Simcoe, vous défiez la cherté de la vie.”

Le Consommateur achète 6 boîtes de Fèves Cuites Simcoe et rentre chez lui heureux de savoir qu'il a trouvé un moyen de réduire le coût de l'existence.

On crée facilement la vente des FEVES CUITES “SIMCOE” et le marchand qui ne tient pas cet aliment populaire est certainement désavantagé.

DOMINION CANNERS Limited

Hamilton, Canada

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 4 lb. et 1/2 lb. 0.33
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, 1/2 s. et 1/4 bte de 6 lbs. 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.20
 Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
 Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte 1.25
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.
 Red XXX ppts de 6 lbs. 3.10
 Red XXX ppts de 3 lbs. 1.60
 Crescent ppts de 6 lbs. 2.90
 Crescent ppts de 3 lbs. 1.50
 Superb ppts de 6 lbs. 2.70
 Superb ppts de 3 lbs. 1.40
 Buckwheat ppts de 3 lbs. 1.60
 Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl"
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse 20c
 No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse 21c
 No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, 1/2 lb. 30 lbs. par cse 27c
 No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse 32c
 No 15, 1/2 lb. 30 lbs. par cse 33c
 No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse 40c
 No 30, 1/2 lb. 30 lbs. par cse 41c
 Thé Vert Ceylan "Owl"
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse 20c
 No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse 21c
 No 10, 1 s. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, 1/2 s. 30 lbs. par cse 27c

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
 Caisse, 120 paquets de 1/2 lb., \$3.00.
 Caisse, 30 ppts. 1 lb. et 60 ppts. 1/2 lb., \$3.00.
 Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, \$3.00.

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

Lait Laurentia cse 12 pintes 1.50
 Lait Laurentia cse 20 chopines 1.50
 Lait Laurentia cse 24 demiards 1.20

WILLIAM CLARK Montréal

Conserves La doz.
 Viandes assorties 1s 2.25
 Compressed Corned Beef 1s 2.25

Compressed Corned Beef 2s 3.75
 Lunch Ham 1s 2.25
 Lunch Ham 2s 3.50
 Ready Lunch Beef 1s \$2.25 2s 3.75
 Geneva Sausage 1s 2.50 2s 4.25
 English Brown 1s 2.10 2s 3.50
 Boneless Pigs Feet 1s 2.10 2s 3.50
 Sliced Smoked Beef 1/2s 1.50 2s 2.50
 Roast Beef 1s 2.25 2s 3.75
 Ready Lunch Loaves, Veau
 Jambon, Boeuf, assortis 1/2s 1.60
 Ditto 1s 2.75
 Boeuf Bouilli 1s 2.25
 Boeuf Bouilli 2s 3.75
 Boeuf Bouilli 6s 13.00



Pork and Beans, sauce tomates 2s 0.95
 Pork and Beans, sauce tomates boites plates 3s 1.15
 Pork and Beans, boites hautes sauce tomates 3s 1.35



Pork and Beans, Plain 1s 0.60
 Pork and Beans, Plain 2s 0.95
 Pork and Beans, Plain, boites plates 3s 1.15

Hurteau, Williams & Cie. Limitée

(Maison de Confiance fondée en 1892)

Le plus grand choix d'instruments de Musique au Canada

PIANOS, PIANOS - AUTOMATIQUES PHONOGRAPHES, GRAPHOPHONES

des plus célèbres fabriques du Canada, des État-Unis et d'Europe.

Le seul endroit où vous puissiez vous procurer le merveilleux "Phonola" (Phonographe Pathé) jouant les disques à saphir et à aiguille.

Nous sommes aussi les seuls représentants des 3 célèbres fabriques de **PIANOS**

"CHICKERING", "NEW SCALE WILLIAMS", "ENNIS & CO.",

reconnus par les plus grands connaisseurs comme les meilleurs PIANOS du monde.

Prix spéciaux pour argent comptant ou avec conditions de paiements pour convenir aux acheteurs

Bureau-Chef et Magasin Principal : No. 316 rue Ste-Catherine Est, Montréal.

Succursale : No. 131 rue Sparks, Ottawa.

MELASSE

DA COSTA & CO.

Mélasse "Extra Fancy" des Barbades.

L'étalon de qualité—Demandez-la à votre fournisseur en gros et n'en acceptez pas d'autre. Vous pouvez vous la procurer chez tous les meilleurs épiciers et courtiers en gros de Montréal et de Québec.

PUR

FIABLE



N'hésitez pas

a prendre en stock et à recommander le

SODA A PATE

"COW BRAND"

Il se recommande par sa force, sa pureté, et du fait qu'il est digne de confiance. C'est un des grands favoris de la cuisinière.

Voyez où en est votre stock. Commandez à votre fournisseur.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED

MONTREAL

Des fois et des fois

il a été prouvé que les Pickles de Rowat établissent des relations très étroites entre le marchand et ses clients

Les PICKLES
de ROWAT

— ET LA —

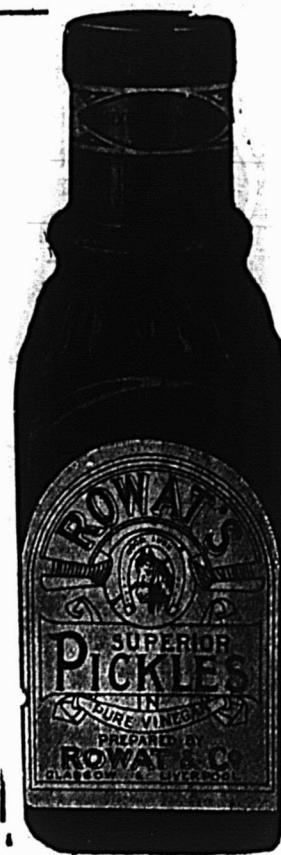
SAUCE PATERSON

sont deux lignes de haute qualité et d'une exquise saveur — qui obtiennent la faveur des familles.

ROWAT & CO.

Glasgow

Ecosse



DISTRIBUTEURS CANADIENS :

Snowdon & Ebbit, 325 Edifice Coristine, Montréal, pour Québec, Ontario, Manitoba et le Nord-Ouest ; F. K. Warren, Halifax, N. S. ; J. R. Tillon, St-John, N. B. ; C. E. Jarvis & Co, Vancouver, B. C.

Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1½s	8.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	1s	1.50
Jellied Veal	1s	2.40
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00

Potted Meats

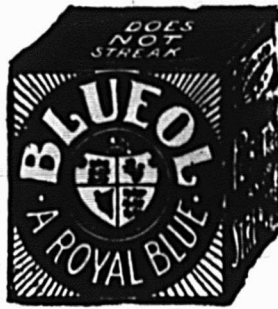
Ham, Tongue, Beef and Veal, ¼ 0.50	1s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	1s	1.20
Pâtés de Foie	1s	0.90
Pâtés de Foie	1s	1.35
Soupes	La doz.	
Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
Mince Meat	La doz.	
(Tins fermées hermétiquement.)		
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s		5.00



Plum-Pudding Anglais	1s	1.90
Plum-Pudding Anglais	2s	2.40

Boeuf fumé en tranches "Inglass"	1s	1.50
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	1s	2.10
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	1s	3.35

J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.



Bleus à laver
La lb.
"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c
"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ¼ lb.
"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de ¼ et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN, Montréal.

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdu — Aux Tomates — Blanc.
Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton 0.45
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. 0.45
Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque 2.25
(ou en boîtes de 40 bandes \$7.50 par boîte.)
Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. 1.45
Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deux, 8 oz., par doz. 2.35

BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

Lait Condensé (sucré)

Prix au Détaillant

Marque Reindeer (4 doz. par cse) \$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25
Marque Clover (4 doz. par cse) 4.75
Lait évaporé (non sucré)
Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) 4.75
Café (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse) 5.00
Marque Regal (2 doz. par cse) 4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse) 6.20
Cacao (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse) 4.80
Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.



Lait et Crèmes Condensés.

"Good Luck"



St. Charles "Family" 3.90
St. Charles "Hotel" 4.25
Lait "Silver Cow" 5.40
"Purity" 5.25
"Good Luck" 4.50

Lait condensé.

La cse
Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque 5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.75

Lait évaporé.

Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque 4.25

LE NOM DE FAIRBANK GARANTIT LE SAVON

LE SAVON FAIRY



Étalez le SAVON FAIRY bien en vue, en tous temps, car sa publicité intensive et constante relie VOTRE MAGASIN à NOTRE PUBLICITÉ.

Le morceau de SAVON FAIRY oval, flottant, à 5 cents, est supérieur à tous ceux que vous pouvez vendre à cinq fois ce prix ; il plaira davantage à vos clients ; il se vendra plus facilement. Les femmes de partout connaissent le savon ; les épiciers de partout en connaissent la vente.

"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"

The N. K. Fairbank Company Limited.

MONTREAL.

HUILE D'OLIVE

C'est maintenant le temps de placer vos commandes pour livraison immédiate, ainsi que pour livraison au printemps et à l'été.

Nous offrons la meilleure et la plus pure qualité garantie.

HUILE D'OLIVE PURE, FRANÇAISE ET ITALIENNE.

L. A. PRICE & CIE. Bordeaux, Extra Supérieure, Française.

Bouteilles c/s 1 douzaine 16 oz.	- - - - -	la douzaine	\$5.50
" c/s 2 " 8 oz.	- - - - -	" "	2.95
" c/s 4 " 4 oz.	- - - - -	" "	2.00

L. A. PRICE & CIE. Extra Impériale, Française.

Estagnons c/s 2 estagnons 5 gallons (mesure à vin) l'Est	- - - - -		\$11.00
" c/s 10 " 1 " " " "	- - - - -		2.40
" c/s 20 " 1/2 " " " "	- - - - -		1.25

L. A. PRICE & CIE. Extra Lucca, Italienne.

Bouteilles c/s 1 douzaine Qrts.	- - - - -	la douzaine	\$7.00
" c/s 2 " Pts.	- - - - -	" "	4.00

L. A. PRICE & CIE. Pure Lucca, Italienne.

Bouteilles c/s 1 douzaine 16 oz.	- - - - -	la douzaine	\$4.50
" c/s 2 " 8 oz.	- - - - -	" "	2.40
" c/s 4 " 4 oz.	- - - - -	" "	1.50
" c/s 2 " 9 oz. (Silver Cord)	- - - - -	" "	4.00

L. A. PRICE & CIE. Surfine Lucca, Italienne.

Estagnons c/s 2 estagnons 5 gallons (mesure à vin) l'Est.	- - - - -		\$10.50
" c/s 10 " 1 " " " "	- - - - -		2.20
" c/s 20 " 1/2 " " " "	- - - - -		1.10
" c/s 40 " 1/8 " " " "	- - - - -		.65
" c/s 80 " 1/4 " " " "	- - - - -		.35

F. BERTOLLI, Pure Lucca, Italienne.

Estagnons c/s 2 estagnons 5 gallons (mesure à vin) l'Est.	- - - - -		\$9.00
" c/s 10 " 1 " " " "	- - - - -		1.90
" c/s 20 " 1/2 " " " "	- - - - -		1.00

PRIMUS, Pure Lucca, Italienne.

Estagnons c/s 2 estagnons 5 gallons (mesure à vin) l'Est.	- - - - -		\$10.25
" c/s 10 " 1 " " " "	- - - - -		2.20
" c/s 20 " 1/4 " " " "	- - - - -		1.15
" c/s 40 " 1/4 " " " "	- - - - -		.62 1/2
" c/s 80 " 1/8 " " " "	- - - - -		32 1/2

CONDITIONS : Net 30 jours F. O. B. Montréal.

Nous prendrons des commandes maintenant aux prix ci-haut pour livraison d'ici au 1er Août.

L. CHAPUT, FILS & CIE., LIMITEE.

EPICIERS EN GROS.

Distributeurs pour le Canada.

2 à 12 Rue DeBresoles, MONTREAL.

EASIFIRST



Le Sens des Affaires—Económise les Dollars

POURQUOI ACHETER

le saindoux de porc, quand vous pouvez acheter EASIFIRST Shortening, un Pur Produit Végétal qui fera tout (et encore mieux) ce que peut faire le saindoux, à plus de QUATRE cents de moins la livre ?

Garanti pour satisfaire les goûts les plus difficiles.

Préparé en paquets populaires : blocs d'une livre, en boîtes de ferblanc, en seaux, en tinettes ou en tierces.

Une commande d'essai veut dire : PLUS DE PROFITS DANS VOTRE GOUSSET.

Gunn, Langlois & Cie, Limitée
MONTREAL.

LA MARQUE KING

n'a pas d'égale. Nous pouvons offrir les meilleures marchandises aux plus bas prix. Un marchand nous écrit : "Vos marchandises sont certainement excellentes."

MARQUE KING

Ces confitures sont préparées en seaux de 5 livres (couverture à friction) et de 7 livres ; en pots en verre et en seaux en bois.

COURTIERS DE QUEBEC,

Voici votre chance.

Labrecque & Pellerin
MONTREAL.

Agents :

Provinces Maritimes

J. Hunter White

Province de l'Ouest

J. J. Gilmour & Co., Winnipeg

Le Peuple Canadien veut des articles de qualité.

Chaque année on constate une augmentation énorme dans la qualité des articles de PREMIERE QUALITE vendus sur le marché Canadien

Les personnes qui ont pris l'habitude d'acheter les articles visant plutôt à la qualité supérieure qu'au bon marché, ne retourneront jamais aux articles inférieurs. Les meilleurs articles sont ceux qui donnent le plus de satisfaction, à la longue, tant au marchand qu'au consommateur.

Nous ne vendons que les meilleurs.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY

MONTREAL, Agents TORONTO.

Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

Il n'en existe pas qui ait un goût plus fin.

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill,

MONTREAL.

FEVES AU LARD

Nous cotons un prix attrayant pour ces lignes et nous en garantissons la qualité comme étant égale aux meilleures marques. Pourquoi payer les plus hauts prix lorsque vous pouvez acheter une ligne tout aussi bonne tout en économisant 25%?

NOS FEVES AU LARD Devraient vous Intéresser

Nos Fèves au Lard sont préparées en boîtes No. 1's (petites). 2's et 3's avec sauce Ordinaire ou Tomates.

THE OSHAWA CANNING CO.
LIMITED.
OSHAWA, . . . ONTARIO



POUR MESURER L'HUILE.

Notre système fait disparaître tous les inconvénients : la mauvaise odeur, la malpropreté pour les mains et les habits.

Adoptez sans tarder le

Autrefois

SYSTEME BOWSER

Four Mesurer l'Huile.

A Présent avec le Système Bowser



Réservoir à l'épreuve du feu. Mesure n'importe quelle quantité, conditions faciles, paiement à tant par mois, grandeurs assorties, prix variés. Demandez notre catalogue No. 8 F. Ecrivez en français.

S. F. Bowser & Cie., Inc.
66-68 Ave Fraser
Toronto, Ont.

Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque	4.50
Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque	3.90
Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque	2.00

The EDWARDSBURG STARCH CO., Ltd., Montréal.
Sirops de Table.

Marque "Crown".	
Quarts (700 livres)	lb. 0.03½
½ quarts (350 livres)	lb. 0.03½
¼ quarts (175 livres)	lb. 0.03½
Seaux de 38½ lbs.	le seau 1.75
Seaux de 25 lbs.	le seau 1.25
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse	2.40
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse	2.75
Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse	2.65
Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse	2.60

Marque "Lily White".	
Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse	2.75
Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse	3.10
Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse	3.00
Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse	2.95

Marque "Beaver" (Goût d'Erable)	
Canistres 2 lb., 2 d. à la caisse	3.50
Canistres 5 lb., 1 d. à la caisse	4.00
Canistres 10 lb., ½ d. à la caisse	3.95
Canistres 20 lb., ¼ d. à la caisse	3.90

Empois de buanderie	
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb.	0.06½
No 1 Blanc, barils	0.06
Canada Laundry (cse de 40 lb.)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb.	0.08
Silver Gloss, canistres de 6 lbs.	0.08
Kegs Silver Gloss, gros cristaux	0.07

Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, ppts de 1 lb.	0.06
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs.	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs.	1.50

Celluloid.
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse. 3.60

Empois de cuisine.
(Boîtes de 20 lbs., ¼ c en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.	
Boîtes de 40 lbs.	0.07½
Canada Pure Corn Starch (Boîtes de 2 lbs., ¼ c en plus.)	0.05½

ELIE CHARBONNEAU
Marché Bonsecours
Montréal

Bananes, régime	0.00	2.50
Citrons Messinè (300c)	0.00	3.50
Betteraves	0.00	0.90
Navets	0.00	1.00
Carottes	0.00	0.90
Patates	0.00	0.85
Pommes Spy No 2	0.00	3.50
Pommes Baldwin No 1	0.00	3.50
Ail, la livre	0.00	0.10
Oranges Navel	0.00	3.50
Oranges Valence	0.00	4.00
Tomates fancy, la cse	0.00	3.25

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette li sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal."
Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte \$1.15
Lessive en Poudre de Gillett.)
La cse
4 doz. à la caisse \$3.50
3 caisses 3.40
5 caisses ou plus 3.35

Poudre à Pâte "Magic"
Ne contient pas d'alun.

		La doz.
6 doz. de	5c. . .	\$0.50
4 doz. de	4 oz. . .	0.75
4 doz. de	6 oz. . .	1.00
4 doz. de	8 oz. . .	1.30
4 doz. de	12 oz. . .	1.80
2 doz. de	12 oz. . .	1.85
4 doz. de	16 oz. . .	2.25
2 doz. de	16 oz. . .	2.30
1 doz. de	2½ lbs. . .	5.00
½ doz. de	5 lbs. . .	9.60
2 doz. de	6 oz. }	à la Cse \$6.00
1 doz. de	12 oz. }	
1 doz. de	16 oz.	

Vendue en canistres seulement.
Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic"

St. Lawrence Sugar

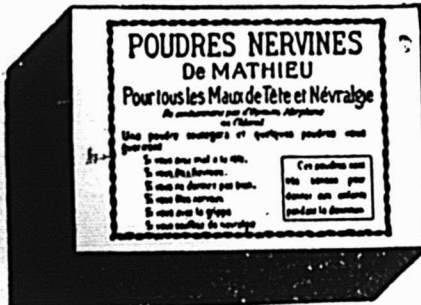
Donnez à vos clients

ce qu'il y a de meilleur.

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement assure aux marchands qui tiennent

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

une vente rapide et de bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.



Essayez vous-même les Poudres Nervines de Mathieu, à nos frais au moyen du coupon ci joint, si vous ou quelqu'un de votre famille souffrez de maux de tête.

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.
Sherbrooke, P. Q.

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.
Dépositaires en Gros, Montréal, P. Q.

Veillez m'envoyer une boîte régulière de Poudres Nervines de Mathieu à l'adresse suivante :

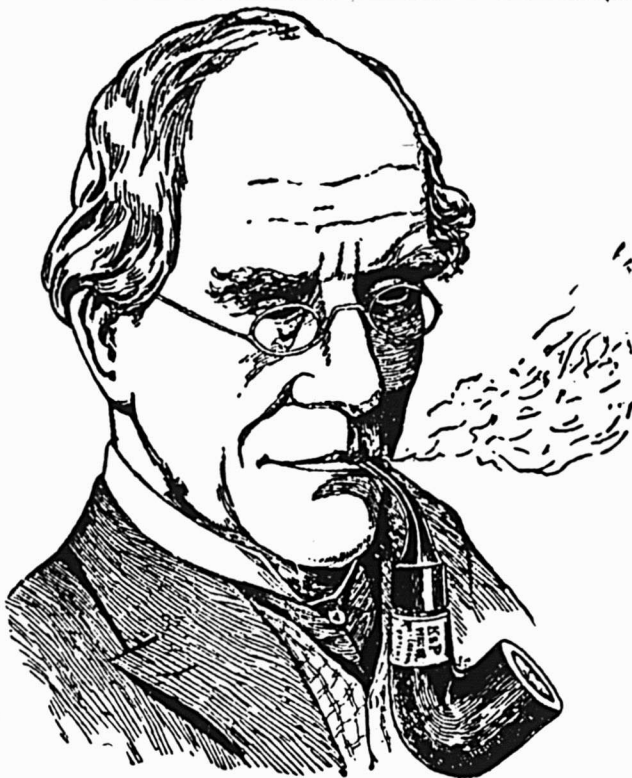
Nom

De
(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



Les Connaisseurs

FUMENT LA

PIPE "PETERSON"

Tous les marchands de tabac soucieux de leur réputation devraient avoir cette marque en magasin.

Seule et unique maison au Canada réparant et fabriquant les pipes et articles de fumeurs en tous genres.

Propriétaires des
MARQUES BIEN CONNUES



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes de la Régie Française.

GENIN TRUDEAU & CIE., Limitée.

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à la mains.

MONTREAL DAIRY COMPANY
LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL.

CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,
LIMITÉE,

A cause de sa clientèle nombreuse et choisie, disposera
AVEC AVANTAGE

De toutes les consignations qui lui seront faites de

Beurre, Oeufs,
Sirop d'Erable, Sucre d'Erable,
Fromage, etc.

Remise est toujours faite sans détal.

Adresse : **La Cie Canadienne de Produits Agricoles,**
38-40 PLACE YOVILLE, MONTREAL.

Tel. Bell Main 3152-4619.



RIGA

Voilà le nom de la meilleure Eau Purgative et digestive. Notre publicité fait connaître l'Eau purgative **RIGA** au public, les détaillants doivent la prendre en stock pour pouvoir répondre à la demande que nous provoquons.

La Société des Eaux
Purgatives **RIGA**

215 Rue N-Dame Est
MONTREAL.
Tél. Main 6473

RIGA

N. K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED
Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
BOAR'S HEAD. F.
O. B. Montréal.

Tinettes 60 lb. 0.10
Tierces 0.10
Seaux en bois, 20 lbs. 0.10
Chaudières, 20 lbs. 0.10
Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse 0.11
Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.10
Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse 0.10

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,
Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
EASIFIRST

Tinettes 60 lb. 0.10

Seaux en bois, 20 lbs. 2.10
Chaudières, 20 lbs. 2.00
Caisses, 3 lbs. lb. 0.11
Caisses, 5 lbs. lb. 0.11
Caisses, 10 lbs. lb. 0.11
Pains moulés d'une livre 0.11

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000
Athlete 8.50
Bouquet, boîte 350, par boîte 1.95
Calabash 11.00
Columbia (tout tabac) 11.00
Coronet 18.50
Dardanelles (Turques) bouts unis 12.25
Dardanelles (Turques) haut liège

ou argent 12.50
Derby, boîte de 600, la boîte 4.00
Empire Navy Cut 8.00
Fatima 10.00
Guinea Gold 8.00
Gloria 5.75
Gold Crest 6.00
Hassan (Turques) 8.50
Imperial A. A. 27.00
Imperial A. A. 1 35.00
Mecca (Egyptiennes) 8.50
Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00
Mogul (Egyptiennes) bouts en liège 12.00
Murad (Turques) bouts unis 12.00
New Light (tout tabac) 8.50
Niobe (Turques) 8.00
Old Chum 8.00
Old Gold 6.30
Old Judge 8.50
Pall Mall (format ordinaire) 18.50
Pall Mall (format royal) 25.00
Players' Navy Cut 8.20
Richmond Straight Cut 11.00
Sweet Caporal 8.50
Sweet Sixteen 5.75
Sub-Rosa (tout tabac) 8.50

Cigarettes importées. Le 1,000

Capstan (douces et medium) 12.00
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes 12.50
Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 20.00
Extra fine No 30 23.00
Khedivial 30.00
Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. 15.00
Three Castles, boîtes de fantaisie,

Soda "Magic"

No. 1 caisse 60 pnts de 1 lb. . . . 2.85
5 caisses 2.75
No. 2 caisse 120 pnts de 1/2 lb. . . . 2.85
5 caisses 2.75



No 3 caisse
30 pnts. de 1 lb. } 2.85
et 60 pnts. de 1/2 lb. }

5 caisses 2.75

No. 5 caisse

100 pnts de 10 oz. 2.90

5 caisses 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

La doz

1/2 lb. pnts. (4 doz. dans la caisse) \$1.00

1/2 lb. pnts. (4 doz. dans la caisse) 2.00

La cse

4 doz. pnts., 1/2 lb. { assor- } \$8.00
2 doz. pnts., 1/2 lb. { tis. }

1/2 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.20

1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) 4.10

La lb

5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans la caisse) 0.33

10 lb. boîtes en bois 0.30

25 lb. seaux en bois 0.30

100 lb. barils 0.28

360 lb. barils 0.28

Tabac à Cigarettes.	La lb.	Rose No 1 de Landry	0.32	5 oz. Rondes. Quintessences.	3.50
B. C. No 1, 1/12 s.	1.02	Rose No 1 de Houde	0.34	8 oz. Rondes. Quintessences.	6.00
Athlete, 1/12 s.	1.07	(Empire Branch)		4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Tabacs à chiquer.	La lb.	chons émeri.	3.50
Tabacs coupés.	La lb.	Club barres, 5 à la barre, 6 morc.		8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Old Chum, 10 s.	0.82	à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	chons émeri.	7.00
Lord Stanley, Tins 1/2 lb.	1.11	Moose 11 s.	0.40	2 oz. Anchor.	1.00
Meerschaum, 10 s.	0.81	Snow Shoe barres, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45	4 oz. Anchor.	1.75
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1 lb.	1.37	Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/4 butts		8 oz. Anchor.	3.00
Old Gold, 12 s.	0.97	12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.39	16 oz. Anchor.	6.00
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	Black Watch 6 s.	0.45	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.74
Duke's Mixture (Cut Plug)	0.84	Bobs 6 s. et 12 s.	0.46	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb.	0.80	Currency 12 s.	0.46	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
Duke's Mixture (Granulé),		Pay soll 7 1/2 s.	0.59	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	Empire Navy Chewing barres 14		2 oz. Plates. Soluble.	0.75
Bull Durham,		oz., boîtes 7 lbs.	0.53	4 oz. Plates. Soluble.	1.25
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	Tabacs à fumer en palettes	La lb.	8 oz. Plates. Soluble.	2.25
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la		16 oz. Plates. Soluble.	4.25
Old Virginia pqts 1/16 lb.	0.74	lb., boîtes 6 lbs.	0.58	1 oz. London.	0.50
Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb.	0.50	Empire 6 s. et 12 s.	0.44	2 oz. London.	0.75
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15	Rosebud 6 s.	0.45	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20	Ivy 7 s.	0.50	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Calabash Mixture, tins 1/8 lb.	1.35	Shamrock 6 s.	0.45	Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Capstan Navy Cut (importé) tins		Tabacs hachés.	La lb.	Moutarde Française.	La grosse
1/2 lb. Medium et Fort	1.50	Great West (Sac) 8 s.	0.59	2 doz. à la caisse.	
Capstan Mixture (importé) tins		Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	Pony.	7.50
1/2 lb. Medium	1.50	Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Medium.	10.00
Pride of Virginia (importé) tins		HENRI JONAS & CIE,		Large.	12.00
1/10 lb.	1.35	Montréal.		Small.	7.00
Old English Curve Cut (importé)		Extraits Culinaires.	La doz.	Tumblers.	10.80
tins 1/10 lb.	1.35	1 oz. Plates. Triple concentré.	0.80	Egg Cups.	12.00
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	2 oz. Plates. Triple concentré.	1.50	No 67 Jars.	12.00
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	2 oz. Carrées. Triple concentré.	1.75		
Rose Leaf (importé, à chiquer),		4 oz. Carrées. Triple concentré.	3.00		
pqts 1 oz.	1.24	8 oz. Carrées. Triple concentré.	6.00		
Tabacs à chiquer (importés)	La lb.	16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00		
Piper Hiëdsieck	1.22	2 oz. Rondes. Quintessences.	1.75		
Tabacs en poudre.	La lb.	2 1/2 oz. Rondes. Quintessençés.	2.00		
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90				
Horseshoe	0.90				

"Reconnu Le Meilleur des Clavigraphes".

Tenez compte de tout ce que signifient ces mots.

Tenir la tête veut dire supériorité quand il s'agit d'un produit— une supériorité qui place en tête et qui se prouve par une direction qui s'impose. La signification est encore plus étendue. Elle englobe tous les équivalents du mot PREMIER.

Le Clavigraphé Remington est premier en histoire, premier en prestige, premier en qualité, premier en améliorations récentes, son organisation est première comme étendue et perfection, il est premier en distribution et premier comme service aux clients.

Le mot PREMIER dans toute son acception ne s'applique qu'au

REMINGTON.

Remington Typewriter Company,
(LIMITED.)

7, Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL.





Chaque fois que vous prenez de vos rayons
une boîte

d'ANTI-DUST

La Poudre à Balayer Désinfectante,
vous faites un Profit et un Fidèle Ami.
ANTI-DUST est tout-à-fait différente des
poudres à balayer ordinaires.

Elle coûte plus cher de fabrication, elle sent
bon, elle désinfecte réellement et tue les
mites, parce que les ingrédients qui la com-
posent ont la propriété de ce faire.

Ecrivez-nous maintenant pour avoir nos prix spéciaux
d'ouverture. Département des affaires nouvelles.

The Sapho M'fg Co., Limited.
MONTREAL



Toujours Bienvenu — Jamais Retourné

Lorsqu'on vous demande du sel sans mention-
ner de nom vous avez tout à gagner en donnant le
meilleur—vous pouvez être assuré que le

SEL DE TABLE WINDSOR

est celui qu'on désire. Envoyez-le chaque fois.
Si quelqu'un envoie un sel inférieur, il crée une
indisposition qui débute chez le garçon livreur
mais qui ne finit pas à votre pupitre—vous pouvez
perdre le client.

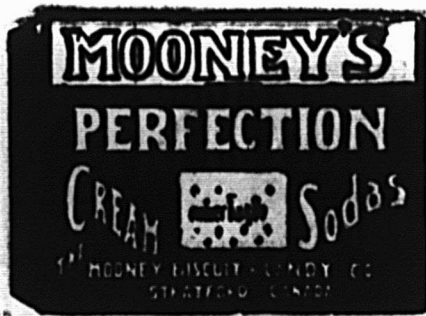
CANADIAN SALT COMPANY, LIMITED.
WINDSOR, . . . ONT.

**N'inscrivez pas "Fluid Beef" sur vos factures ; mais plutôt
"Bovril", car vos clients le connaissent tous comme étant le
meilleur extrait de boeuf qui existe au monde.**

Bon Profit et pas de perte par le gaspillage.



BOVRIL LIMITED, - MONTREAL.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable on fait de biscuits. Tous les gourmets le savent

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à
Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

Succursales à Hamilton, Ottawa, Sydney, C. B., Halifax, N. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

Établi en 1892 Résidence;
Tel. Main 2441 684 rue Adam, Maisonneuve
Tel. Marchés. 53 Tel. LaSalle 96

ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUITS
Spécialité: Patates de Choix.

70-71 Marché Bonsecours.
MONTREAL

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque paquet.

Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

No 66 Jars.	21.00
No 68 Jars.	15.00
No 69 Jars.	21.00
Vernis à chaussures.	La doz.

1 doz. à la caisse.	
Marques Froment.	0.75
Marque Jonas.	0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00

LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

	La doz.
Catsup King.	\$1.00
Catsup King, bdl. 9 doz.	0.95
Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50
Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00
Confiture, pinte.	2.50
Caustique, 100 lbs.	chaque. 2.75
Caustique, 50 lbs.	chaque. 1.50
Lessive, cse 4 doz., douz. 40c, caisse.	1.40
Confiture, chaudière No 7	ch. 0.42½
Confiture, seau No 7	chaque. 0.45
Confiture, chaudière No 5,	ch. 0.30
Confiture "King" chaudière No 7,	chaque. 0.45

MATTHEWS-LAING, LIMITED,
Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"	
Lard pesant, Canada Short Cut,	
Mess brl. 35/45	27.50
Lard pesant, Canada Short Cut,	
Mess ½ brl.	14.00
Lard pesant, Canada Short Cut,	
brl. 45/55	27.00
Lard pesant, Canada Short Cut,	
½ brl.	13.75
Lard pesant, Brown Brand, désos-	
sé, tout gras, brl. 20/35	27.00
Lard clair, pesant, brl. 20/35.	
Pickled Rolls, brl.	27.50
Lard à fèves, (petits morceaux,	
mais gras), brl.	22.00
Heavy, clear fat backs 40/50	27.50
Heavy, clear fat backs 60/70	26.00

Saindoux Composé Raffiné, choix.
Marque "Anchor".

Briques de saindoux composé, 60	
Tierces, 375 lbs.	lb. 0.09½
Boîtes 50 lbs. net (doublure par-	
chemin)	0.10½
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imi-	
tée)	0.10½
Seaux de bois, 20 lbs., net	\$2.05 0.10½
Seaux de fer-blanc, 20 lbs.	\$1.95 0.09½
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en cais-	
sés, bleu	0.10½
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en cais-	
sés, bleu	0.10½
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en cais-	
sés	0.10½
lbs., en caisse	0.11½
Saindoux Marque "Anchor" (garanti	
pur).	
Tierces, 375 lbs.	0.14½
Boîtes, 50 lbs., net (doublure par-	
chemin)	0.14½
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imi-	
tée)	0.14½
Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-	
blure parchemin)	\$3.00 0.15
Seaux en fer-blanc, 20 lbs.	

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants

qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables



Baker's Cocoa and Chocolate

Registered Trade-Mark avec la marque de commerce sur les paquets.

Ce sont des marchandises de premier ordre, les meilleures du monde au point de vue de la pureté et du goût.

Manufacturés uniquement par
WALTER BAKER & CO., Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

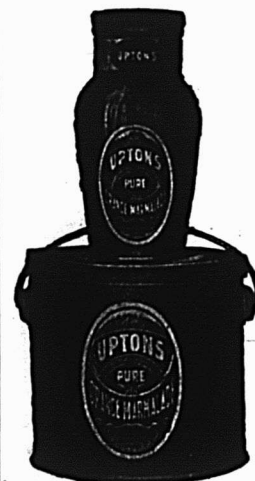
EPICIER EN GROS

Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

329 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizel
MONTREAL

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON,
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

Absolument pures
et de saveur déli-
cieuse, conservées
dans des seaux de
5 lbs. et des jarres
en verre de 16 oz.,
doublés or, scellés
thermiquement.

PURE MARMELADE
D'ORANGE DE
UPTON

Bien et favorablement connue de l'épicier et de ses clients dans tout le Canada, où elle est faite et vendue depuis plus de quinze ans.

Le Prêt Immobilier, Limitée244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

Président: M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin; Vice-Président: M. L.-A. La Vallée, maire de Montréal; Secrétaire-Trésorier: M. Arthur Gagné, avocat; Directeurs: M. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Havre de Montréal; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited"; Gérant: M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

Pour acheter une propriété ou pour vous bâtir inscrivez-vous au "Prêt Immobilier, Limitée", qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le "Prêt Immobilier, Limitée" sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

REPRESENTANTS DEMANDÉS.—Le "Prêt Immobilier, Limitée" n'a pas encore d'agents dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

Les Fèves au Lard de Clark

Sauces Ordinaire, Chili, Tomates.

Vous demandez-vous quelque fois, M. le Marchand, laquelle des deux marques est la PLUS PROFITABLE: celle qui est inconnue et que vous pouvez vendre DE TEMPS A AUTRE, ou celle que le public CONNAIT et que VOUS VENDEZ TOUT LE TEMPS?

Ne trouvez vous pas que la demande pour les

FEVES AU LARD de CLARK

augmente constamment?

Voulez-vous en connaître quelques raisons?

Le but de CLARK est de donner au public la QUALITÉ. Et il y parvient en n'employant que les meilleures matières et les meilleures méthodes de préparation.

La publicité intensive et continue de CLARK est dérivée de manière à VOUS AIDER en tenant le public bien renseigné en tous temps.

La qualité des produits de Clark conserve les vieux amis.

La publicité de Clark en crée de nouveaux.

Les articles de Clark font progresser vos affaires.

Wm. Clark, Montréal.

Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.

brut.	\$2.90	0 14½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15½
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse		0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse		0.16

Viandes fumées.

Jambons: Première qualité.		
Extra gros, 28 à 40 lbs.		0.15½
Gros, 20 à 28 lbs.		0.16½
Moyens, 15 à 19 lbs.		0.19
Petits, 10 à 13 lbs.		0.19½
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.		0.18
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.		0.21
Bacon, Spécial Rose Brand		0.22
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi		0.19
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi		0.18
Bacon Windsor, dos pelé		0.22
Bacon Windsor, sans os		0.24
Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique, 10 à 14 lbs.		0.15½
Petit bacon roulé, épicié, désossé, sé, 8 à 12 lbs.		0.16½
Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.		0.18
Cottage Rolls		0.00

Saucisses fumées.

Bologna (Bondon de Bœuf)		0.07
Bologna (Enveloppe chrée)		0.07
Brunswick (Beef Middles)		0.08
Frankfurts		0.09
Polish		0.09
Garlic		0.09
Empress (Poulet, jambon et langue)	doz.	1.10

Saucisses fraîches.

Saucisses de porc (tripes de porc)		0.08½
Saucisses de porc (tripes de mouton)		0.09½
Petites saucisses de porc (pur porc)		0.15
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)		0.09
Saucisses de fermier		0.12
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)		0.07½
Boudin blanc		0.07
Boudin noir		0.08

AGENCES

LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,

Montréal.

Légumes.**Petits Pois Importés "Soleil"**

Extra fins, 100½ boîtes		10.00
Très fin, 100½ boîtes		13.50
Fins, 100½ boîtes		12.50
Mi-fins, 100½ boîtes		11.50
Moyens, No 1, 100½ boîtes		10.50
Moyens, No 2, 100½ boîtes		10.00
Moyens, No 3, 100½ boîtes		9.00

Petits Pois "Frs. Petit & Cie."

Fins, 100½ boîtes		10.00
Moyens, 100½ boîtes		7.50
Verts, extra fins, 100½ boîtes		14.00
Verts, extra fins, 40 flacons		8.50
Verts, moyens, 100½ boîtes		8.25
Verts, coupés, 100½ boîtes		8.00
Coupés, 100½ boîtes		8.00
Macédoines, No 1 extra, 100½ btes		12.00
Macédoines, No 1 extra, 40 flacons		9.00
Côtes de Céleri, 100½ boîtes		8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes		7.50

Soupes (Pois, Oseilles et Asperges)

Vertes oseilles, 100½ boîtes		9.50
Purée de tom. concentrées, 100½ b.		9.00
Purée de tomates, 50 boîtes		9.00
Julienne, 100½ boîtes		8.50
Cerfeuil, 100½ boîtes		9.50
Asperges.		C/S
Pointes têtes seulement, 100½ btes		30.00
Branches géantes, 100½ boîtes		28.00
Branches géantes, 50 boîtes		26.50
Branches grosses, 100/ boîtes		26.00
Branches grosses, 50 boîtes		22.00
Branches Extra, 50 boîtes		24.00
Branches Fines, 100½ boîtes		23.50
Branches Fines, 50 boîtes		22.50

Flageolets.

Moyens, 100½ boîtes		11.00
Sardines.		C/S
Petit Caporal Club ½		12.00
White Bear ½ s.		16.00
White Bear ¼ s.		9.50
Le Pilote ½		14.50
Victoria ¼ s.		8.00

Savons de Castille.

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.		Lb.
morc. de 10 oz., 200 à la caisse		12.00
morc. de 10 oz., 100 à la caisse		6.50
morc. de 7 oz., 200 à la caisse		7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse		4.50
morc. de ½ lb., 50 à la caisse		3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse		0.09
barres de 11 lb., 25 à la caisse		0.08

La Lune 65% d'huile d'Olive.

morc. de ½ lb., 50 à la caisse		3.35
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse		0.08½
barres de 11 lb., 25 à la caisse		0.09
Huile d'Olive "Minerva"		C/S
12 bouteilles, 1 litre		8.00
12 bouteilles, qts.		6.00
24 bouteilles, pts.		6.50
24 bouteilles, ½ pts.		4.25

Gall.

c/s 2 estagnons, 5 gall.		2.00
c/s 6 estagnons, 2 gall.		2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall.		2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall.		2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall.		2.60

Petits Pois à sacrifier.

C/S		C/S
Questel sur extra fins, 50 btes		12.00
Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes		12.50
Memina, très fins, 100½ btes		11.00

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort

William, Ont.

Conserve: —		Caisse
Eagle Brand, 4 doz.		\$6.00
Reindeer Brand, 4 doz.		6.00
Silver Cow Brand, 4 doz.		5.40
Gold Seal Brand, 4 doz.		5.25
Mayflower Brand, 4 doz.		5.25
Purity Brand, 4 doz.		5.25
Challenge Brand, 4 doz.		4.75
Clover Brand, 4 doz.		4.75

Evaporé (non sucré):—

St. Charles Brand, 4 doz.		2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz.		2.00
St. Charles Brand, famille, 4 doz.		3.90
Peerless Brand, famille, 4 doz.		3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz.		3.90
St. Charles Brand, haute, 4 doz.		4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz.		4.50
Jersey Brand, haute, 4 doz.		4.50
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz.		4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz.		4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz.		4.25
St. Charles Brand, gallons, ½ doz.		4.75
"Reindeer" café et lait, 2 doz.		5.00
"Regal" café et lait, 2 doz.		4.50
"Reindeer" cacao et lait, 2 doz.		4.80

Ecole Polytechnique de Montréal

Ingénieurs Civils et Ponts et Chaussées.
Ingénieurs Electriciens, Ingénieurs-Chimistes.
Ingénieurs des Mines, Ingénieurs de Chemins de Fer.
Architectes.

Durée des Cours : 4 ans.

Cours préparatoire : Durée 1 an.

Examens d'admission en Juin et Septembre.

Envoi du Prospectus et des conditions sur demande au Directeur de l'Ecole

228 Rue St-Denis

Tel. E. 3477

Il vous sera profitable de vendre SNAP

A l'occasion, tous les marchands admettent qu'il est dans leur intérêt de vendre SNAP — alors, pourquoi ne pas le faire tout de suite. Il y a un bon profit à faire avec SNAP et les ventes se multiplient rapidement. SNAP est le meilleur nettoyeur des mains qui soit sur le marché ; effectivement, il enlève toutes les saletés, les taches de graisse, etc., laissant la peau douce et unie. Il ne détériore pas la peau, pas même la plus délicate.

Tout le monde a besoin de SNAP.

SNAP COMPANY, Limited.
 MONTREAL, Qué.



JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz. 0.00
 La lb.
 Prepared Cocoa 8.28
 Breakfast Cocoa 0.36
 No 1 Chocolate 0.30

Diamond Chocolate 0.24
 Navy Chocolate 0.29
 Cocoa Nibbs 0.35
 Cocoa Shells 0.05
 Confectionery Chocolate 0.18 à 0.30
 Plain Chocolate Liquors 0.18 à 0.35
 Vanilla Stick la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THEES DE CEYLAN
 "SALADA"

Etiquette Brune, 1's et ½'s. \$0.25 \$0.30
 Etiquette Verte, 1's et ½'s. 0.27 0.35
 Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s. 0.30 0.40
 Etiquette Rouge, 1's et ½'s. 0.36 0.50
 Etiquette Or, au détail 0.44 0.60
 Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 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 Cleaner.

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

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES

RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

10 caisses, (72 bouteilles gratis) 75.00
 1 doz., (en boîte de carton) \$2.00
 25 bouteilles, 4.00
 1 caisse, (50 bouteilles) 7.50
 2 caisses, (8 bouteilles gratis) 15.00
 5 caisses, (30 bouteilles gratis) 37.50
 25 caisses, (200 bouteilles gratis) 187.50
 Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles:
 C. O. D.
 Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.
 Nous allouons:

15c par doz. de bouteilles retournées en bon ordre.

20c par caisse avec couvert.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

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

WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited.

Pains de Levure "White Swan",
 caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

HAMILTON COTTON CO.

Corde et Ficelle.

Corde à linge, 60 pds. doz. 0.00 1.00
 Coton à chandelle, lb. 0.00 0.31
 Ficelle de coton, 4 brins 0.26 0.26½
 Ficelle de coton, 3 brins 0.23½ 0.24

Escompte 5%.

Ligneul No 8 0.00 0.63
 Ligneul No 10 0.00 0.70
 Ligneul No 12 0.00 0.75
 Ligneul No 15 0.00 0.82

Avis au Commerce

Nous désirons annoncer à nos clients et au commerce en général que, en dépit du dérangement considérable que nous a causé l'incendie dont nous venons d'être les victimes, nous n'en sommes pas moins en mesure de répondre comme par le passé à toutes les commandes que l'on voudra bien nous confier. Nous pouvons assurer un service aussi prompt et aussi efficace que jamais.

Larue & Cloutier, Limitée,

Vins, Liqueurs et Epiceries,

MONTREAL.

Téléphone, Main 3178.

YEAST ROYAL CAKES

POURQUOI EXPERIMENTER

Epiciers : Quand vous commandez des Pains de Levure ayez soin de toujours spécifier la Levure Royal. Si vous négligez cette précaution, vous vous exposez à ce qu'on vous impose une autre marque et vous faites une dépense inutile en remplissant vos commandes au moyen des imitations médiocres pour lesquelles il n'y a que peu ou pas de demande. L'article d'origine, portant l'étiquette **bleue**, est celui que désirent les consommateurs. Evitez les imitations connues et représentées comme "tout aussi bonnes".

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait.

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.
WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL



Articles de belle apparence.
Articles de bonne réputation.
Articles très profitables.



Les Aliments Marins **Marque BRUNSWICK**, de **Connors**, dont la Haute Qualité est bien connue, sont préparés dans les usines les plus modernes de la côte de l'Atlantique. On n'y emploie que les ouvriers les plus habiles ; que le choix des pêcheries ; l'emballage des aliments est fait d'après un procédé scientifique dans les boîtes les plus hygiéniques qu'on puisse se procurer ; par conséquent, nous obtenons des articles de belle apparence, de réputation au point de vue de la qualité et rapportant de bons profits.

Notre politique a toujours été de coopérer avec le marchand de gros et le détaillant et de donner aux consommateurs un bon article à un prix raisonnable.

Inventorisez votre stock, M. l'Epicier, et voyez ce qui vous manque des lignes "CONNORS" puis, commandez d'après la liste suivante :

<p>1/4 Sardines à l'Huile</p> <p>3/4 Sardines à la moutarde</p> <p>Finnan Haddies (boîtes rondes ou ovales)</p>	<p>Harengs Salés et Fumés</p> <p>Harengs sauces Tomates</p> <p>Moules et Pétoncles</p>
---	--

CONNORS BROS., LTD., Blacks Harbour, N. B.

AGENTS :

LEONARD BROS., Montréal. — **C. H. B. HILLCOAT,** Sydney. — **A. W. HUBAND,** Ottawa. — **JAS. HAYWOOD,** Toronto. — **CHAS. DUNCAN,** Winnipeg. — **GRANT & OXLEY,** Halifax. — **C. DE CARTERET,** Kingston. — **BUCHANAN & AHERN,** Québec. — **J. L. LOVITT,** Yarmouth. — **SHALLCROSS, McCAULAY Co.,** Vancouver et Victoria, C. A. — **SHALLCROSS, McCAULAY,** Calgary, Alta. — **JOHNSTON & YOCKNEY,** Edmonton, Alta.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

La Compagnie de Publications des Marchands Détailliers du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

ABONNEMENT; Montréal et Banlieue, \$2.50 }
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.
Union Postale, - Frs. 20.00 }

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : Edifice Crown Life, J. S. Robertson & Co., représentants.

Bureau de Chicago : 215 rue South Market, Emmet C. Boyles, représentant.

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement
à nos bureaux, 15 jours au moins avant la date d'expiration,
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable "au pair à Montréal."

Chèques, mandats, bons de poste doivent être faits payables à l'ordre de "Le Prix Courant".

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit :

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 28 Mars 1913.

Vol. XLVI—No 13.

LE COMMERCE EN DÉTAIL EST UNE BATAILLE SANS MERCI

Avoir la qualité de bon acheteur dans une affaire commerciale, ne consiste pas simplement à s'assurer les prix les plus bas qui soient, et nous sommes persuadés que le marchand qui obtient un prix raisonnable pour l'achat de ses marchandises, et ce, sans perte de temps, ce qui lui permet de disposer de toutes ses heures pour la vente et pour le soin du magasin, est un meilleur acheteur que celui qui est obligé de passer une grande partie de ses journées au détriment de son département de vente pour obtenir un rabais de 2½ ou 5 p.c. Nombreux sont les marchands qui négligent l'attention qu'ils devraient apporter dans le placement de leur argent en marchandises. En dehors des moyens à prendre pour obtenir des profits nets, il n'y a rien d'aussi important et qui mérite une plus attentive considération que la question de savoir engager son argent à bon escient dans une certaine ligne.

Vos ventes augmentent ou diminuent suivant le nombre d'articles que vous offrez à la vente et non en proportion des quantités que vous possédez en stock de chaque article. Si vous prenez en stock et payez pour une fourniture de six semaines, alors qu'une fourniture de deux semaines vous suffirait aisément, vous aliérez sans aucune utilité une partie du capital dont vous disposez. En agissant ainsi, vous perdez non seulement l'intérêt du capital en lui-même, mais vous vous chargez du coût de magasinage de ces articles qui ne seront pas vendus dans les quinze jours et vous laisserez échapper le profit que vous auriez pu réaliser si vous aviez utilisé cette somme à acheter d'autres articles pour la vente.

Pour qu'une entreprise commerciale ait du succès, il faut qu'elle ait une méthode et on doit dans tous les départements de la maison reconnaître d'un coup d'oeil la politique qui la dirige. Une des meilleures politiques que nous connaissions consiste à ne vendre que des marchandises dignes de confiance à des prix raisonnables et de donner satisfaction au client quoiqu'il puisse en coûter.

La réciprocité de bon traitement, en plus de son pou-

voir d'efficacité, augmentera l'intérêt du consommateur aux affaires, et stimulera l'effort du personnel, créant une attitude mentale des plus favorables.

Les chiffres bruts des profits assurés par une vente, ne devront être que d'une considération secondaire. Le bon renom d'une maison est le plus souvent d'une importance beaucoup plus grande que le capital dont elle dispose.

Il faut obtenir un profit raisonnable

Est-il raisonnable de la part d'un marchand de se plaindre des bas prix? Non certes, car s'il pratique des prix trop bas, il devra les élever promptement. Il vaut mieux refuser des ordres que d'en prendre à des prix qui ne donnent aucun profit. Laissez d'autres se charger d'exécuter de tels ordres.

Quand un commerçant fait tout ce qui est en son pouvoir pour acheter économiquement et effectuer son travail avec méthode, il peut être bien persuadé que ce qui ne lui est pas profitable ne peut guère donner des profits à son concurrent. Aussi important que soit le volume d'affaires d'une maison, il ne saurait être de quelque valeur s'il ne possède la qualité de faire des profits. Un petit courant d'affaires établi sur une base profitable vaut mieux qu'un gros chiffre qui est absorbé par les salaires et autres dépenses. Un prix qui laisse une bonne marge de profit n'est pas une chose qui nécessite une longue discussion. L'homme qui proclame que la vente à très bas prix est la seule avantageuse se déclare par le fait même ou un frippon ou un fou. Nous connaissons des hommes qui ont essayé le jeu des "prix très réduits" pendant des années et nous avons la preuve qu'il n'y eut aucune stabilité dans leurs affaires; celles-ci furent purement occasionnelles, rarement un acheteur fréquenta deux fois leur magasin. C'est totalement différent avec l'homme qui ne fait pas mystère qu'il est en affaires pour obtenir des profits. Alors même que nous ne pouvons quelquefois payer ses prix, nous sommes forcés de le respecter



TANGLEFOOT

Attrape 50,000,000,000 de mouches par année—de beaucoup plus que tous les autres moyens ensemble. Le Destructeur de Mouches Hygiénique.— Ne Contient pas de Poison.

pour sa franchise; nous pouvons avoir confiance en lui lorsqu'il dit couper ses prix pour liquider son stock à prix réduits. En discutant des prix, il est bon de se rappeler qu'il y a une large place pour des divergences d'opinion en ce qui concerne l'évaluation d'un profit normal. Une personne de jugement sûr qui connaît les nécessités de sa région et qui est capable de prévoir et d'évaluer ces nécessités peut faire plus de profit en majorant de 30 p.c. le prix d'achat qu'une autre personne n'en ferait en le majorant de 50 p.c. Une personne qui n'ignore rien des conditions de sa place d'affaires prévoit la demande de certains articles particuliers pour chaque saison de l'année. Elle les a en stock au moment voulu. Elle n'attend pas que la demande soit dans son plein pour passer ses commandes; elle la rencontre au contraire dès sa première manifestation, obtient une rapide livraison des articles nécessaires et finit sa saison sans avoir des articles à vendre à sacrifice ou à remettre en magasin jusqu'à la saison prochaine.

Prendre en mains un commerce ne signifie pas exécuter minutieusement un travail de huit heures. C'est à un travail continu, un labeur de toutes les minutes que doit s'astreindre le commerçant. Beaucoup de détaillants doivent plus aux plans tracés dans le calme d'une veillée qu'au travail fait de leurs propres mains dans le magasin. Le commerçant soucieux du progrès de ses affaires a souvent en pensée les transactions de la journée, il se remémore son travail et le travail de ses hommes; il calcule et évalue le profit qu'il a fait sur les ventes effectuées, découvre les points faibles de son affaire, relève certaines erreurs et prévoit ce qu'il aura à faire le lendemain. Il recueille les enseignements qui lui sont fournis par ceux qui l'environnent, s'efforce de démêler l'effet probable des événements et des conditions du marché sur le commerce de l'avenir. Or, tout ceci ne peut pas être fait pendant les heures du travail quand le commerçant est occupé par une sollicitation constante et qu'il est absorbé par mille petits détails.

Les bases du succès

Pour arriver au succès en affaires, il faut que l'esprit soit gouverné constamment par des principes fermement établis et qu'un travail constant préside à la réalisation d'une ambition. Les grandes idées peuvent naître soudainement dans votre esprit et y ouvrir de vastes perspectives, mais l'expérience nous apprend que personne ne peut escompter un succès durable si la ténacité et le contrôle de soi-même font défaut. N'hésitez pas à profiter de l'expérience d'autrui. Elevons-nous au-dessus de ce méprisable esprit de jalousie et de suspicion par notre esprit de fraternité. Au lieu de critiquer, de rabaisser et de médire de nos concurrents, disons-nous bien à nous-mêmes que nous sommes en mesure de les limiter, que la concurrence est ouverte à tous. Il est bien certain qu'en tête des commerçants il n'y en aura qu'un qui s'élèvera à la toute première place, mais cela ne nous empêche pas de travailler ferme pour monter et si nous n'arrivons pas au rang le plus élevé, du moins en occuperons-nous un qui sera enviable et nous procurera la satisfaction du devoir accompli. Une observation faite principalement dans les grandes villes peut nous convaincre que la cause principale de beaucoup de faillites réside dans la mentalité particulière de ceux qui faillissent plutôt que dans les conditions contre lesquelles ils ont eu à combattre. Étudiez les méthodes de ceux qui ont atteint au succès et vous verrez qu'ils vont au travail avec un cœur affermi, qu'ils ne se laissent pas emporter par les plaisirs de société, les sports, le théâtre ou autres amusements semblables. Nous ne vou-

lons pas dire qu'on devrait supprimer toutes ces distractions; mais elles ne devraient occuper qu'une place secondaire dans nos esprits et dans nos occupations, car personne au monde ne peut espérer arriver, sans concentrer toute son énergie à la poursuite du but qu'on s'est donné à atteindre. Avant de s'engager dans une ligne de commerce, on devrait se familiariser avec tous les détails que comporte cette ligne, se renseigner sur les différents usages des articles offerts en vente aussi bien que sur leur valeur. N'ayez pas peur d'accumuler trop d'informations, travaillez au contraire à recueillir tous les renseignements qui vous conduiront à savoir où et comment vous procurer vos différents articles aux meilleures conditions.

Deux qualités essentielles

La satisfaction du devoir accompli devrait être un motif suffisant pour agir comme nous l'indiquons. Le sens du devoir apporte avec lui des habitudes constantes et de la ponctualité. On ne doit jamais faire défaut à un engagement, car la ponctualité est la pierre d'achoppement du succès en affaires.

Beaucoup de personnes d'une capacité ordinaire, et sans autre assistance que leur connaissance des conditions des affaires dans leur ligne particulière, doivent à leur persévérance, leur ponctualité et leur économie, des résultats qui peuvent paraître surprenants.

Cette constatation nous amène à dire que nous ne devrions jamais nous montrer découragés, mais que nous devrions faire face à toutes les difficultés et, loin de nous en effrayer, les prendre comme des pierres d'achoppement à la réalisation de nos désirs, car ce qui paraît impossible à réaliser aujourd'hui, peut être aisé à accomplir demain.

Cultivez la droiture et l'honnêteté qui sont indispensables au succès. Ne dites jamais rien sans être certain que c'est vrai et si vous reconnaissez par la suite que votre dire est erroné, n'hésitez pas à l'avouer hautement.

Tous ces principes peuvent se résumer par un seul mot: "avoir du caractère".

On peut ajouter aux qualités mentionnées plus haut, une autre également indispensable, nous voulons dire: l'économie, car, comme chacun le sait, l'extravagance est la cause la plus fréquente de la faillite. Nous indiquerons ainsi cette sorte d'extravagance qui naît des réunions joyeuses, des parties fréquentes avec des amis et qui ne manquent pas de vous éloigner de votre travail. Cette vérité est si généralement admise qu'il ne semble pas nécessaire d'y insister. Le commerce n'est pas un plaisir, mais un moyen d'acquérir la fortune; aussi l'ambition du marchand devrait-elle être de tirer de bons profits de son commerce non seulement pour son propre bénéfice et celui de sa famille, mais aussi pour le plus grand bien de ses employés.

Tout commerçant doit se rendre compte que le commerce est une lutte continuelle et que pour avancer, il faut combattre; nul succès ne peut demeurer d'une façon permanente si l'on n'affronte résolument la lutte; le commerce en détail est devenu aujourd'hui une bataille sans merci du commencement à la fin. Si vous voulez remporter la victoire, vous devez tenir la tête. Mais cette lutte doit être courtoise, vous ne devez témoigner aucune inimitié ou haine contre votre rival, mais contester le terrain chaudement et ponce par ponce.

LE PROBLEME DE LA DISTRIBUTION.

La question du jour, à laquelle tout homme intéressé au développement constant et rapide du commerce canadien, devrait apporter une attention toute particulière, c'est le problème de la distribution.

Nos hommes politiques ont jusqu'ici porté beaucoup de sollicitude au commerce extérieur du Canada. Des traités commerciaux ont été conclus avec plusieurs pays étrangers et il y a peu de doute que ces ententes commerciales contribuent dans une large mesure à augmenter l'écoulement de nos produits. Tout Canadien consulte avec orgueil les statistiques commerciales de chaque mois, et ne se gêne pas d'exprimer sa satisfaction en se rendant compte des résultats obtenus. Mais les conditions du commerce intérieur sont-elles aussi satisfaisantes? Il suffit de poser la question pour s'apercevoir que le problème de la distribution n'a pas encore été résolu au Canada. Jusqu'ici chaque manufacturier a été laissé libre d'établir le système de distribution supposé être le plus avantageux pour lui. Un sujet aussi complexe n'a pas manqué de provoquer des opinions assez diverses. De cette diversité d'opinions il est résulté que plusieurs systèmes de distribution ont été adoptés. Nombreux sont les manufacturiers qui distribuent leurs produits par l'entremise exclusive du marchand de gros; d'autres, en plus petit nombre, vendent exclusivement aux détaillants; d'autres vendent aux uns et aux autres, et d'autres encore vendent à quiconque, pourvu que celui-ci achète la quantité. Tous et chacun de ces manufacturiers font valoir dans la discussion du sujet des arguments en faveur de leur système respectif, qui, si considéré à un point de vue personnel, ne manque pas tout à fait de logique. Cependant, en principe, la majorité semble reconnaître que la distribution la plus économique, sinon la plus efficace, est faite par l'entremise du marchand de gros et du détaillant.

Il est facile de s'apercevoir que le peu d'harmonie qui a existé entre les différents groupes de commerçants, de même que l'absence de tout effort collectif ont été la cause première des conditions particulières qui existent. Chacun étant abandonné à ses propres ressources, s'est efforcé de résoudre le problème de la distribution en n'écoutant que son intérêt immédiat. Le détaillant, en cherchant à s'approvisionner à la source même de la production, afin de pouvoir faire face à la concurrence de quelques confrères privilégiés, qui obtiennent certains rabais en achetant en grande quantités; le marchand de gros en s'efforçant de pousser la vente de certaines marques spéciales dont il est le propriétaire ou le dépositaire exclusif, faisant aussi une concurrence désastreuse aux manufacturiers de certains produits similaires, et même à ceux qui sont généralement bien disposés à accorder au marchand de gros une protection raisonnable. Cet état de choses a causé un malaise général au sein des différentes activités commerciales. La crainte, le doute et le mécontentement règnent là où devraient régner la confiance, la satisfaction et la coopération. Nous signalons ces quelques faits à l'attention des hommes d'affaires et des corps commerciaux, avec l'espoir qu'ils sauront résoudre le problème de la distribution, de manière à assurer au public le service le plus économique et le plus efficace.

POURQUOI SE DEPRECIER SOI-MEME?

Laissons aux autres ce rôle peu enviable.

Dans sa dernière édition du mois de mars, à la page 45, le *Canadian Hardware Stove & Paint Journal* publie un article très intéressant qu'il nous fait plaisir de reproduire, et

nous invitons les marchands de ferronnerie en détail à le lire très attentivement. Cet article est intitulé:

"On favorise la vente de la ferronnerie importée au détriment de celle faite au Canada."

Si nous considérons la nature des annonces faites par les détaillants dans les différentes parties d Canada, ainsi que celles de certains marchands en gros, nous constatons qu'il y a une tendance très marquée de la part d'un certain nombre d'entre eux à favoriser la vente des marchandises importées au détriment de celles faites au Canada. Les marchands de gros, aussi bien que les détaillants en ferronnerie devraient cependant consacrer toute leur énergie à pousser la vente des marchandises faites au Canada et ignorer le plus possible la marchandise importée. C'est d'ailleurs ce que tout homme raisonnable ne devrait manquer de faire en tout temps. Nous savons cependant qu'il y a certaines lignes de marchandises qui devraient être importées, mais les marchands devraient autant que possible limiter leurs achats à ces lignes indispensables. Ce qui semble être un manque de logique chez un certain nombre de marchands, c'est la persistance à dire soit dans leurs annonces ou ailleurs que les marchandises importées sont d'une qualité supérieure à celles manufacturées au Canada. Nous ne doutons pas qu'il y a en vente chez certains détaillants plusieurs articles de ferronnerie d'une qualité supérieure à ceux manufacturés au Canada; mais ceci étant admis, il ne semble pas sage de toujours insister sur ce point, et ce qui cause le plus de mal, c'est que dans plusieurs occasions, nous savons que ces dires ne sont pas justifiés par les faits. La marchandise importée n'est pas toujours supérieure à celle manufacturée au Canada, en dépit du fait qu'elle est souvent annoncée comme tel.

Les manufacturiers de ferronnerie au Canada se sont acquis une réputation de compétence qui leur fait honneur; de fait, pour ce qui concerne plusieurs produits, leur position est des plus enviables. La qualité de plusieurs lignes est au moins équivalente, si non supérieure à celle des mêmes lignes de marchandises importées. Alors, la difficulté se trouve dans le fait que lorsque les détaillants vendent toujours la marchandise importée au détriment de la marchandise manufacturée au Canada, ils diminuent la confiance du public acheteur canadien au sujet de cette dernière, et c'est ce fait qui cause le plus grand tort à la marchandise canadienne.

Il est incontestable que le principal facteur dans la distribution de la marchandise est le détaillant: c'est lui qui est en contact continu avec le public et, de son attitude au sujet d'un article quelconque, dépend le plus souvent le succès ou l'insuccès de cet article. Conséquemment, son attitude ne devrait-elle pas toujours être en faveur de la marchandise manufacturée au Canada? Nous opinons dans l'affirmative; dans tous les cas, s'il y a certaines lignes de marchandises canadiennes dont le détaillant ne peut pas favoriser la vente, nous lui demandons, au moins, de ne pas les déprécier."

M. L.-J. GABOURY.

Nous prenons plaisir à féliciter M. Louis-Joseph Gaboury, depuis sept ans assistant maître des Postes à Montréal, à l'occasion de sa nomination comme inspecteur général des postes pour la division Est. Depuis déjà plusieurs mois il était rumeur que cette nouvelle position devait être créée, mais ce n'est que la semaine dernière qu'un ordre en conseil a été adopté à cet effet par le Cabinet à Ottawa.

Les provinces comprises dans la division Est que M. Gaboury sera chargé de surveiller, sont celles de Québec, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Ecosse, de l'Île du Prince Edouard et du Cap-Breton.

M. Gaboury a contribué plus que tout autre à améliorer

le service des Postes à Montréal. En effet, si l'on compare le service en existence il y a sept ans avec celui qui existe aujourd'hui, l'on sera forcé de reconnaître que celui qui fut la cheville ouvrière dans cette réorganisation connaissait à fond les besoins d'une ville de l'importance de Montréal et possédait suffisamment de pouvoir exécutif pour imposer les réformes nécessaires à faire du service des Postes à Montréal, le meilleur du Dominion.

Nous devons aussi féliciter le maître général des postes, l'honorable L.-P. Pelletier, d'avoir mis de côté toute partisanerie politique et d'avoir reconnu le mérite et les capacités de M. L.-J. Gaboury en le nommant à cette nouvelle position. Sa nomination, nous en sommes certains, est bien vue du public, et très appréciée du commerce.

L'ECOLE LALIME DE ST-HYACINTHE.

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, vient de faire une innovation en créant un département spécial consacré entièrement à l'enseignement de la comptabilité des banques.

Toutes nos maisons d'éducation, ou à peu près, enseignent bien la comptabilité générale sans toutefois en faire une spécialité plus approfondie que les autres articles au programme; et l'élève qui, après avoir suivi les cours ordinaires de ces maisons d'éducation, désire entrer au service d'une maison financière, doit faire un stage assez long et peu rémunérateur, avant d'obtenir une position convenable.

A l'avenir, l'élève qui aura suivi le cours spécial à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime, Limitée, pourra se placer avec beaucoup plus d'avantage dans une banque de son choix. Un arrangement a été fait par M. Lalime avec certaines banques de l'endroit, permettant aux élèves suivant ce cours de mettre en pratique les leçons reçues pendant la journée. Ce système, nous n'en doutons pas, produira les meilleurs résultats. Nous félicitons M. Lalime, le directeur de l'Ecole, de cette innovation qui ne saurait manquer d'être très appréciée.

LA CHAMBRE DE COMMERCE DE SOREL.

Une assemblée de la Chambre de Commerce de Sorel a été tenue, mardi, le 18, au Club Nautique, sous la présidence de M. A.-E. Pontbriand. Le rapport annuel pour l'année qui vient de s'écouler a été produit. Cette Chambre de Commerce, qui fait maintenant partie de la Fédération des Chambres de Commerce de la province, a actuellement à l'étude des questions d'une très grande importance pour l'avenir de la ville.

Le rapport financier, exposé par le secrétaire de la Chambre, M. A.-P. Vanasse, est aussi très satisfaisant.

M. A.-E. Pontbriand, qui occupait le fauteuil présidentiel depuis deux années, déclina l'honneur d'accepter un nouveau terme.

L'élection des officiers a donné le résultat suivant: M. Arthur Langlois, président; M. A.-C. Trempe, vice-président; M. Armand Petitclerc, secrétaire; directeurs: MM. C.-O. Paradis, Alfred Beauchemin, Louis Lacouture, Dr J.-F.-R. Latraverse, A.-E. Pontbriand, Amable Lussier, Georges Pontbriand, Oscar Duhamel, Harold Sheppard et J.-B. Gagné, fils.

Des remerciements ont été adressés à M. A.-P. Vanasse, secrétaire, qui ne peut continuer à exercer cette charge.

D'intéressants discours ont ensuite été prononcés par MM. A.-E. Pontbriand, J.-B.-T. Lafrenière, maire de Sorel; C.-O. Paradis, A. Paradis, A. Langlois, A.-C. Trempe.

LA COMPAGNIE LARUE & CLOUTIER, LIMITEE.

La semaine dernière, l'établissement Larue & Cloutier, Limité, d'épicerie en gros et de marchands de vin, a été partiellement détruit par un incendie. Les dommages sont très considérables, s'élevant à au-delà de cent mille dollars. Cet incendie est le plus considérable qui ait eu lieu depuis assez longtemps dans le quartier congestionné des affaires. Le manque de pression d'eau d'abord et le grand nombre de fils électriques qui courent à cet endroit ont rendu le travail des pompiers très difficiles. Plusieurs de ces braves ont été blessés.

L'on nous informe cependant que la maison Larue & Cloutier a l'intention de continuer les affaires comme auparavant. Elle sera en mesure, sous peu, de répondre à tous les besoins de sa nombreuse clientèle. En attendant, le bureau d'affaires est ouvert au No 137 de la rue St-Paul. Téléphone Bell Main 3178.

LES ENSEIGNES LUMINEUSES.

Jeudi dernier, le 20 mars, par ordre du bureau légal de la ville, le règlement concernant les enseignes lumineuses a été mis en vigueur. Ce règlement permet de suspendre ou fixer aux édifices des enseignes lumineuses ou électriques, pourvu qu'elles n'excèdent pas la moitié de la largeur du trottoir et qu'elles soient placées à une hauteur d'au moins dix pieds au-dessus du trottoir, ou suivant les instructions de l'inspecteur de la cité.

Toutes les enseignes lumineuses ou électriques devront être recouvertes de métal et leurs supports et leurs liens devront être entièrement en métal; elles seront solidement fixées à l'édifice et construites de manière à n'offrir aucun danger pour les passants.

Toutes les lampes formant partie d'une enseigne lumineuse ou électrique devront rester allumées tous les jours excepté le dimanche, de 7 heures p.m. à 12 heures p.m., du 1er avril au 1er octobre, et de 6 heures p.m. à 12 heures p.m. du 2 octobre au 31 mai.

LA FARINE DE GRAINES DE COTON DANS L'ALIMENTATION DU BETAIL

Au cours de ces derniers mois, on a beaucoup parlé de la farine de graines de coton et de son utilisation comme produit alimentaire. Aussi est-il intéressant de signaler les résultats des expériences entreprises à ce sujet, à la station expérimentale de la Caroline du Nord. Ces expériences eurent lieu sur six mulets et furent divisées en plusieurs périodes. Pendant la première, cinq mulets reçurent des grains de maïs et de la farine de graine de coton; le dernier ne fut nourri qu'avec des grains de maïs. Le fourrage commun se composa durant toute l'expérience de tiges de maïs et, par exception, de foin de diverses espèces. A l'un on ne distribua que des graines de maïs, alors que l'on donna aux autres du son de froment et de la farine de graines de coton. Tous les animaux ne furent soumis qu'à un travail ordinaire.

Ces expériences ont montré que la farine de graines de coton donnée en quantité moyenne, soit 690 à 900 grammes par tête et par jour, ne présente aucun inconvénient, si elle est intimement mélangée à du son ou à de la farine de maïs. Mais, si les quantités sont trop grandes, on enregistre une diminution de poids vif et le rendement en travail des animaux est moins important; en outre, au bout de peu de temps, les animaux refusent d'ingérer de la farine de graines de coton.

UN INVENTEUR GÉNIAL

Le commerce créé par son invention s'élevait en 1912 à au-delà de deux milliards et demi.

Le quinze février dernier, l'association internationale du froid, présidée par M. André Lebon, fêtait, en un banquet, la promotion dans la Légion d'honneur d'un vieillard inconnu du grand public, M. Charles Tellier.

Voici quarante-sept ans, cet homme, d'une intelligence géniale, venait de faire une découverte destinée à révolutionner un jour tout le commerce mondial des matières organiques, en trouvant le secret et en construisant la première machine à liquéfaction mécanique des gaz, permettant la conservation parfaite, par le froid artificiel, de la viande et de toutes les autres substances alimentaires.

En 1912, le commerce mondial des matières ainsi conservées s'élevait environ à deux milliards et demi de piastres.

L'homme dont l'intelligence, le travail, l'énergie avaient permis ce magnifique essor commercial, cet inventeur de génie, lui, est resté pauvre.

C'est un Français.

Son histoire est marquée de tous les beaux traits de cette race.

En 1845, un jeune homme de dix-sept ans, l'aîné de six garçons, s'initiait à la pratique industrielle auprès de son père, M. Tellier, filateur établi dans une petite ville normande: Condé-sur-Noireau.

Eclata la Révolution de 1848, suivie d'une série de crises commerciales. M. Tellier, patron de deux cents ouvriers, à la tête d'un établissement de six mille broches, gros chiffre pour l'époque, fut complètement ruiné.

On partit pour Paris. Là, à vingt ans, Charles Tellier eut à faire vivre tous les siens.

Le jeune homme est travailleur. Il est doué d'un esprit curieux.

En cherchant sa voie, génie précoce, tout de suite il invente. Il lance des idées, construit un bateau où l'ammoniaque est employé comme force motrice, une machine à air comprimé.

Hélas! précurseur est un rôle ingrat. Comme récompense, il a Clichy: la prison pour dettes!

Par bonheur, le directeur est un brave homme.

Charles Tellier est affligé d'un créancier qui doit payer pour son entretien neuf dollars par mois. Faute de paiement, la porte.

Le créancier doit payer à la fin de chaque mois. Du moins, il le croit.

Il se trompe. La pension de son prisonnier doit tomber exactement le 30.

Celle de Charles Tellier arrive un 31. Trop tard! L'oiseau est parti la veille.

Saluons la mémoire de M. Lebureau de la prison de Clichy.

Charles Tellier est libre. Il reprend courage. Il a des idées sur la fabrication de la glace. Il les expérimente et invente une machine frigorifique à compression.

Il voit plus loin. Avec cette machine, il conservera la viande, et non seulement la viande, mais toutes les matières organiques.

On est en 1869. Charles Tellier a gagné à sa cause un vieillard éminent qui lui procurera tous les concours financiers désirables: le comte de Germiny, ancien gouverneur de la Banque de France.

Catastrophel! La guerre de 1870 éclate.

Le comte de Germiny meurt pendant la guerre. C'est pour Tellier la perte de la fortune.

Qu'importe! Il s'acharne. Il sollicite, en 1872, l'Académie des sciences d'examiner ses travaux. Une commission, composée des savants Milne-Edwards, Peligot et Bouley, vient les contrôler. Elle s'incline devant le résultat. Pasteur félicite publiquement l'inventeur.

Charles Tellier décide de frapper un grand coup. Il fera une démonstration éclatante. Il transportera de France en Argentine une cargaison de viande fraîche.

Il forme une société, achète un paquebot anglais, l'"Eboé," qui devient le "Frigorifique," et il part de Rouen le 24 septembre 1876.

Après cent six jours de mer, il aborde à la Plata. Les viandes sont aussi bonnes qu'au premier jour.

Charles Tellier "aborda", ce jour-là, en République Argentine, une fortune.

Et le monde entier était doté d'un nouveau commerce.

"Nul n'est prophète en son pays." Et puis la France est un pays d'approvisionnement trop facile. On y prêta peu d'attention à l'admirable découverte d'un de ses enfants.

Mais l'Angleterre en tira immédiatement parti. En 1912 quatre cents steamers frigorifiques naviguaient sous pavillon britannique. Ils apportaient à Londres oeufs d'Australie et pêches du Cap, fraises de Californie et saumons de l'Alaska, gigots de l'Argentine et de la Nouvelle-Zélande.

Le génie d'un Français avait amélioré la table de millions d'hommes.

En 1908, au premier congrès international du froid, 6,000 adhérents faisaient une longue ovation à Charles Tellier.

En 1911, l'Académie des Sciences lui décernait le prix de Goest et sa commission plaçait son oeuvre, au point de vue des services rendus à l'agriculture, à côté de celle de Pasteur.

Récemment, enfin, Charles Tellier recevait la Légion d'honneur.

Mais il n'avait pas trouvé la fortune.

Pourtant, dans son petit appartement d'Auteuil, vieillard indulgent, il ne songe ni aux luttes qu'il a dû livrer, ni aux injustices qu'il a subies.

Il disait hier avec une simplicité admirable au reporter du "Matin":

—J'ai réalisé mon oeuvre. Je suis heureux d'avoir été utile à mes semblables et d'avoir honoré mon pays.

Charles Tellier est né à Amiens le 28 juin 1828.

LE TULLE CHIMIQUE

Il s'agit d'un tulle fabriqué par moulage, et non par découpage, à l'aide d'une matière plastique qui ressemble quelque peu à celle qu'on emploie pour la fabrication des toiles artificielles. Cette matière est du collodion ou de la cellulose cuprique, c'est-à-dire que la base en est toujours du bois. Sur un rouleau d'acier gravé, et où la gravure en creux reproduit les fils enchevêtrés d'un tissu de tulle, on fait arriver une sorte de nappe de cette matière plastique, qui est comprimée à l'aide d'un autre rouleau venant appuyer sur le premier. On obtient ainsi un véritable moulage, qui donne l'apparence d'un tulle. Il y a, bien entendu, une série de précautions à prendre pour permettre que la matière plastique, qui se présente ainsi sous forme d'un tissu à jour, ait le temps de durcir avant de subir des efforts. D'ailleurs, il est très probable que jamais les tissus ainsi obtenus n'offriront la même résistance que les véritables tissus tissés.

LA REPRESENTATION

LE CONTACT AVEC LES REPRESENTANTS

Comme nous avons déjà eu l'occasion de l'exposer, il ne suffit pas de styler le représentant au moment de son entrée en campagne; il faut le suivre, en quelque sorte pas à pas, dans l'accomplissement de sa mission, et garder avec lui un contact incessant. Ce sont les moyens d'assurer un tel contact qui vont être examinés ici.

Se voir pour mieux collaborer

L'idéal serait que les représentants eussent avec leur patron des entretiens aussi fréquents que possible. Mais les distances et le manque de temps rendent presque toujours la chose impraticable. Tout ce que peut faire alors un chef de maison qui a des agents de vente dispersés sur une vaste étendue de territoire, c'est de les visiter de temps en temps. S'il ne peut s'assujettir à y aller en personne d'une façon régulière, et qu'il doive se faire remplacer dans cette fonction par des voyageurs ou des agents généraux, il devra s'arranger, tout au moins, à faire connaissance, une fois ou l'autre, avec les plus importants de ses représentants. Ce n'est qu'en se connaissant mutuellement qu'on s'apprécie; et les relations personnelles, augmentant la confiance de l'agent et son zèle au service de sa maison, auront une heureuse répercussion sur les affaires.

D'autre part, rien ne vaudra une visite soit du chef de maison, soit d'un de ses voyageurs, pour réchauffer l'ardeur ralentie d'un représentant; en accompagnant celui-ci chez les clients, en l'aidant à enlever des ordres, on lui rendra son énergie et son entrain, on le "remontera" pour quelque temps.

Mais, dans l'intervalle des visites, de même que si ces visites sont impossibles ou peu fréquentes, il ne faudra pas négliger de maintenir la liaison permanente. Dans ce but, on organisera un système de correspondance comportant, du côté de l'agent, des rapports réguliers sur son travail, et, du côté de la maison, un ensemble de communications intéressantes et constituant un stimulant.

1. — Rapport des représentants

Beaucoup de représentants jugent inutile d'écrire à leur maison quand ils n'ont pas d'ordres à passer ou de question importante à traiter. De sorte que, la plupart du temps, on ignore si leur silence est dû à l'insuccès de leurs démarches ou à leur inaction.

Une telle incertitude est inadmissible. Il faut exiger du représentant — au besoin en le stipulant dans le contrat passé avec lui — qu'il fournisse des comptes rendus périodiques sur les résultats de son travail. La périodicité de ces rapports dépendra naturellement de l'importance même des affaires et de la clientèle visitée, comme aussi du mode de rémunération adopté; car on conçoit, au dernier point de vue, qu'on puisse se montrer plus exigeant avec celui qui reçoit des appointements fixes qu'avec celui qui est rétribué à la commission.

Mais que les rapports doivent être journaliers, ou hebdomadaires, ou bi-mensuels, ou plus espacés encore, il conviendra de tenir la main à leur envoi régulier; même de la part d'un simple agent à la commission, on ne doit pas tolérer ce manquement à la règle établie. Car, si un tel agent ne produit pas et s'abstient, en même temps, de rendre compte de son action, c'est indubitablement une non-valeur qu'il faut remplacer au plus tôt, sous peine de perdre un temps précieux dans une attente stérile.

Forme et contenu des rapports

Pour faciliter aux représentants la rédaction des rapports, on pourra leur fournir des formules imprimées ou autocopées, qui seront établies suivant le genre des affaires et de clientèle envisagé, avec des cases correspondant aux renseignements à noter.

En ce qui concerne ces renseignements eux-mêmes, il ne nous est pas possible d'en donner ici l'énumération complète. Néanmoins, à titre d'indication, nous mentionnerons:

1° Pour les affaires réalisées. — En tête la date, à la suite les nom et adresse du client, une appréciation sur son crédit (tant d'après sa réputation que d'après sa façon même de traiter les affaires). Puis la désignation de l'établissement et des articles qu'il utilise, soit d'une façon courante, soit à titre exceptionnel. Enfin, l'indication des articles commandés et de ceux qu'on peut espérer fournir à l'avenir, avec les prix correspondants. Noter, s'il y a lieu, les envois de catalogues et de tarifs à effectuer.

(Il est à remarquer que cette fiche est absolument distincte de l'ordre lui-même qui contient les conditions de la vente et autres détails ne figurant pas sur la fiche ci-dessus.)

2° Propositions non suivies de ventes. — Tout ce qui concerne la date, les nom et adresse du client, son crédit, la désignation de son entreprise et de ses besoins, sera inscrit comme pour les ventes réalisées. Mais il y faudra indiquer, en outre, pourquoi la vente n'a pu avoir lieu; si on peut espérer réussir ultérieurement; à quelle date faire de nouvelles propositions; les noms des fournisseurs actuels. Enfin, indications pour l'envoi de tarifs et catalogues.

Cela, nous le répétons, n'est donné qu'à titre d'exemple. Nombre d'autres renseignements trouveront leur place dans ces rapports, notamment tous ceux que le représentant aura recueillis sur la concurrence — ce dont nous avons déjà eu l'occasion de parler.

On conçoit que, de la sorte, un chef de maison pourra suivre utilement le travail de ses agents, ce qui lui permettra de guider ceux-ci de loin, de leur suggérer des idées pratiques, de les remettre dans la bonne voie s'ils venaient à s'en écarter — précieux avantage signalé plus haut — de se débarrasser des non-valeurs dont le silence, l'absence de comptes rendus, dissimulerait l'inertie.

En ce qui concerne le représentant lui-même, rien ne sera plus propre à stimuler son activité que cet examen réfléchi des résultats acquis ou possibles, et, s'il n'a rien fait, que l'aveu obligatoire de son inaction.

2. — Communications aux représentants

C'est là la contre-partie des rapports que les représentants adressent à leur maison: contre-partie absolument nécessaire, si l'on considère que le représentant a besoin d'être tenu en haleine autant et même plus qu'un client. Pour obtenir de lui la continuité et la persévérance dans l'effort, l'envoi, aussi fréquent que possible, de communications intéressantes constituera une sorte de "follow up system" d'un excellent effet.

Quel sera l'objet de ces communications?

En premier lieu, il conviendra de tenir le représentant au courant des progrès et améliorations réalisés par la maison au point de vue de l'organisation, de la production, du mouvement général des affaires, etc., etc. En effet, tout ce qui est de nature

à faire ressortir la prospérité et l'importance de l'établissement pour lequel il travaille, flatte l'amour-propre de l'agent et, d'autre part, accroît sa foi dans la valeur des articles qu'il vend.

Si des commandes particulièrement importantes, ou émanant de clients notables, sont obtenues par la maison, elles devront être signalées dans les mêmes conditions.

Ensuite, les informations d'ordre technique ne seront pas négligées. Les représentants n'ont ni le temps, ni les moyens de se renseigner, dont dispose la maison. Or, il importe que rien ne leur échappe de ce qui concerne la branche dont ils s'occupent, l'état du marché, etc.

Pour exciter l'émulation des agents, on leur rappellera, de temps en temps, les résultats obtenus par eux pendant les périodes correspondantes des années précédentes, en les invitant à se surpasser. On leur fera connaître les résultats obtenus par les autres agents de la maison; on pourra même organiser entre eux des concours, avec des primes pour les plus beaux chiffres d'affaires réalisés.

Enfin, il ne faudra pas manquer d'informer les agents, du détail des rapports de la maison avec la clientèle qu'ils visitent. Alors même qu'ils n'auraient pas un monopole dans une région, il sera bon de leur communiquer les demandes de renseignements et de prix provenant de ladite région, car cela les encouragera et, d'autre part, ils enlèveront peut-être une commande là où la maison aurait échoué en agissant directement.

QUESTIONS ECONOMIQUES.

L'économie des mouvements dans le travail.

Il suffit d'observer attentivement des ouvriers au travail pour s'apercevoir que la plupart, faute de coordonner leurs mouvements en les réduisant aux gestes strictement nécessaires, font inconsciemment une dépense superflue de forces et de temps.

Le journal l'"Opinion" cite à ce propos des exemples frappants. Le camelot qui court par les rues, à perdre haleine, pour faire une recette plus rapide en vendant les journaux dont il est porteur, perd la plus grande partie du bénéfice de son activité en effectuant, pour rendre la monnaie à ses clients, une série de mouvements qu'il pourrait s'éviter avec un peu de prévoyance. L'employé qui, dans un bureau de poste, est préposé à la vente des timbres perd du temps à ouvrir des cartons dès qu'on lui demande un timbre autre que celui d'usage courant, alors qu'il n'aurait qu'un simple geste à faire s'il avait devant lui, et à portée de la main, tous les types existants. Ces exemples pourraient être multipliés à l'infini et la conclusion qui s'impose est toujours la même: l'effort humain, d'une façon générale, n'est pas organisé scientifiquement, c'est-à-dire de façon à donner le maximum de rendement pour un minimum de dépense de force.

Cette organisation existe seulement pour les machines, où tout perfectionnement vise sans cesse à une simplification des rouages, correspondant à un accroissement de la valeur productive.

Les mouvements de l'ouvrier pouvant être considérés comme étant exécutés par les rouages de la machine humaine, il doit être possible de régler ceux-ci de telle façon que là où l'effort musculaire n'est pas nécessairement accompagné d'un effort cérébral, cet effort corresponde exactement au travail demandé.

C'est en se basant sur cette observation qu'un ingénieur américain vivant tout le jour au milieu des ouvriers des usines de Philadelphie, M. Winslow Taylor, publia, il y a quelques lustres, un ouvrage qui attira l'attention du monde de l'industrie.

M. Taylor imagine alors un système qui consiste à limiter l'effort de l'ouvrier aux gestes strictement nécessaires et, sans fatigue supplémentaire, à choisir, parmi ces gestes, ceux qui sont le plus appropriés au travail.

C'est le moyen, pour l'ouvrier, de produire davantage sans se fatiguer autant et de s'assurer ainsi, soit un accroissement de salaires, soit une diminution de la durée de la journée de travail, si ce n'est les deux à la fois.

M. Raymond Guasco, dans l'"Opinion," résume très clairement ce système:

"Voici une machine-outil. A quelle vitesse faut-il la faire marcher, quel est l'angle de coupe qu'il faut adopter, quel outil employer, etc., etc., pour que cette machine abatte le plus de besogne? Ce problème est infiniment compliqué et ne comprend pas moins, en effet, de 12 variables. Taylor a mis dix ans à le résoudre. Quand il fut arrivé à un résultat, il le résuma dans une série de "règles à calcul" qui permettent en quelques secondes de trouver la solution pour chaque cas spécial, alors que jusqu'à ces temps derniers, on s'en remettait à la plus ou moins grande sagacité de l'ouvrier.

"Maintenant on place celui-ci devant la machine. On lui dit: vous mettrez telle avance, vous vous servirez de tel outil, vous ferez tel geste et au lieu d'usiner 3 pignons à l'heure, vous en usinerez 30. Votre salaire augmentera de tant par heure et vous ne vous fatiguerez pas plus qu'auparavant."

* * *

Le système Taylor, dit à son tour dans "La Réforme Economique" Jules Doumergue, consiste donc à faire intervenir la méthode du travail, où, jusqu'à présent, aucune règle n'indiquait à l'ouvrier comment il pourrait économiser ses forces.

Une des objections formulées par les ouvriers, c'est que le système Taylor aboutit à faire d'eux de simples machines en actionnant d'autres, et que, de ce fait, ils sont opposés au chronométrage.

Ce que ne voient pas ceux qui formulent cette objection, c'est que ce n'est pas le système Taylor qui crée cette situation, mais bien l'évolution de l'industrie.

"L'introduction de la machine dans l'industrie, dit fort justement M. Doumergue, a eu pour conséquence une plus grande division du travail, comme aussi une diminution du rôle personnel de l'ouvrier. Si l'on constate aujourd'hui une crise de l'apprentissage, c'est que dans un nombre croissant d'industries, on n'a plus besoin d'un ouvrier propre à des besognes diverses. On n'a pas à former un ouvrier complet, même dans les limites de sa profession; il suffit d'un homme sachant faire marcher une machine, préparation qui exige peu de temps et ne requiert pas un sérieux effort d'intelligence, mais simplement de l'attention et quelque pratique.

"Sans doute, il y a encore des spécialistes, même avec les machines. Certaines de celles-ci ne peuvent être ajustées qu'à la main. Il est bien évident qu'en ce cas, le chronométrage ne saurait être appliqué, parce qu'il n'y a pas précision dans l'opération à effectuer. L'employé qui donne un effort intellectuel plus ou moins intense ne peut non plus être chronométré. Mais si l'on s'en tient à la production issue de la machine, il en va autrement.

"Qu'on regrette à certains points de vue que l'ouvrier, qui était jadis dans une certaine mesure un créateur, soit réduit au rôle de moteur d'un mécanisme, on le comprend; mais c'est un fait contre lequel il serait vain de se rebeller. Il n'est point de progrès qui n'entraîne des inconvénients. Cela n'empêche pas qu'il finit par s'imposer.

"Ici, le progrès ne consiste pas, comme le prétendent certains, à ravalier l'homme au rang de machine. Cette évolution s'est faite naturellement. Le chronométrage vise, au contraire, à ménager la machine humaine en lui épargnant

des fatigues inutiles et contribue indirectement à améliorer ses conditions d'existence."

De même que la machine s'est introduite dans l'industrie contre le gré de l'ouvrier, parce que rien ne peut résister au progrès, de même, par une évolution fatale nous y verrons introduire le chronométrage. Et, à ce sujet, nous ne saurions mieux faire qu'en reproduisant les judicieuses considérations de M. Guasco:

"Les ingénieurs ont recherché, dit-il, avec les procédés employés à perfectionner notre outillage, quelle est la méthode la plus rapide et la plus effective et la plus sûre d'exercer l'effort humain. Le compteur à secondes, ce dieu moderne, leur a été d'un grand secours. Ils ont bien vite découvert que l'homme abandonné à son seul instinct se fatigue inutilement. Ils ont voulu diminuer au maximum sa déperdition de force. De même que tout le progrès accompli durant ces dernières années par l'automobile consiste à employer de plus en plus intégralement la force d'un moteur, c'est-à-dire consiste à diminuer la différence primitive qu'il y avait entre le nombre de chevaux développés par ce moteur et le nombre de chevaux utilisables à la jante, de même tout le progrès futur consistera à mieux employer la force de l'homme. Il sera progressivement capable de faire en six heures ce qu'il faisait en huit, et même s'il veut s'attacher à son ouvrage et y faire intervenir l'esprit sportif de record, à faire en quatre heures ce qu'il faisait dans un espace double de temps. La production mondiale loin d'être diminuée augmentera, et pourtant l'on travaillera moins.

"Les heures ainsi arrachées au travail seront les vacances de l'humanité, vacances chaque année plus longues et plus utiles. L'ouvrier deviendra un véritable citoyen libre dont les loisirs seront occupés à améliorer la condition physique et intellectuelle. Il pourra fréquenter les terrains de jeux et les universités et comprendre la grandeur de la tâche à laquelle ses forces sont employées: le progrès matériel."

Il n'est pas douteux que plus l'homme s'efforcera de calquer ses mouvements sur ceux des machines, plus vite il se débarrassera de sa tâche et plus il augmentera sa liberté.

Cette raison finira certainement par triompher des résistances et des sophismes qui s'efforcent à montrer, contre toute vérité, que tout progrès dans la classe capitaliste est meurtrier pour la classe ouvrière.

POUR LES DETAILLANTS.

Si l'on m'en demande... j'en prendrai

J'en prendrai... si l'on m'en demande! telle est la réponse, brutale en soi, que font nombre de commerçants aux représentants qui leur soumettent un produit, soit nouveau, soit qu'ils ne l'ont pas en magasin.

Il faut avouer que c'est là une façon singulière d'envisager le rôle du commerçant à l'époque actuelle.

La base du commerce, n'est-ce pas d'offrir au client un article que l'on sait avantageux?

Attendre que le client vienne vous le demander et ne lui donner que ce qu'il daigne réclamer, c'est faire du commerce à rebours, c'est se laisser distancer par les concurrents avides de prendre votre place et de vous réduire à néant.

En guerre, la meilleure tactique consiste à attaquer l'ennemi ou à tirer dans une embuscade.

En matière commerciale, il en est de même; il faut non seulement offrir sa marchandise au client, mais lui exposer les avantages de celle-ci, l'engager par tous les moyens à l'acquiescer, et, lorsque le client ne vient pas, l'attirer et même aller le chercher jusque chez lui.

Que font les grands magasins, les maisons à succursale, les roulotiers?

Ils attirent le client par une mise en scène savante, par un tam-tam souvent exagéré, et même de mauvais goût parfois, mais de plus, ils envoient à domicile circulaires, prospectus et prix courants, ainsi que des agents.

Quant aux roulotiers, ils promènent leurs petits bazars partout, ils pénètrent dans tous les intérieurs, et on peut être tranquille, tous offrent leurs marchandises.

Il n'est d'ailleurs pas un négociant, un industriel digne de ce titre qui n'offre sa marchandise au moyen de ses voyageurs, de ses représentants, de circulaires, etc.

Certains commerçants-détaillants seraient donc seuls à ne pas offrir leur marchandise et à attendre qu'elle leur soit demandée!

Si ces commerçants possèdent une clientèle importante, si leur maison est parfaitement achalandée et qu'ils fassent naturellement un chiffre d'affaires suffisant, non seulement pour couvrir leurs frais généraux, mais pour récupérer de larges bénéfices, il n'y aura que demi-mal... jusqu'à ce qu'un concurrent plus avisé cherche à pénétrer dans leur clientèle, en employant le moyen de l'offre pressante et tentatrice.

Mais si ces commerçants ne font que bien juste leurs affaires et qu'ils se contentent d'attendre le désir ou le bon vouloir du client, sans chercher à le provoquer, ils se dirigeront souvent vers les difficultés commerciales et la déconfiture.

Ce qui serait grave si cet état d'esprit se répandait, c'est que le commerce individuel disparaîtrait rapidement et que les colossales entreprises resteraient absolument maîtresses du champ de bataille commercial, ainsi qu'exceptionnellement, les commerçants qui auraient su offrir leur marchandise.

Pour conclure, je me permets d'affirmer que tout commerçant digne de ce titre, connaissant à la fois son métier et sa clientèle, doit avoir assez la confiance de celle-ci et assez de pouvoir sur elle pour l'amener à se pourvoir de préférence des produits qu'il lui recommandera particulièrement.

Naturellement, le commerçant doit agir en toute loyauté, ne recommander que des produits excellents et avantageux pour le client..., mais également pour lui. Dieu merci il s'en trouve.

De cette façon, il satisfera sa clientèle et il retirera de son travail les profits légitimes, sur lesquels il est forcé de compter pour récupérer ses frais généraux.

Hors de là, point de salut pour les moyens et petits commerces!

Au contraire, s'ils veulent se donner la peine de diriger les achats de leur clientèle, qui est encore la plus considérable de la nation, quoi qu'on pense, ils acquerront une puissance particulière de direction de la clientèle et de lancement de bons produits, avec laquelle il faudra compter et qui seule est capable de leur ramener le succès absolu.

L'ALIMENTATION A LA FARINE DE COTON

Les Américains sont vraiment les bienfaiteurs de l'humanité; ils avaient déjà lancé dans la circulation et dans la consommation presque courante l'huile extraite des graines de coton, qu'on appelle l'huile de coton, et qui sert constamment à frauder l'huile d'olive, notamment dans la confection des conserves. Les voilà qui s'occupent d'introduire également dans l'alimentation la farine provenant des graines de coton. Et, s'il faut les croire, cette farine serait très supérieure à la farine de blé, et contiendrait autant de matières grasses que la meilleure viande; elle constituerait un aliment complet de digestibilité très facile. Et les producteurs de coton en tireraient le meilleur parti pécuniaire.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION

En dépit du mauvais état des chemins un peu partout, les affaires de Pâques semblent avoir été très bonnes.

En ville, le commerce en gros est très actif.

On nous apprend que la liste des nouveaux emballages du homard est rendue publique; on y remarque que les prix sont en hausse de \$2 à \$3 par caisse, par rapport aux prix de l'an dernier. Avec l'augmentation constante des prix, ce produit devient un luxe et, par conséquent, la consommation devra forcément diminuer, surtout que les bons saumons sont à très bon marché.

Les dernières nouvelles reçues des Barbades disent que, quoiqu'il ne soit pas tout récolté, le rendement des mélasses de cette année est déjà tout vendu. La récolte sera donc encore une fois contrôlée par les spéculateurs et les derniers prix sont de 5 cents par gallon plus élevés que ceux d'ouverture. Ceux qui ont négligé de placer leurs commandes de bonne heure se trouvent dans une assez mauvaise posture.

Les thés de Chine Gun Powder de bonne qualité sont très rares et il est presque impossible de s'en procurer. Il ne sera pas offert de nouveau stock avant le mois d'août et peut-être de septembre.

Les saindoux purs sont augmentés de près de 10 cents par seau de 20 livres, et les lards américains sont en hausse de 50c à \$1 le baril, selon la qualité.

Il y a une baisse assez sensible du blé d'Inde à balais et l'article a baissé de 25 à 50 cents par douzaine par rapport aux prix de décembre dernier.

Comme l'ouverture de la navigation sera probablement plus hâtive que d'habitude, le commerce est très occupé à préparer les commandes à être livrées par voies navigables.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.50
Extra granulé, balle 5 x 20 100 lb.	4.60
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.90
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lb.	5.10
Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb.	5.30
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.15
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.10
Powdered, baril 100 lbs.	4.70
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.90
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, baril 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs.	
les 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs.	
les 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04½
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

MELASSES

Très bonne demande.			
Barbade, choix, tonne	0.34	0.35	0.37
Barbade, tierce et quart.	0.37	0.38	0.40
Barbade, demi quart.	0.39	0.40	0.42

Mélasse, fancy, tonne	0.39	0.40	0.42
Mélasse, fancy, tierce et quart	0.42	0.43	0.45
Mélasse, fancy, demi quart.	0.44	0.45	0.47

Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

LARD AMERICAIN

1e qualité, le quart	30.75
1e qualité, le quart	29.00
2e qualité, le quart	27.00

SAINDOUX

Bonne demande.

	La lb.	
Saindoux pur, en tinette	0.14½	
Saindoux pur, en seau	3.10	
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.15½	
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.15½	
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16	

FARINES ET PATES ALIMEN-

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15	
Farine Five Roses, quart.	0.00	6.25
Farine Five Roses, sac	0.00	3.25
Farine Household, quart.	0.00	6.25
Far. "Regal", sac	0.00	3.20
Far. "Regal", quart.	0.00	6.70
Far. patente hongroise, quart.	0.00	6.40
Farine à pâtis. Océan, quart.	0.00	5.85
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.65
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.65
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.65
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	4.90
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.30
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00	2.15
Banner, Saxon et Quaker		
Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½	0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.06½	0.07½
Tapioca seed, en sac, la "	0.00	0.06½
Tapioca flake	0.07½	0.08
Sagou	0.05½	0.06

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.15	0.15½
-------------------	------	-------

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets: Bollman, cruches paillées, 4

gall. ifp., cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.20
72 grains, le gall.	0.00	0.12
88 grains, le gall.	0.00	0.15
118 grains (proof), le gall.	0.00	0.19

THES

Peu d'affaires sauf pour les thés du Japon qui sont en demande à prix un peu plus fermes.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.26	0.07
Cannelle, moulue	"	0.20	0.24
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.26	0.33
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22	0.30
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.23	0.24
Gingembre moulu	"	0.20	0.30
Gingembre en racine	"	0.22	0.25
Graine de lin non moulu.	"	0.04	0.05
Graine de lin moulue	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.90
Mixed spices moulues	"	0.18	0.22
Muscade	"	0.20	0.35
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.27½	0.30
Poivre blanc moulu	"	0.23	0.27
Poivre noir rond	"	0.18	0.20
Poivre noir moulu	"	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac			1.30
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs.		2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs.		2.80	2.85
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.70	0.75

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.30
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07	0.07½	
Fèves blanches, Can.	lb.	0.00	0.04½
Fèves jaunes	minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06	
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06	0.07	
Pois Verts, No 1	lb.	0.05	0.05½
Pois cassés, le sac		0.04	0.04½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.10	

RIZ

La demande est passable.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité	lb.	0.05½	0.06
Riz Carolina		0.09	0.10
Riz moulu		0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de			

36 paquets de 2 pintes	0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada:		
Les prix ci-dessous s'entendent	f.o.b.	
Montréal.		
Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.65
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.55
Sparkle	0.00	5.40
India Bright (sac de 100 lbs.)	0.00	3.80
Lustre	0.00	3.90
Polished Patna	0.00	4.60
Pearl Patna	0.00	4.85
Imperial Glacé Patna	0.00	5.00
Crystal Japan	0.00	5.35
Snow Japan	0.00	5.60
Ice Drips Japan	0.00	5.85

FRUITS SECS

Assez bonne demande.		
Nous cotons:		
Dattes et figues:		
Dattes en vrac	1 lb.	0.00 0.05½
Dattes en pqts de	1 lb.	0.07½ 0.08
3 couronnes	lb.	0.09½ 0.10½
Figues sèches en boîtes,		
7 couronnes	lb.	0.13½ 0.14
5 couronnes	lb.	0.11½ 0.12
6 couronnes	lb.	0.13 0.13½
9 couronnes	lb.	0.14½ 0.15
16 onces	bte	0.11½ 0.12½
10 onces	bte	0.07½ 0.08
Raisins de Corinthe.	Lb.	
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06½	0.07½
Corinthe Filiatras en car-		
tons 1 lb.	0.08	0.08½
Raisins de Malaga.	Lb.	
Rideau	bte	0.00 2.50
Balmoral	bte	0.00 3.00
Orléans	bte	0.00 4.00
Royal Excelsior	bte	0.00 5.50
Raisins Sultana.	Lb.	
En vrac	0.00	0.11½
Cartons 1 lb.	0.00	0.12½
Raisins de Valence.	Lb.	
Valence fine off Stalk, btes		
de 28 lbs.	0.00	0.00
Valence Selected, btes de		
28 lbs.	0.00	0.00
Valence Layers, 4 cour.,		
btes de 28 lbs.	0.00	0.09½
Raisins de Californie.	Lb.	
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.08
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.07½
Noix et Amandes.	Lb.	
Amandes Tarragone	0.17	0.18
Amandes Valence écalées	0.32½	0.34
Avelines	0.12½	0.14
Noix Grenoble Mayette	0.16	0.17
Noix Marbot	0.13½	0.14½
Noix de Bordeaux écalées	0.27	0.28
Noix du Brésil	0.15	0.16
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20	0.22
Noix Pécan polies Jumbo	0.19	0.20
Noix Pécan cassées	0.00	0.00
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08½
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09½
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07
Peanuts rôties, Coon	0.08½	0.09
Peanuts rôties G.	0.09	0.10
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.07½
Peanuts rôties, Sun	0.10	0.11
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11	0.12
Pruneaux 30/40	0.00	0.11
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½
Pruneaux 70/80	0.00	0.07
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½
Pruneaux 90/100	0.00	0.06
Fruits évaporés.	Lb.	
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½
Nectarines	0.00	0.11

Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½
Pommes tranchées, évapo-		
rées, btes de 50 lbs.	0.00	0.07
Pelures de fruits.	Lb.	
Citron	0.10½	0.11
Citronnelle	0.16½	0.17
Orange	0.11½	0.12

CONSERVES ALIMENTAIRES**Conserves de Légumes**

Très bonne demande.

Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.50
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.50
Epinards	2 lbs.	0.00 1.60
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32½
Blé d'Inde	2 lbs.	0.00 1.00
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00 0.85
Catsup au gal.	doz.	0.00 5.00
Champignons hôtel, boîte	0.15	0.16
Champignons, 1er choix	0.21	0.22
Champignons, choix, btes	0.18	0.19
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs	2 lbs.	0.00 1.65
Citrouilles	3 lbs.	0.00 0.82½
Citrouilles	gal.	2.52½ 2.55
Epinards	gal.	0.00 5.30
Epinards	2 lbs.	0.00 1.27½
Epinards	3 lbs.	0.00 1.77½
Epinards imp.	bte	0.12 0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes	2 lbs.	0.97½ 1.00
Fèves de Lima	2 lbs.	0.00 1.35
Flageolets importés	bte	0.13½ 0.15
Haricots verts imp.	bte	0.13 0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	
Pois Can. English Garden	0.00	1.25
Pois Can. Early June	0.00	1.30
Pois Sweet Wrinkled	0.00	1.45
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.75
Succotash	2 lbs.	0.00 1.15
Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60
Tomates P. S. I., 3 lbs. non		
livrées	0.00	0.00
Tomates, 3 lbs., doz.	0.00	1.40
Tomates, gall.	4.00	4.02½
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40

Conserves de fruits

Très bonne demande.

Par doz., groupe No 1 No 2

Ananas coupés en dés,		
1½ lb.	0.00	2.25
Ananas importés	2½ lbs.	0.00 3.25
Ananas entiers (Can.)	3 lb.	0.00 2.30
Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00 1.75
Ananas râpés (emp. Can.)		
2 lbs.	0.00	1.77½
Bluets Standard	doz.	0.00 1.25
Cerises rouges avec noyau,		
2 lbs.	1.55	1.55½
Fraises, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.15
Framboises, sirop épais,		
2 lbs.	2.12½	2.15
Gadelles rouges, sirop épais,		
2 lbs.	0.00	1.97½
Gadelles noires, sirop épais,		
2 lbs.	0.00	2.00
Groseilles, sirop épais,		
2 lbs.	0.00	2.00
Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00 0.80
Olives, 1 gal.	gal.	1.27½ 1.70
Pêches jaunes	2 lbs.	0.00 1.50
Pêches	3 lbs.	0.00 2.25
Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.75 1.77½

Poires	3 lbs.	2.35	2.37
Pommes	3 lbs.	0.00	1.10
Mûres, sirop épais	2 lbs.	0.00	2.00
Pommes Standard	gal.	2.52½	2.55
Prunes Damson, sirop épais,			
2 lbs.	1.10	1.15	
Prunes Lombard, sirop épais,			
2 lbs.	0.00	1.02	
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74	
Prunes Greengage, sirop			
épais	2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50	
Cerises blanches	doz.	0.00	2.25
Cerises noires	doz.	0.00	2.40
Framboises	doz.	0.00	2.40
Mûres	doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges	doz.	0.00	2.40

Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant		
format)	doz.	1.60 4.50
Caviar	½ lb. doz.	3.60 3.75
Caviar	¼ lb. doz.	7.00 7.20
Crabes	1 lb. doz.	3.75 3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.40
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80
Finnan Haddies	doz.	1.35 1.40
Harengs frais, importés,		
doz.	1.10	1.45
Harengs marinés, imp. "	1.40	1.65
Harengs aux Tom., imp. "	1.35	1.40
Harengs kippered, imp. "	1.45	1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce		
tomates	0.95	1.00
Homards, bte plate, 1 lb. "	5.75	5.80
Homards, bte plate, ½ lb. "	3.05	3.10
Homards, bte h., 1 lb. "	5.40	5.50
Huitres (solid meat), 5 oz.		
doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz.,		
doz.	0.00	2.00
Huitres	1 lb.	0.00 1.40
Huitres	2 lbs.	0.00 2.25
Maquereau, tin 1 lb., la doz.		
0.00	1.40	
Morue No 2	1 lb.	(manque)
Morue grosse en quart lb.	(manque)	
Royans aux truffes et aux		
achards	bte	0.17 0.18
Sardines can. ¼ bte, cse	2.75	3.00
Sardines françaises, ¼ btes	0.15	0.18
Sardines françaises, ½ btes	0.22	0.25
Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ¼	0.40	0.40
Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon rose Cohoes, Fra-		
ser River, boîte plate	0.00	1.20
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf,		
boîte basse, ½ lb. doz.	0.00	0.90
Horse Shoe et Clover Leaf,		
boîte plate, 1 lb. doz.	0.00	2.90
Saumon rouge Sockeye		
(Rivers' Inlet), bte hau-		
te, 1 lb. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps,		
bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35
Saumon Humpback, 1 lb.		
doz.	0.00	1.00
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	5.25
½ quarts	3.00

FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:	
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 28	
lbs., 28c à 30c la livre.	
En quantité moindre, 28c la livre.	

Le fromage de Roquefort se vend de 24c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

Gorgonzola	lb.	0.25	
Edam	"	0.24	

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10	
Alun, barils de 336 lbs.	0.01½	
Alun, barils de 112 lbs.	0.02	
Arcanson, lb.	0.03½	0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.		
Bois de campêche, pqt de ¼ lb. 100 lbs.	0.03½	0.65
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05	0.06
Boules à mites	0.00	0.00
Camomille	0.00	0.40
Campêche (Extrait de):		
boîtes de 12 lbs.	0.00	0.08
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	0.00	0.08½
Camphre, la livre	0.00	0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15	0.20
Cire blanche	0.40	0.45
Couperose, brls 370 lbs.	0.01	0.02
Crème de tartre	0.24	
Gélatine rouge en feuilles	0.60	
Gélatine blanche en feuilles	0.35	
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Gomme arabique	0.15	0.16
Houblon pressé, lb. (manque)		
Lessive commune	0.35	
Lessive commune	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70	
Poudre insecticide	0.00	0.50
Résine blanche	0.03½	0.05
Résine G., suiv. quant.	0.03½	0.04½
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	0.05	0.06
Sel à Médecine	0.01	0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb., "	0.01½	0.03
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	0.01½	0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, brls	0.06½	0.07

BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac, boîte de 40 lbs.:		
6 à la lb.	0.00	0.07½
12 à la lb.	0.00	0.10
B. Paraffine, 6 à la lb.	0.08	0.09
B. Paraffine, 12 à la lb.	0.08½	0.09½
B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12	0.00	0.12½
B. Stéarique, 16 oz. 6 et 8	0.14	0.15
Cierges approuvés, lb.	0.00	0.37½
Huile de 8 jours, gallon	1.20	1.30

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

Carrés de ¼ lb., crate	0.00	0.45
Carrés de 1 lb., crate 500	0.00	0.90
Carrés de 2 lbs., crate 500	0.00	1.02½
Carrés de 3 lbs., crate	0.00	0.57½
Carrés de 5 lbs., crate	0.00	0.72½

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

Cuvette No 0, la doz.	10.50
Cuvette No 1, la doz.	9.00

Cuvette No 2, la doz.	7.50
Cuvette No 3, la doz.	6.50

BALAIS

Nous cotons:

Avec manches ordinaires	La doz.
A longs manches	0.00 2.65
Mêlés de jonc, 4 cordes	0.00 3.10
2 cordes	0.00 2.40
3 cordes	0.00 2.50
4 cordes	0.00 2.75
5 cordes	0.00 3.50
Le papier manille, 13 x 17, est coté 22c.	

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

Boîtes de 5 grosses, la bte	0.75
Epingles à ressort:	
Boîtes de 2 grosses, la bte	0.90

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2	lb.	0.21
Mèches No 2	"	0.14
Mèches No 0	"	0.11
Brûleurs No 2	doz.	0.85
Brûleurs No 1	"	0.65
Brûleurs No 0	"	0.65
Brûleurs, dessus verre (A)	"	1.65
Brûleurs, dessus verre (B)	"	1.00
Cheminées (climax) No 2	"	0.60
Cheminées (climax) No 1	"	0.45
Cheminées (climax) No 0	"	0.45
Cheminées (Bonanza) No 2	"	0.95
Cheminées (Bonanza) No 1	"	0.75

SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en seau se vend \$4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de grosse	doz.	0.52½
Caisse de 4 doz.	"	0.55
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)		
doz.	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.50

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:		
Pintes	0.00	2.25
Chopines	0.00	1.20
¼ chopines	0.00	0.60
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:		
Qrts	7.75	8.00
Pts	4.37½	4.50
½ pts	2.45	2.50

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

Bouteilles de 1 oz.	Grosse.	Doz.
Bouteilles de 2 oz.	3.60	0.35
Bouteilles de 3 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 4 oz.	6.00	0.55
	7.25	0.65

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.10 à \$1.25.
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ¼ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:
Au baril 0.90 1.00

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½c. le gallon, \$1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"	
Blanche No 1	grosse 10.00
Blanche No 2	" 19.20
Jaune No 1	" 6.72
Jaune No 2	" 14.40

BALAIS

Avec manches bambou:

4 cordes	4.25	5.50
A long manche	3.00	3.50
D'enfant, 2 cordes	0.00	1.10
D'enfant, 1 corde	0.00	0.85
Manches de faubert (mop), doz.	1.20	
Corde à linge, 50 pds.	"	1.50
2e qualité No 1	"	4.68
2e qualité No 2	"	7.50
Jaune No 1	"	0.60
Jaune No 2	"	1.25

Escompte 5% sur les prix cotés à la grosse et net sur les prix à la doz.

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil	gol.	0.22
Standard Acme	le gal.	0.17½

CRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Nous cotons:
Chicago, 26 mars. — Clôture—Blé de mai, 89½c à 89¾c. Mais de mai, 53c. Avoine de mai, 33¾c.
Blé—No 2 rouge, \$1.02 à \$1.07; No 2 dur, 89½c à 91c; No 1 du nord, 89c à 90c; No 2 du nord, 87½c à 89c; No 2 printemps, 87c à 88c; No 3 printemps, 83c à 86½c; velvet chaff, 83c à 89½c; durum, 85c à 90c.
Mais—No 3, 50c à 51½c; No 3 blanc, 52c à 52½c; No 3 jaune, 50c à 52½c; No 4, 48c à 49¾c; No 4 blanc, 51c.
Avoine—No 2 blanc, 34½c à 36c; No 4 blanc, 31c à 32c; standard, 34c à 34½c.
Seigle—No 2, 59½c à 60½c.
Orge—, 45c à 68c.
Timothy seed—\$2.50 à \$3.50.
Graine de trèfle—\$12.00 à \$18.00.

Marché de Montréal

Grains

Les offres télégraphiques pour le blé Manitoba du printemps sont plus élevées de 1½ à 3 d. par quarter, ce qui est attribué à la force du marché de Buenos-Ayres et à la diminution du stock sur les marchés d'Europe. Par conséquent, le marché a repris un peu plus d'activité. Le marché de l'avoine a faibli et les prix ont baissé de ½ à 1 cent par minot

dans toutes les qualités à l'exception des No 2 C.W.

Nous cotons:		
Avoine C.W. No 1 Ext. Feed	0.41	0.41
Avoine C.W. No 2	0.42	0.42
Avoine C.W. No 3	0.40	0.40
Avoine Qué. et Ont. No 2	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36	0.36
Avoine Qué. et Ont. No 4	manque	
Sarrasin (48 lbs.)	0.55	0.56
Blé-d'Inde séché au four	manque	
Blé-d'Inde jaune No 3	0.64	0.65
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	manque	

Marché de Montréal

Farines

Il n'y a pas de changement sur le marché aux farines; les prix sont fermes et les affaires sont assez actives. Toutefois, la demande pour les marques de farines d'hiver est plutôt limitée. Mais les offres ne sont pas considérables, les prix restent inchangés. La demande étrangère est aussi très calme.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Royal Household	2 sacs	5.40
Five Roses	2 sacs	5.40
Glenora	2 sacs	4.90
Harvest Queen	2 sacs	4.90

Fortes à Boulanger:

Bakers Special	2 sacs	4.70
Manitoba S. B.	2 sacs	4.70
Keetob	2 sacs	4.70
Montcalm	2 sacs	4.70

Patentes d'Hiver:

Straight rollers	2 sacs	5.00
Hurona (à pâtisserie)	2 sacs	5.80
A do	2 sacs	5.30
Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs		4.20
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs		4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs.	2.32
Avoine roulée, baril	4.90

Issues de blé:

Son Man., au char, tonne	20.00
Gru Man., au char, tonne	22.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne	27.00 28.00
Moulée pure, au char	32.00 34.00
Moulée mélangée, au char	30.00 31.00

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché de Montréal

Nous cotons comme suit, au char:

Foin pressé No 1	13.00	14.00
Foin pressé No 2 extra	11.50	12.00
Foin pressé No 2 bon	10.00	11.00
Foin pressé No 3	9.00	10.00
Foin mélangé de trèfle	10.00	11.00

Marché anglais

BEURRE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 14 mars:

Il y a très peu d'intérêt sur le marché cette semaine. En général les prix sont inchangés malgré une légère tendance de faiblesse vers la fin de la semaine.

Australien. — Il y a à peine assez des meilleurs beurres de cette dénomination pour répondre à la demande, et il n'y a

pas de doute que, comme la température s'adoucit, il est probable que lorsque les nouvelles consignations seront arrivées, beaucoup de dommages seront découverts. C'est ce qui rendra la vente encore plus difficile à mesure que la saison avance. Le beurre non salé se maintient à prime sur le salé, la moyenne de la différence étant de 4/- par quintal et quelquefois un peu plus.

Néo-Zélandais. — Il y a eu très peu de variation dans les prix. A l'occasion on a vu des marchands forcer une avance de 2/- lorsqu'ils laissaient voir qu'ils préféreraient garder leur stock en prévision de la rareté qui ne manquera pas de se faire sentir après la destruction du steamer "Turakina". De fait, sans cette catastrophe, le marché eut certainement baissé de 2/- à 4/- cette semaine. Il est assez difficile de se prononcer maintenant, mais il semble peu probable que nous ayons une hausse prochaine.

Danois. — Les prix sont inchangés et, durant la dernière quinzaine, les arrivages ont été plus faibles qu'en février.

Français. — La production augmente sans cesse, mais comme on consomme beaucoup en France à l'époque de Pâques, il en vient très peu ici.

Sibérien. — La fabrication augmente, mais la quantité qui nous parvient est minime.

Nous cotons:

Danois, haut choix	133/0 à 134/0
Sibérien, haut choix	108/0 à 112/0
Sibérien, choix	102/0 à 104/0
Sibérien, à pâte	96/0 à 98/0
Victorian, haut choix, salé	108/0 à 112/0
Victorian, choix, salé	102/0 à 106/6
Victorian, choix, sans sel	112/0 à 116/0
Victorian, choix, sans sel	106/0 à 110/0
Australien, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0 à 116/0
Australien, choix, sans sel	106/0 à 110/0
Australien, haut choix, salé	108/0 à 110/0
Australien, choix, salé	102/0 à 106/0
Queensland, haut choix, salé	106/0 à 108/0
Queensland, choix, salé	100/0 à 104/0
Queensland, haut choix, sans sel	110/0 à 114/0
Queensland, choix, sans sel	104/0 à 108/0
Néo-Zélandais, haut choix, salé	116/0 à 118/0 à 120/0
Néo-Zélandais, choix, salé	110/0 à 114/0
Néo-Zélandais, haut choix, sans sel	118/0 à 120/0
Argentin, haut choix, salé	106/0 à 110/0
Argentin, haut choix, sans sel	110/0 à 114/0

Marché de Montréal

Haut choix, de l'Ouest courant	11¾c à 12c
Haut choix, de l'Ouest octobre	12½c à 12¾c
Haut choix, de l'Ouest septembre	13c à 13¾c
Prix vendants aux épiciers	
Fromage fort, blanc	18c
Fromage fort, blanc	18c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	24c

Marché anglais

FROMAGE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent

de Londres à la date du 14 mars:

Le fromage canadien rencontre une bonne demande constante avec les plus hauts prix courants.

Celui de la Nouvelle-Zélande est ferme au prix de 61/- à 62/- avec le marché plus faible en fin de semaine.

Nous cotons:

Canadien, haut choix, blanc et coloré	64/0 à 65/0
Canadien, choix, blanc et coloré	62/0 à 63/0
Néo-Zélandais, haut choix, blanc et coloré	61/0 à 62/0

OEUFs

Les oeufs frais viennent en quantité plus que normale.

Marché de Montréal

No 1	manque
No 2	manque
Strictement frais	25c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines	27c

Marché de Montréal

BEURRE

Haut choix, de crèmerie, solide	32c
Choix, de crèmerie, blocs d'une livre	32½c
Seconds, de crèmerie, solide	30c
Seconds, de crèmerie, blocs d'une livre	30½c
Beurre de ferme	25c à 26c
Beurre de ferme en rouleaux	25c à 26c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.

Boeuf inspecté	14.00
Veau	18.00
Mouton, chaque	1.25

LEGUMES

Céleri, la doz.	0.00	1.00
Betteraves, le sac	0.00	0.90
Carottes, la poche	0.00	0.90
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Navets, le sac	0.00	0.90
Panais, la poche	0.00	1.00
Patates, le sac de 90 lbs.	0.00	0.80
Persil, la doz.	0.25	0.30
Poireaux, la doz.	0.20	0.40
Raifort, la lb.	0.40	0.45
Salade de Montréal, doz.	0.00	0.50
Haricots verts, panier	0.35	0.40
Haricots jaunes, panier	0.35	0.40
La caisse	0.50	0.75

FRUITS VERTS

Bananes, régime	0.00	2.50
Jumbo	0.00	2.75
Citrons Messine (300c)	0.00	3.50
Oranges Navel	0.00	3.75
Oranges Valence No 420	0.00	4.00
Russette	0.00	4.50
Spy	0.00	4.00
Ben-Davis	0.00	3.00
Pewaukee	0.00	3.50
Baldwin	0.00	3.50
Greening	3.50	4.00

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ... 33	Couillard Auguste..... 34	Labrecque & Pellerin..... 8	Prévoyants du Canada,(Les) 32
Baker & Co. (Walter)..... 14	Cowan & Britton..... 46	Lacaille, Gendreau & Cie.. 14	Prevost & Bédard..... 34
Banque de Montréal..... 36	Da Costa & Co..... 5	Larue & Cloutier..... 17	Quebec Steamship..... 36
Banque d'Hochelaga..... 36	Desmarteau Alex..... 35	La Prévoyance..... 33	Rolland & Fils, J. B..... 34
Banque Nationale..... 36	Dominion Belting Co Ltd.. 54	La Sauvegarde..... 32	Rowat & Co..... 5
Banque Molson..... 36	Dom. Cannery Co., Ltd.... 3	Leslie & Co., A. C..... 40	Remington Typewriter.... 12
Banque Provinciale..... 36	Dom. Cartridge..... 43	Liverpool & London Globe 32	Savage (The G. M.)..... 19
Bélauger & Bélauger..... 35	Double Claw Hammer Co. 47	Lufkin Rule Co..... 48	Sapho Mfg Co..... 13
Borden Milk..... Couvert	Dougall Varnish 'o..... 40	Marion & Marlon..... 34	Sherwin Williams..... 39
Bovril Limited..... 13	Ecole Polytechnique..... 16	Martin-Senour..... 42	Shurley & Dietrich..... 47
Bowser, S F. & Co..... 9	Eshinart & Evans..... 32	Materazzo A..... 34	Simonds Canada Saw Co... 50
Brandam Henderson Ltée.. 42	Fairbank N. K..... 6	Mathieu (Cie J. L.)..... 10	Smart Mfg. Co. Jos..... 55
Brantford Roofing..... 44	Federal Life Assurance Co. 32	Mathews-Laing Co..... 8	Soap Co..... 16
Bright Light Co..... 35	Fontaine Henri..... 34	Maxwell & Sons (David) .. 47	Société des Eaux Purgati- ves Riga..... 11
British Colonial Fire Ass... 33	Fortier Joseph..... 34	McArthur, A..... 56	Stratford Mfg. Co..... 56
Brodie & Harvie..... 42	Gagnon, P.-A..... 34	Metropolitan Life Ins. Co.. 32	St. Lawrence Sugar Co.... 10
Canada Cement Co., Ltd... 31	Garand, Terroux & Cie... 35	McGill Cutlery Co..... 34	Stanley Rule & Level.... 48
Canada Starch Co. Ltd Couvert	Gendron Mfg. Co..... 40	McLaren & Co.(D.K.).... 55	Sun Life of Canada..... 33
Canada Life Assurance Co.. 33	Genin, Trudeau & Cie..... 10	Montbriand, L. R..... 34	Théâtre National..... 46
Can. Milling Agency. Couvert	Gillett Co. Ltd., [B. W.] 18	Montreal-Canada Ass. Co.. 33	Tippet & Co., A. P..... 8
Canadian Pacific Ry..... 54	Gillette Safety Razor Co... 53	Montreal Dairy Co..... 11	Union Mutual..... 33
Canadian Salt Co..... 13	Gonthier & Midgley..... 34	Mooney Biscuit Mfg. Co.. 14	United Shoe Machinery Co. Ltd..... 51
Charbonneau Elie..... 14	Grand Trunk Railway.... 57	Morrow Screw, Ltd., The John..... 46	Upton & Co. (The T.).... 14
Chaput L. Fils & Cie..... 19	Greening Wire Co..... 57	Mott, John P., & Co..... 35	Western Ass. Co..... 32
Church & Dwight..... 5	Gunn, Langlois & Cie..... 8	Nova Scotia Steel Co.... 36	Wilks & Burnett..... 34
Cie Can. Prod. Agricoles... 11	Hall Coal [Geo]..... 57	National Cash Register Co. 49	Young, Bédard & Eggleton 52
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33	Hamilton Cotton Co..... 57	O'Shea J. P..... 40	
Cie. des Moulins du Nord 36	Hotel New Victoria..... 34	Oshawa Canning Co. (The) 9	
Clark, Wm..... 15	Hurteau, Williams & Cie.. 4	Pilkington Bros..... 52	
Chapin Stephens..... 46	Hutton Jas..... 40	Plouffe A. Melle..... 35	
Cannors, Bros..... 18	Jonas & Co., Henri Couverture 2	Prêt Immobilier Limitée... 15	
Cottam Bart..... 34			

LES personnes qui achètent Canada Cement chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme est à n'en pas douter un homme éclairé, de progrès et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

CANADA CEMENT

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant Canada Cement, vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront de vous leur ciment, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

Canada Cement Company Limited

Bureau des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$397,965,341.31

Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.

En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993

Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien exclusivement pour les Canadiens, environ..... 11,000,000.

Il y a plus de 466,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30

SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90

ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

C. L. SWEENEY, Gérant Provincial
Montréal, Québec.

Téléphone: Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour:

The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Edinbourg.German American Insurance Co.
de New-York.Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS
39 rue St-Sacrement,
MONTREAL.**Assurances**

L'AVENIR DES SOCIÉTÉS FRATERNELLES

Par D. P. Markey, Commandant Suprême des "Maccabees in the Bee Hive"
(Suite)

Nous craignons que trop de nos loges subordonnées méconnaissent le fait qu'elles sont la cheville ouvrière de cette grande entreprise; que les grands corps, les loges suprêmes n'existent que pour aider les loges subordonnées à exécuter le travail pour lequel elles ont été instituées. En d'autres termes, les corps suprêmes ne sont que les agents des corps subordonnés, chargés de résoudre leurs difficultés et d'opérer leurs transactions financières.

La coopération, l'assistance mutuelle, le partage des labours et des responsabilités de l'administration locale sont les éléments essentiels de la conception et de l'élaboration des plans de toutes ces sociétés. L'intérêt qu'a tout membre à réduire au minimum le coût de son affiliation à la société était censé être le mobile de la coopération de chacun et de tous les membres, de façon à éviter les grandes dépenses inhérentes aux opérations de l'assurance-vie telle que pratiquée par les compagnies commerciales.

Si limitée qu'ait été l'attention que nous avons donnée au travail en tant qu'individu, tout le monde reconnaît le fait que la grande économie qui peut être obtenue dans l'assurance-vie au moyen des sociétés fraternelles le sera par la réduction des dépenses d'administration. Les réclamations de décès sont substantiellement les mêmes pour les sociétés fraternelles que pour les compagnies commerciales. La loi naturelle détermine ce facteur, tandis que l'effort humain, au moyen de la coopération, peut déterminer dans une grande mesure l'autre élément, celui de la dépense d'administration.

* * *

Celui qui écrit ces lignes est d'opinion que chaque pas fait et chaque piastre dépensée pour sollicitation par des agents payés, ceux-ci prenant la place des membres du corps dans le travail de recrutement de nouveaux membres, est un pas fait dans la mauvaise direction et que de telles pratiques, en vogue aujourd'hui dans beaucoup de sociétés fraternelles bénéficiaires, sont de nature à nuire à tout le système fraternel.

Nous ne nous objectons pas aux agents. Nous croyons au contraire qu'ils sont absolument nécessaires dans chaque association proprement conduite, mais ils ont leur place convenue et ils trouveront ample travail à faire dans d'autres sphères qui leur sont légitimes. Il n'est pas

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1^o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o PARCE QUE Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social: 7, Place d'Armes
MONTREALSuccursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURSSir Alexandre Laeoste, M. Chevalier, Ecr., William
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants:

Parce que c'est un placement sans pareil:

Parce que c'est avec la plus petite prime, la plus grosse rente;

Parce que c'est la seule compagnie à "Fonds Social" faisant une spécialité du Fonds de Pension.

Bureau à Montréal:

Chambre 22,
Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

85, rue Dalhousie,
QUEBEC.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détenues par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Porteurs de Police, \$1,206,576.

Toutes les polices émises avec Dividendes Annuels sur paiement de la prime annuelle de deuxième année.

Ouverture exceptionnelle pour Agents dans la Province de Québec et l'Est d'Ontario. S'adresser à

[WALTER I. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, MONTREAL.

possible ; pour un député quelconque de faire le travail requis aussi bien que pourraient le faire les membres. C'est une erreur de croire que les membres ne peuvent faire le travail requis aussi bien que pourraient le faire les membres. C'est une erreur de croire que les membres ne peuvent faire le travail, qu'ils ne peuvent recruter leurs membres à l'aide d'invitations transmises par de amis, des voisins ou des parents. Nous sommes d'opinion que la principale cause de la condition citée ci-dessus c'est le manque de disposition de la part des membres à faire leur part de travail, en vue du maintien des associations mutuelles. Un petit nombre de membres font actuellement toute la besogne. Ce n'est que naturel qu'ils soient fatigués de bien faire et qu'ils finissent par comprendre qu'ils sont exploités par les autres membres qui s'intéressent peu ou point du tout à ce que font les corps subordonnés et qui sont plus souvent qu'autrement enclins à critiquer ce qui est fait au lieu d'aider et d'encourager ceux qui travaillent. * * *

C'est pourquoi, d'accord avec ces vues, nous sommes d'opinion que les sociétés locales devraient prendre en mains la charge de conduire leurs affaires; c'est-à-dire que si les membres veulent que ces sociétés continuent et atteignent le but qu'elles se proposent, ils devront non seulement affirmer leurs droits, mais accomplir leurs devoirs.

Les officiers suprêmes et les grands officiers ont leurs devoirs à remplir et ils doivent s'en tenir à la comptabilité, mais il est absolument hors de question de leur demander de faire du travail local que celles-ci doivent faire nécessairement, si ces associations doivent accomplir leur mission.

Une Police dans la CANADA LIFE

Devient une source de revenu.

Police No. 35,407 Montant \$5,000

Age d'admission 35.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées \$3,140.

Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes. - - - \$729.10

Profits payés en espèces en 1905 - - - - - 143.90

Profits payés en espèces en 1910 - - - - - 198.00

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,069.00

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu progressif.

CANADA LIFE ASSURANCE CO.

Bureau Chef - TORONTO, Ont.

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557,885.95

Réserve..... \$193,071.

Autres Valeurs passives 20,68

\$213,759.19

Surplus pour les assurés.....\$344,126.76

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant . . . \$550,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69. Bureau-Chef; 151 rue Clouard, St-Hyacinthe

Les Patrons sont responsables des Accidents qui arrivent à leurs Employés

La Prevoyance

Capital \$500,000.00

Assure les Patrons contre cette Responsabilité

Aussi :—Accidents, Maladies, Bris de Glace, Vol, Garantie de Fidélité des Employés et Garantie de contrats.

Bureau Chef

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Main 1626

SUN LIFE of CANADA

Actif \$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée " Prospère et Progressive."

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.

J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.

Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés \$507,359.01.

Agents demandés pour les districts non représentés.

Président : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON.

Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge,

Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandes le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 3/4 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la dan que des Marchands.

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC
L'Hôtel des commis-voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50.

JOSEPH FORTIER Fabricant-Papetier

Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.
210 rue Notre-Dame Ouest,
(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL.

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité. Chez tous les fournisseurs en gros.

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 Rue St-André Montréal.

Résidence 2922 St-Hubert

A. MATERAZZO
ALIAS

A. MATRASSE
Empaqueteur de Légumes

Manufacture : 1349 rue Huntly, Montréal

RASOIR "RADIUM" de H. BOKER & CO.



Affilié par les ouvriers les plus habiles, tout experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite.

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves".
(Quelques indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes).

McGILL CUTLERY Co., Regd
Boite Postale, 580, Montréal.

Renseignements Commerciaux

Compromis

Audet—Bolduc, J. A., épicerie, etc.
Montréal—Lewis, L. & Co., manuf. de cigares.

Fonds vendus

Burbidge—Daignault, J. U., M. G.
Dalhousie Station—Poirier, C. B., épicerie, etc.
Danville—Vilandre Frères, M. G.
Pointe au Père — Bélanger, E. S. & Fils, M. G.
Joliette—Lasalle, J. E., ferblantier.
Montréal—Desautels & Frères, épicerie; Larivière & Couillard, quincaillerie; Pelletier & Meunier, plombiers; Slater, Ben., chaussures.
Québec — Lapointe, Edouard, hôtel;
Pleau, J. F., charbon.
Rivière du Loup Station—Pineau, J. E. à Edgar Lapointe, M. G.
Sherbrooke — Dupuy, L. P., tabacs;
Légaré, G. A., boucherie.
Montréal—Desmarais, J. C., bijouterie;
Filion, J. E., portes et châssis.
Québec et Ste-Anne de Beaupré—Mlle L. Deslauriers, modes.
Montréal—Ledoux, Fred., épicerie.

Dissolutions de sociétés

Montréal — Belfour, Morris & Willcocks, soies; Martel & Frère, voitures; Salubrite du Canada.
Montréal—Boston Delicatessen Store, M. Levin continue; Degrys & Cie, agents; Hansen Schmidt & Co., agents généraux; Rush Printing Co.

Cession

Montréal—Mme Jeanne Desqueyroux, modiste.
Berthierville—Bacon, Romulos, épicerie.
Gaspé Bassin—Leprohon, Dr R. E., drogues.
Isle Verte—Côté, J. A., M. G.
Montréal—Fontaine, Aristide, épicerie.
Ste-Félicité—Savard, Ovila, M. G.
Montréal—Tarrant, Sam., coiffeur.
St-Philippe de Néry—Dumais, C. A., M. G.
Verdun—Dupras, Adolphe, boucherie.

Curateurs

Montréal—V. Lamarre à Desmarais, J. C., bijouterie.
Sherbrooke—J. J. Griffith à Cosmopolitan Clothing Co. Ltd.
Montréal—Vinet & Dufresne à Déchène, Thos., drogues.

Décès

Montréal—Robert Reford, président de l'agence maritime Robert Reford Co. Ltd.
Montréal—E. W. Gnaedinger, de Dupré, P. G. (Enreg.), et de Gnaedinger, L. Son & Co., fourreurs.

En difficultés

St-Cuthbert—Bergeron, J. F., offre un compromis, M. G.
Berthierville—Lonn, David, demande de cession, hardes faites.
Montréal—Robret, Joseph, constructeur, demande de cession.
Ste-Flavie Station — Lévesque, C. & Cie, offre un compromis, M. G.

GEO. GONTHIER
Expert Comptable et
Auditeur
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone
Main 2791-519
H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé
Adresse télégraphique
"Gontley"

EN PUBLICATION

Almanach Rolland

Agricole, Commercial
et des Familles

Quarante-Septième Année

PRIX

L'Exemplaire, - - -	10 cts
" par malle, - - -	14 "
La douzaine, - - -	84 "
Le cent, - - -	\$6.50 "

Plus les frais de transport.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres & Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 222 & 229 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 215, 216, 217
Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500
" Marchands 849 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptab es,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends

57 Edifice Liverpool & London & Globe
112 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN105 MONTREAL.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur
SPECIALITÉ : — Liquidation de Faillites,
 Compromis Effectués.
54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
 MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires
TRUST & LOAN BUILDING.
 No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
 Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES EPICIERES
 Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb.
 Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agent, Montréal

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS
48 rue Notre-Dame Ouest
 MONTREAL

MELLE A. PLOUFFE

STENOGRAPHE-DACTYLOGRAPHE
207 rue St-Jacques (Chambre 26)

Traduction dans les deux langues.
 "Lettres circulaires au 1,000
 Prix Spéciaux".

TéL. BELL MAIN 6408.

ECLAIREZ

Votre maison avec le merveilleux
 White Flame Burner. Ce brûleur
 donne à vos vieilles lampes et lan-
 ternes une lumière blanche, brillante
 et douce à la fois, et supérieure à
 celle du gaz et de l'électricité. Sa
 lumière épargne la vue et rend la
 lecture et la couture agréables. Pas
 de Manteaux à Briser. Fiable et économique. Satis-
 faction garantie. Fait les délices de tous ceux qui
 l'emploient. Echantillon Complet Par la Poste à
 toute adresse, 35c ou 3 pour \$1.00. Argent rem-
 boursé si non satisfait. Commandes par la Poste
 Expédiées Promptement. Priz Spéciaux en gros
 aux Marchands et Agents.

Bright Light Co., Merrickville, Ontario



Négociants rigoureusement honnêtes,
 fabricants consciencieux, vous vendez à
 une clientèle des marchandises d'une qua-
 lité exceptionnelle, pendant que des mil-
 liers d'acheteurs se plaignent de ne sa-
 voir où trouver précisément les produits
 de choix que vous vendez. Faites-vous
 donc connaître.

Abandon

Thetford Mines—Auger, Ferdinand, a
 quitté la place, voitures.

Nouveaux établissements

Montréal—Anglin's Ltd.; Bordeaux
 Lime & Builders Supply Co. Ltd.; Eta-
 blissements Durey-Sohy, ingénieurs;
 Fire Proof Crushed Stone Co. (Inc.);
 C. R. Gagnon & Co., entrepreneurs;
 Hampton Securities Ltd.; Laurentide
 Brick & Sand Co. Ltd.; Mechanical En-
 gineering Co. Ltd.; Mount Royal Pla-
 teau Co. Ltd.; Parisian Silverware Co.,
 Rondou & Corlier, constructeurs; C. W.
 Thompson, agence de publicité; G. W.
 Todd & Co., manif. Protectographie;
 Wilson Machine Co., mécaniciens; Zatz
 & Duboff, menuisiers.

Québec—Julien & Frère, bouchers et
 commerçants.

Verdun—Verdun Electric Co.

Leeds—J. H. Bolduc & Co., M. G.

Longueuil—T. A. Narbonne & Frère,
 constructeurs.

Montréal—Composite Llooring Co. of
 Canada; S. et A. De Repentigny; Do-
 minion Import Co.; Modern Woodwork-
 ing & Construction Ltd.; Montreal
 Foundation Co.; T. D. Mfg. Co., confec-
 tion pour dames.

Verdun—F. Williams, épicerie.

Victoriaville—L'Allier & Lupin, cour-
 tiers.

Eastman—Lachapelle & Ewan, meu-
 nerie, etc.

Marieville—Rahal & Frère, épicerie.

Montréal—Improved Self-Measuring
 Pump of Canada; La Cie Corbeil, Ltd.;
 Montreal Real Estate Exchange (Inc.);
 Francis Weintraud, Ltd., articles de fan-
 taisie.

Sherbrooke — Cleaning & Pressing
 Parlor, tailleurs.

Waterloo—D. M. Poirier & Co., plom-
 biers.

Transfert

Hull—Gauthier, O., à J. Longpré, hô-
 tel.

Fonds à vendre

Joliette—Gervais, J. U. & Cie, tabacs
 et cigares, vente le 1er avril.

Montréal — Boston Shoe Co., Ltd.,
 vente le 2 avril; Dominion Quarry Co.,
 vente le 31 mars.

En liquidation

Lévis—Canadian Shoe & General Ma-
 chinery Co. Ltd.

Assemblée de créanciers

Montréal—Hill Electric Switch Mfg.
 Co. Ltd., ass. le 28.

Montréal — Maison Jean Paquette,
 plomberie, assemblée le 1er avril.

Abandon des affaires

Montréal—Ship Bros., confection en
 gros.

Incendies

Montréal—Westlake, Thos., buvette,
 assurance.

Rivière au Moulin—Harvey, Timothée,
 scierie, pas d'assurance.

Montréal—Larue & Cloutier, épicerie
 en gros, assurance; Paterson Mfg. Co.,
 assurance.

Dissolutions de sociétés

Deschaillons — Jacques, Mme A. &
 Cie, nouveautés, nouvel enregistrement.

Montréal—Boston Confectionery; Ca-
 nada Roofing Co.; National Ruling &
 Binding Co., la Cie Edmond Sawyer
 continue sous la même raison sociale;
 Spirdakos, D. et E. Lekas, confiseurs;
 Trudeau & Plante, fruits; Tuckwell
 Bros., autos; Wright & Cleveland, P. M.
 Wright continue sous la même raison
 sociale, électriciens.

Québec—Lamontagne & Racine, four-
 nitures pour chaussures, nouvel enregis-
 trement; Nadeau & Boulanger, confec-
 tion, Nadeau & Cie, successeurs.

Ste-Croix—La Société pour la Fabri-
 cation du Beurre et du Fromage du Vil-
 lage de Ste-Croix.

Déménagement

Rimouski—Laferte, J. H., M. G., trans-
 porté à Amqui.

**ACTES INSCRITS AU BUREAU
 D'ENREGISTREMENT A TROIS-
 RIVIERES, DURANT LA SEMAI-
 NE TERMINEE LE 20 MARS 1913**

Ventes

J. F. Boulais à Damase Naud, Trois-
 Rivières; J. F. Boulais à J. B. Loranger,
 Trois-Rivières; Hercule Garceau à Guil-
 laume Comtois, Trois-Rivières; Louis
 Janvier à Léon Chamberland, Trois-Ri-
 vières; Frédéric Pellerin à Thomas
 Blais, St-Elie; Arthur Ferron à Dame
 Henri Trudel, Grand'Mère; Philomène
 Bastien à Hormisdas Marcouiller,
 Grand'Mère; Cyr & Maurier à Onésime
 Gélinas, Grand'Mère; Arthur Bourassa
 à Jos. Guillemette, St-Etienne; Arthur
 Bourassa à Jos. Houdd, St-Etienne; J.
 B. Loranger à Félix Bourassa, Trois-
 Rivières; Arcus Gélinas à Dame Maxi-
 me Gélinas, St-Elie; Alfred Boucher à
 Louis Gélinas, St-Elie; Henry Diamond
 à Philias Auger, St-Barnabé; Veuve
 Théodore Gélinas à Onésime Bourassa,
 St-Elie; Robert Ryan à The Acme Glo-
 ve Works, Trois-Rivières; Joseph Gre-
 nier à Shaw, W. & P. Co., Ste-Flore;
 Nap. Lapointe à Adélaré Lafrenière,
 Shawinigan Falls; Jos. Mercier à Pierre
 Boucher, Shawinigan Falls; Hercule
 Lambert à Willie Laforest, Shawinigan
 Falls; Roméo Leclerc à Léon Leclerc,
 Trois-Rivières; N. E. Clément à A. E.
 Guillemette, Shawinigan Falls; Elie Bé-
 dard à Joseph Rochefort, Trois-Rivières;
 Johnny Beauchesne à Arthur Provën-
 cher, Trois-Rivières.

Cessions

Pierre Marchand à Aimé Marchand,
 Trois-Rivières; Ursulines de Trois-Ri-
 vières à Corporation de Trois-Rivières,
 Trois-Rivières.

Obligations

P. et Aimé Marchand à Mme Ludger
 Duchesneau, Trois-Rivières; J. Bouras-
 sa à Eucher Masse, Trois-Rivières; Mau-
 rice Bigué à Alex. Hélie, Trois-Rivières;
 G. Leblanc à Jos. Drolet, Shawinigan
 Falls; J. Lésperance à Ant. Doucet,

(A suivre à la page 48)

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.

Capital autorisé \$2,000,000.00

Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912

\$1,588,866.11

Conseil d'Administration : Président : M. H. LAPOSTOLLE, de Laporte Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président : M. W. F. CARSLY, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

Conseurs : Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER, Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.

50 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick.

Correspondants à l'Étranger : États-Unis : New-York, Boston, Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIMÉ POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-Neuve.—Mines de Charbon Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

Allez aux Bermudes

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York chaque mercredi à 10.00 a.m. Signaux sous marins, télégraphie sans fil, orchestre. Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement. Le Steamer "Orotava," 10,063 tonnes de déplacement, quittera New-York chaque mardi, à 10.00 a.m. Billets échangeables avec la R. M. S. P. Co.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York toutes les deux Samedis pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade et Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 211 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co., Quebec.

PAPIER

POUR

MIMEOGRAPH

Demandez à votre LIBRAIRE la marque "Northern Mills," qualité supérieure pour PAPIER À COPIER.

Manufacturée par la

Compagnie des Moulins DU NORD

278 rue St-Paul, Montréal.

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT
Capital tout payé..... \$16,000,000.00
Fonds de Réserve..... 16,000,000.00
Profits non Partagés..... 802,814.84

Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenhalghs, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeney, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontario; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

Succursales en dehors du Canada.—Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street R.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

États-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street, Chicago, Spokane, Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexique, D. F.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
Réserve 1,400,000

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs " Travailleurs Cheques " a donné satisfaction à tous nos clients ; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU,

14 RUE AUBER,

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux États-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ \$4,700,000
FONDS DE RÉSERVE 4,700,000

JAMES ELLIOT, Gérant-Général
SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

Arthabasha	Rue Sainte-Catherine	Richmond
Berford	Avenues du Parc	Roberval
Cowansville	et Georges-Émile	Sorel
Chicoutimi	Maisonneuve—	Saint-Césaire
Drummondville	Market and Harbour—	Sainte-Flavie Station
Fraserville et Rivière	Côte des Neiges—	Saint-Ours, Qué.
du Loup Station	Côte St-Paul	Sainte-Thérèse de
Knowlton	Boulevard St-Laurent	Blainville
Lachine Locks	Saint-Henri—	Victoriaville
Montréal-Rue St-	Pierreville	Ville St-Pierre
Jacques	Québec	Waterloo
		Berlin, Ont.

85 Succursales dans tout le Canada.

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1912

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$3,000,000
Réserve 3,000,000 Total de l'Actif au-delà de 30,000,000

DIRECTEURS : M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. M. L. Beaulieu, K. Vice-Président; A. Turcotte Ecr., N. H. Lemay Ecr. Hon. J. M. Wilson, Col. C. A. Smart A. A. Larocque, F. G. Leduc Gérant; Beaudry Leman, Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assn. tant-Gérant; Yvon Lamarre, Inspecteur.

Bureau Principal—Montréal

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal	Longue Pointe	Villeray
(coin St-Denis)	Maisonneuve	Verdun (près Montréal)
Ave. Mont-Royal	Pointe St-Charles	Viauville (près Montréal)
(Coin de Lanau dière)	St-Edouard	De Lorimier
Rue Ste-Catherine, Est	St-Henri	Quartier Emard
Rue Ste-Catherine, centre	St-Viateur	Rue Notre-Dam, Ouest.
Hochelaga	Quartier Laurier	ongue-Pointe

SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan, Q.
Edmonton, Alta	Québec, P. Q.	
Fournier, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Jérôme, P. Q.
Joliette P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Pierre Man.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	Trois-Rivières, P. Q.
Laprairie, P. Q.	Ste-Geneviève	Valleyfield, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	de Piepfronds, P. Q.	Vankleek Hill, Ont.
Longueuil, P. Q.	St-Basile, Man.	Winnipeg, Man.
Louiseville, P. Q.	St-Hyacinthe, P. Q.	

Emission des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde; ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

Calendrier financier.

Mardi, 1er avril 1913:—

Dividendes trimestriels payables:—

Actions — Acadia Fire Ins. Co.; Laurentia Co.; American Sales Book Co., Pfd.; Lon. & Can. Loan & Agy. Co.; F. N. Burt Co., Com. et Pfd.; Mackay Cos., Com. et Pfd.; Can. Perm. Mtge. Corp.; Maritime T. & T. Co., Com. et Pfd.; Can. Consol. Felt Co., Pfd.; Minard's Liniment, Pfd.; Can. Con. Rub. Co., com. et Pfd.; National Trust Co.; Can. Gen. Elec. Co.; North. Ohio Trac. & L. Co., Pfd.; Can. Pac. Ry. Co.; Ogilvie Flour Mills Co.; Carter-Crume Co., Pfd.; Ont. Loan & Deb. Co.; Cen. Can. Loan & Sav. Co.; Ottawa Elec. Co.; City Dairy Co., Pfd.; Ottawa Elec. Ry. Co.; Consumers Gas Co.; Ottawa Gas Co.; Crown Trust Co.; Ottawa L., H. & P. Co.; Demerara Elec. Co.; Porto Rico Rys. Co., Com. et Pfd.; Dominion Canners, Pfd.; Rogers, Wm. A., Com. et Pfd.; Dominion Park Co.; Span. River P. & P. Mills, Pfd.; Dominion Steel Corp.; Toronto Elec. Light Co.; Dominion Textile Co.; Toronto Gen. Trusts Corp.; Dominion Trust Co.; Toronto Mtge. Co.; Duluth Sup. Trac. Co., Com. et Pfd.; Toronto Ry. Co.; Eastern Can. Sav. & Loan Co.; Toronto Sav. & Loan Co.; Eastern Trust Co.; Tri-City Ry. & L. Co., Pfd.; Goodwin's, Ltd., Pfd.; Twin City R. T. Co., Com. et Pfd.; Halifax Elec. Tram. Co.; Union Trust Co.; Huron & Erie Loan & Sav. Co.; West India Elec. Co.; Illinois Traction Co., Pfd.; Winnipeg Elec. Ry. Co.; Imperial Life Ass. Co. of Canada.

Banques — Bank of Nova Scotia; Metropolitan Bank; Banque Provinciale du Canada; Molsons Bank; Dominion Bank; Montreal City & Dis. Sav. Bank.

Dividendes semi-annuels payables:—

Obligations — American Sales Book Co.; Grand Trunk Pac. Ry., 4 pour cent; Bell Tel. Co. of Can.; Intercol. Coal Mining Co.; Brandram-Henderson, Ltd.; Montreal L., H. & P. Co., 5 pour cent; Canada Cement Co.; Nat. Brick Co. of Laprairie; Can. Consol. Felt Co.; Northern Navigation Co.; Can. Consol. Rubber Co.; R. de Jan. T. L. & P. Co., 2nd Mtge.; Carriage Factories; Sawyer-Massey Co.; Dominion Canners; Toronto & York Radial Ry.

Actions — Canada Life Ass. Co.; Can. Pac. Ry. Co., Pfd.; Can. Appraisal Co., Pfd.; Montreal Tram. Co., 5 p. c. Deb.; Can. Gen. Elec. Co., Pfd.; Winnipeg Elec. Ry. Co., Pfd.

Dix mille actions nouvelles de la Banque Dominion ont été inscrites à la Bourse de Montréal la semaine dernière.

La compagnie de l'Arena de Montréal a déclaré un bonus de dix pour cent à ses actionnaires pour le terme écoulé. Ceci est en plus du dividende ordinaire de sept pour cent.

Un journal anglais publie les chiffres suivants concernant le capital anglais engagé au Mexique et dans les républiques du sud pendant les six dernières années.

Argentine	498,991,095.00
Brésil	336,282,635.00
Mexique	141,209,195.00
Chili	124,389,265.00
Cuba	72,244,445.00
Pérou	34,498,455.00

Il existe, certes, beaucoup de préjudice dans l'esprit du public en général au sujet du Mexique et des pays Latin-Américains. Ceci est dû au fait que les journaux font souvent des rapports exagérés concernant les troubles politiques qui existent presque en permanence dans ces pays. Ces chiffres démontrent, cependant, que même dans ces conditions, ces pays offrent des placements si rémunérateurs, qu'il est possible d'intéresser le capital anglais pour un montant aussi fabuleux.

Pour la première fois depuis sa fondation, l'Association des Banquiers de l'État de New-York a décidé de tenir sa convention annuelle en dehors de son territoire. L'endroit choisi est la ville d'Ottawa. La date de la convention est fixée aux 12 et 13 juin prochain. Au-delà de douze cents délégués assisteront à cette convention.

M. W.-T. Gear, vice-président de la Robert-Reford Co., Limited, et directeur de la Crown Trust Co., vient d'être élu directeur de la Banque de Toronto en remplacement de M. Robert Reford, décédé dernièrement.

L'état financier pour l'année 1912 soumis aux actionnaires de la Canadian Westinghouse Co., à l'assemblée annuelle tenue le 25 mars 1913, à Hamilton, Ont., démontre un profit de \$1,050,123.00. La réserve s'élève à au-delà de \$2,000,000.00.

La Banque de Montréal vient d'ouvrir une succursale au No 339 rue Bleury. M. G.-S. Low en est le gérant provisoire.

L'argent se fait un peu moins rare. Il n'y a pas de doute que cela est dû en partie à ce que les valeurs de bourse ont baissé considérablement et qu'il faut moins d'argent pour les porter. A côté de cela, il semble qu'il y ait moins de demandes d'emprunts à vue; les transactions de bourse sont moins nombreuses et les emprunts plus rares.

On dit qu'il y a de l'argent disponible dans plus d'un quartier, quoique pas en grande quantité. Il est à présumer qu'il y en aura davantage le mois prochain et que les taux en seront moins élevés.

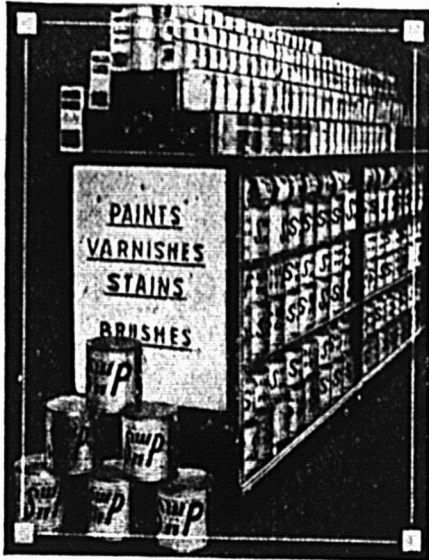
Le dividende si longtemps attendu de National Brick a été déclaré mardi après-midi à la suite d'une assemblée des directeurs.

L'attente de cette déclaration avait déjà créé plusieurs fluctuations du cours de l'action; mais ce n'est que ces jours derniers que les directeurs ont pu en venir à une entente définitive. Le taux de 5 pour cent est considéré comme très conservateur et les recettes de la compagnie, cette année, pourraient justifier une augmentation.

Maintenant que le dividende de National Brick est déclaré, on commence à parler avec assez de conviction d'une déclaration sur l'action Macdonald. Bien que la nouvelle ne soit pas officielle, on dit que les directeurs se sont pratiquement prononcés pour un 5 pour cent et qu'il ne resterait plus qu'à en aviser la Bourse. La date du premier versement trimestriel mentionnée est le 15 avril.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Reserve	Prix des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 18 mars	Au 25 mar.
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	236	235
Banque du Nouveau-Brunswick	1,000,000	1,790,000	100.00	13%	274 x D	274 x D
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	125 x D x R	125 x D x R
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	257½	257
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	210	240
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	197	197 x D
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	139	138
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	190	190
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%		
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	150	150
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	214	214
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	221	220
Banque d'Hochelega	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	152 x R	152 x R
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	211	211
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%	226	226
Banque Internationale du Canada	1,320,439		100.00			
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	222½ x D	228 x D
Duluth S.S. & A Railway (Ordinaires)	12,000,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	10,000,000		100.00			
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000		100.00	7%	133½	130 x D
do do do (Préférentielles)	10,416,000		100.00	7%	156	156
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	74	75
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%		
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	5,000,000		100.00	6%		
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000		100.00			
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90 x D	90½ x D
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000		100.00	4%	73	73½
do do do (Préférentielles)	2,400,000		100.00	7%		
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%		
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00		70	70
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00		17½	17¾
St. John Railway	800,000		100.00	6%		
Sao Paulo Tram., Light & Power	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	260	260
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00			
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	133¾ x D	133 x D
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%		
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	104	104
do do do (Préférentielles)	3,000,000		100.00	7%		
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	208	208
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000		100.00	8%	79	74
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	113	110
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000		100.00		27	27½
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	71¾	91
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00		45	45
Dominion Steel Co.	35,000,000		100.00	4%	49¾ x D	50½ x D
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000		100.00	6%	81½ x D	82 x D
do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	102	102
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000		100.00	8%	131	131
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	120	120
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	57	60
do do do (Préférentielles)					103	103
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000		100.00	5%	79¾	75
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	123½	122
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000		100.00	8%	121	119
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	120	120
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600		100.00	4%	54½	54½
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	84	83
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	144¾	143½ x D
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000		100.00	5%	80	80
do do (Préférentielles)	50,000,000		100.00	4%	66	66
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	217½ x R	218
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	140	140
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	180¾	179 x D
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	110	109
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	131 x D x R	130
MINES						
Crown Reserve	1,999,957		1.00	60%	3.70	3.73
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000		100.00	7%		
do do do (Préférentielles)	219,700		100.00	7%		



Un Commerce de peinture profitable dans une vitrine de dix pieds.

Lisez cette lettre :

Notre commerce de peinture tient dans une vitrine de 10 pieds. Au printemps de 1910, nous avons commencé à emmagasiner les produits de Sherwin-Williams et, avec un peu de publicité dans les journaux et beaucoup de réclame, nous avons accompli ceci :

Vendu pour \$1,750 de Peinture en 1910.

Vendu pour \$1,620 de Peinture, du 1er Janvier au 31 Mai 1911, et notre commerce de peinture augmente tout le temps.

Nous n'avons consacré que \$150. au stock que nous tenons dans une vitrine portative mesurant 10 pieds de longueur, 30 pouces de hauteur et 28 pouces de profondeur. Quand elle est remplie, cette vitrine contient 100 gallons ; 125 demi-gallons ; 200 quarts de gallons ; 200 chopines ; 200 demi-chopines ; 100 quarts de chopines ; 100 paquets de Couleurs pour Murs de 5 livres et un assortiment de Polis pour Meubles. Le peu d'espace occupé, le peu d'argent engagé, les conditions généreuses, le peu de temps qu'il faut consacrer au stock et ses qualités de conservation, font que notre commerce de peinture est excellent. Par la vente des produits de Sherwin-Williams nous faisons un bon profit et des clients satisfaits.

Bien à vous,

WOODARD, CLARK & CO.

par D. M. Morgan, Gérant.

Il n'est pas nécessaire de consacrer une partie spéciale de votre magasin à votre stock de peinture et de vernis.

Construisez une caisse vitrée comme celle ci-dessus ; mettez-y un bon assortiment des produits de Sherwin-Williams et vous serez agréablement surpris des affaires profitables que vous ne tarderez pas à faire dans la ligne des peintures.

Pourquoi ne pas profiter de cette excellente source de profit juste au début de la saison. Les Peintures et Vernis de Sherwin-Williams sont de bons vendeurs parce qu'ils donnent une splendide satisfaction et sont bien connus. Les marchands des produits de Sherwin-Williams font de bons profits qui aident à faire réussir en affaires. Ecrivez-nous aujourd'hui-même au sujet de votre système de vente.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.

of Canada, Limited.

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.

OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.



J. P. O'SHEA & CIE, à Montréal.

Si vous voulez avoir un commerce suivi et avoir une clientèle fidèle, vous devez toujours avoir en stock les articles courants de votre ligne, ou vous adresser à un fournisseur qui, par un service rapide, peut vous assurer des livraisons immédiates.

Vous trouverez dans ces conditions :

Glaces Épaisses

Glaces Biseautées

Verre Double et Simple

Vitres Plombées

Vitres Armées

Vitres de Portes Ornementées

Enfin toutes les sortes et toutes les épaisseurs de vitres que comporte le commerce de verre, au prix le plus avantageux, chez

J. P. O'SHEA & CIE

Angle des Rues
Ste-Agathe et Perreault **MONTREAL.**

TEL. BELL, EST 430 et 3751

Tôles Galvanisées**"Queen's Head"!**

Le type du genre depuis un demi-siècle
Jamais égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.



Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

DOUGALL**Vernis Transparents Pour Travaux d'Extérieur**

T. W. F. Exterior : Le vernis digne de confiance, à l'épreuve des éléments, pour tous les travaux d'extérieur (excepté pour les planchers).

T. W. F. Interior : Pour les travaux d'intérieur

T. Floor Varnish—Pour les planchers en tous bois.
Zanzarine—Pour finis d'extérieur, d'intérieur et de planchers.

Brochure sur les Vernis d'Architecture
envoyée gratuitement sur demande.

THE DOUGALL VARNISH CO., LIMITED

MONTREAL

Associée de la Murphy Varnish Company, E. U. A.

VARNISH

TORONTO
Gendron
CANADA
TRADE MARK
REG.

MANUFACTURIERS DE

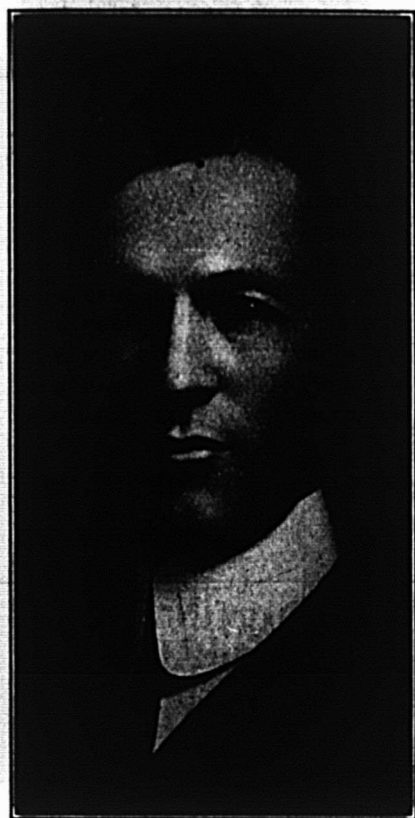
Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.



Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."
DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,
TORONTO, Canada.

Les Marchands de Quincaillerie

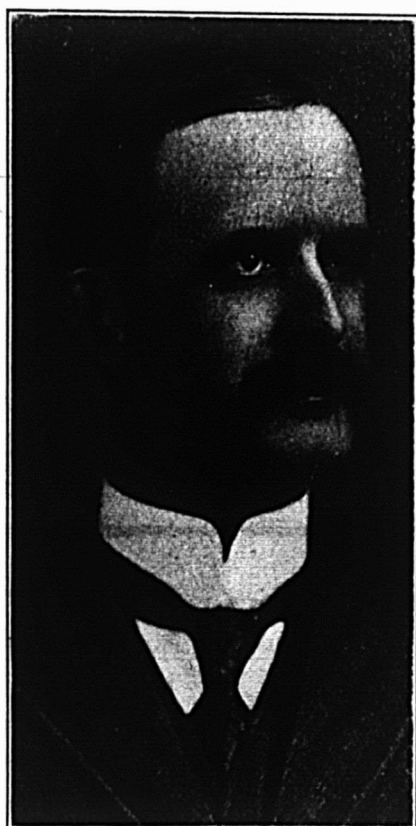


A. RAYMOND, 1er Vice-Président.

La semaine dernière, les membres de la Section des Marchands Quincailliers, de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, ont tenu leur assemblée annuelle dans les salles de l'Association, Édifice du Prix Courant. Un bon nombre de membres s'était donné rendez-vous pour discuter certaines ques-

tions très intéressantes pour eux. En l'absence du président, M. F.-C. Larière, l'ex-président, M. Arthur Léger, présida l'assemblée.

Rapport a été fait d'une délégation, composée de M. A.-A. Bittues, gérant de Gillette Safety Razor Co.; F. M. Tobin, de la Tobin Arm Mfg. Co., de Woodstock, Ont., et M. C.-F. Smallpiece, gérant à Montréal de la Taylor-Forbes Co., de Guelph, Ont., qui s'est rendu à Ottawa, en vue de faire des arrangements

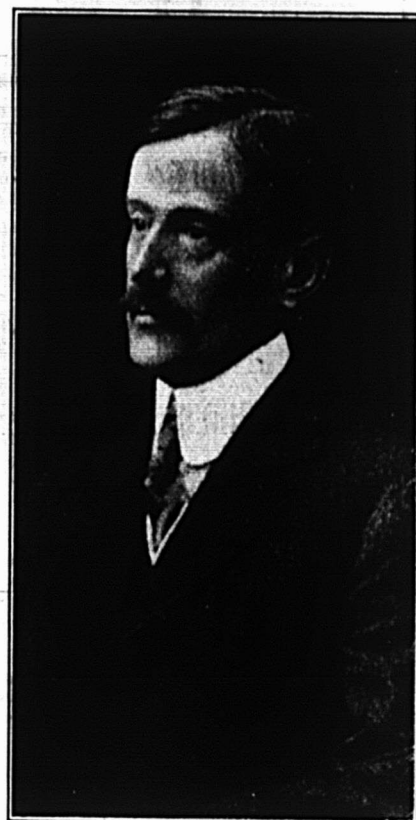


DAVID DESCHAMPS, Président.

avec le Conseil de ville pour tenir la prochaine exposition des manufacturiers Canadiens de ferronnerie, et la Convention de la Hardware and Stove Dealers Association de la Province d'Ontario.

Des arrangements seront faits plus tard pour organiser un train spécial partant de Toronto et un autre partant de Montréal pour se rendre à Ottawa, afin d'assurer aux marchands des provinces de Québec et d'Ontario toute l'accommodation possible. Les membres de la Section de Montréal ont reçu ce rapport avec beaucoup d'enthousiasme.

On a ensuite procédé à l'élection des officiers pour l'année courante et les messieurs suivants ont été élus: David Deschamps, président; A. Raymond, 1er vice-président; A. I. Vallerand, 2ème

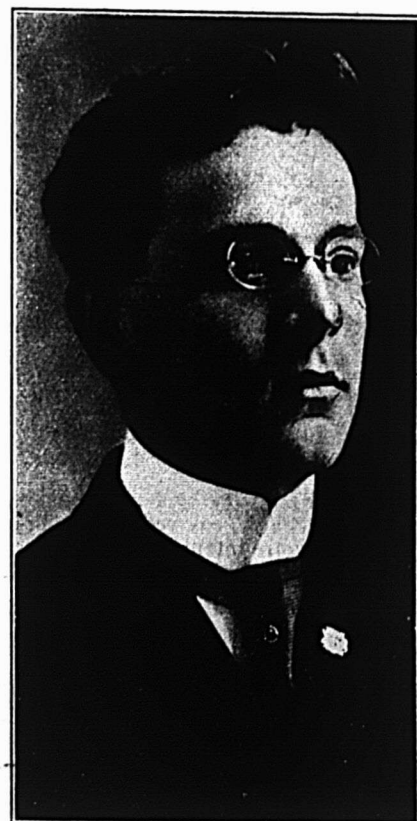


A.-I. VALLERAND, 2ème Vice-Prés.

vice-président; A. Rochette, trésorier; J. H. Gagné, secrétaire; A. Lanouette, auditeur.



A. ROCHETTE, Trésorier.



J.-H. GAGNE, Secrétaire.

L'Approbation du Client

REND
PROFITABLE
LE
COMMERCE
DES
PEINTURES.

La base du succès de toute affaire est l'approbation du client.

Des clients satisfaits ont sauvé de la ruine beaucoup d'hommes d'affaires, même quand il y avait mauvaise administration. Mais la mauvaise administration qui livre des marchandises de qualité inférieure et ignore l'intérêt du client, étouffera bientôt le commerce de peinture le plus florissant.

La Peinture Martin-Senour

PURE AU 100%

est celle qui est approuvée sincèrement par tous ceux qui l'achètent. Donc, M le Marchand, si vous voulez que votre commerce de peinture repose sur une base solide, voilà la peinture qu'il vous faut—c'est la peinture qui obtient l'approbation de chaque client. Sa qualité l'exige—la nécessité de la qualité le demande. Sa durabilité la rend économique—elle satisfait les clients comme nulle autre peinture—voilà ce qui obtient l'approbation et entasse les profits pour le marchand. L'Agence des Ventes pour votre ville placera votre commerce sur une base solide.

Ecrivez aujourd'hui-même pour l'obtenir.

The Martin-Senour Co., Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO



VENIR A VOTRE MAGASIN- POURQUOI?

Vous voulez que **beaucoup** d'acheteurs de peinture viennent chez vous ce printemps?—Quels sont pratiquement vos plans pour que votre désir se change en réalité?

Et d'abord, pourquoi **viendrait-on** acheter chez-vous?

Ce n'est pas tout de répondre: Parce que je vends de bonnes peintures fabriquées par d-s maisons de confiance. Très probablement votre concurrent vend aussi d'assez bonnes peintures. Pour que vos peintures soient **préférées**, il leur faut avoir une grande force **d'attraction**. Et, à parler froidement, connaissez-vous, quelque part, une peinture qui attirera mieux le client que les Brandram Henderson "ENGLISH" Paint? Pensez! 70% de pur blanc de plomb et 30% de pur blanc de zinc.

Y a-t-il, quelque part, une peinture dont la valeur en **durée** soit aussi **évidente**?

Et maintenant: Comment les gens vont-ils savoir qu'ils devraient acheter chez vous? Comment allez-vous les en informer, le leur dire à tous?

D'ordinaire ce dernier point—**faire connaître**—est un travail considérable. Mais, cette année, il vous sera rendu facile si vous vendez des Brandram Henderson "ENGLISH" Paint. Nous avons déjà élaboré un plan d'attaque à votre intention. De votre magasin il s'étendra de **tous côtés**; il portera la conviction dans l'esprit de vos futurs clients,—et il vous rapportera leur **argent**.

Vous voulez vous augmenter votre commerce de peinture? Votre première démarche pour **réaliser** ce désir, c'est de nous adresser dès aujourd'hui une carte postale.

BRANDRAM-HENDERSON

LIMITED

Montreal

Halifax

St. John

Toronto

Winnipeg

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LE MARCHÉ

Les commandes pour les marchandises de la saison se continuent en assez grande quantité, sans cependant avoir aucun caractère d'achat spéculatif ou d'approvisionnement à l'avance. Les marchands semblent plutôt favoriser l'idée d'achats modérés et souvent répétés, quoique, dans l'ensemble, les ventes soient assez considérables.

La demande pour la ferronnerie en général a beaucoup augmenté dernièrement dans les provinces du Manitoba, de la Saskatchewan et de l'Alberta. Dans plusieurs parties de ces provinces, le printemps est arrivé, ce qui crée une grande activité. Les marchands de ferronnerie en détail rapportent faire beaucoup plus d'affaires qu'ils ne l'espéraient il y a quelques semaines. Dans les provinces de l'Est, les travaux de construction ne sont pas encore commencés généralement, mais cependant la demande pour la peinture et les huiles est assez prononcée et les marchands feraient bien de s'approvisionner libéralement.

EXPOSITION DE FERRONNERIE.

Lundi dernier ont eu lieu à Toronto deux assemblées qui ne manqueront pas d'intéresser le commerce. L'une est l'as-

semblée du Comité exécutif de la Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association et l'autre du Comité exécutif de la Ontario Hardware and Stoves Dealers Association. A la première les personnes suivantes étaient présentes: M. M. R. Griffith, le président. M. Griffith est le gérant de la Canadian H. W. Johnsmanville Co., à Toronto. Adam Taylor, de Taylor-Forbes Co., Guelph; H. P. Hubbard, de E. C. Atkins & Co., Hamilton; T. W. Kirby, de la Hamilton Stove & Heater Co.; Geo. Spence, The Steel Co. of Canada, Hamilton; F. M. Tobin, Tobin Arm Mfg. Co., Woodstock; A. A. Bittues, Gillette Safety Razor Co., Montréal; Chs. E. Stewart, Jas. Stewart Mfg. Co., Woodstock; R. B. Johnson, Pinchen Johnson Co., Toronto; David F. Griffith, B. Greening Wire Co., Hamilton; J. Bellinghurst, Bosckh Bros. Co., Toronto; Geo. B. Dowswell, Cummer Dowswell Co., Hamilton; J. W. Moncur, Ontario Lantern & Lamp Co., Hamilton; R. D. Blackwell, Glidden Varnish Co., Toronto.

A la seconde, les personnes présentes étaient les suivantes: H. Occomore, président, Guelph, Ont.; W. F. Macpherson, Prescott, Ont.; C. W. Conn, Tillsonburg; Weston Writey, secrétaire; John Caslor, trésorier; Geo. Ecclestone, Bracebridge; J. W. McGregor, Oakville; W. J. Carter,

Picton, Ont.; E. J. Creeper, Owen Sound, Ont.

Dans la matinée les deux groupes ont tenu leur assemblée respective séparément. Dans l'après-midi a eu lieu une assemblée conjointe.

A l'assemblée de la matinée chacun des groupes s'est occupé d'affaires concernant l'intérêt particulier de son Association. Les détaillants ont discuté l'opportunité d'engager un organisateur qui devra faire le recrutement de nouveaux membres. Au sujet de certains projets de loi que les détaillants désiraient combattre, M. J.-A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands Détailliers du Canada pour la province de Québec, avait été invité à faire connaître aux membres du Comité exécutif le travail accompli pendant l'année.

Dans l'après-midi, à l'assemblée du comité conjoint, il a été décidé que la prochaine exposition de ferronnerie aurait lieu à Ottawa en février prochain, en même temps que la convention annuelle des membres de la Ontario Hardware & Stoves Dealers Association, et tous ceux présents à cette assemblée conjointe s'attendent à ce que au moins cent cinquante marchands de ferronnerie de la province de Québec assistent à cette convention et visitent l'exposition. Les marchands de la province de Québec qui pourront se rendre à Ottawa en cette

LES CARTOUCHES DOMINION



Lorsque vous achetez les Cartouches Dominion, vous êtes sûr d'obtenir les amorces les plus sensibles, car elles sont faites par des ouvriers expérimentés aidés de machines modernes.

Lorsque l'amorce fait défaut, la douille ne vaut plus rien.

Spécifiez les DOMINION lorsque vous commanderez des cartouches quelles qu'elles soient.

DOMINION CARTRIDGE CO., LTD.
MONTREAL, CANADA.

Quel Profit Avez-vous Fait l'An Dernier sur le Matériel à Toitures?

Tout dépend **ENTIEREMENT** de la qualité du matériel que vous tenez.
Beaucoup de marchands très importants déclarent que le **MATERIEL A TOITURES BRANTFORD** constitue la ligne la plus profitable de leur commerce. Nous n'en savons rien, mais, ce que nous savons, c'est que le

MATERIEL A TOITURES BRANTFORD

est pratiquement **INDESTRUCTIBLE**.

Le Matériel à Toitures Brantford est à base de laine à longues fibres entièrement saturée d'**ASPHALTE PUR**—un fluide minéral qui, depuis des siècles, a résisté aux ravages des éléments.

Demandez notre brochure et les détails au sujet de Notre Grande Proposition Payante.

BRANTFORD ROOFING Co., Limited. - Brantford, Ont.

ENTREPOTS SUCCURSALES :

WINNIPEG 214 RUE OWENA.

:::

MONTREAL 9 PLACE D'YOUVILLE

occasion peuvent compter sur une chaude réception.

LA SITUATION.

Les perspectives se font de jour en jour plus brillantes pour le marché de la ferronnerie. On y jouit d'une très grande activité et les commandes continuent à affluer. Les prix sont fermes sur toute la ligne, mais ils restent sans changement par rapport à ceux de la semaine dernière.

La demande est considérable de tous côtés et pour toutes les lignes; mais on remarque une plus grande activité dans les départements de la peinture, des outils et des articles accessoires à la construction.

Un peu partout, on se prépare à l'ouverture de la navigation qui pourrait bien être précoce, cette année.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 10%.

Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

$\frac{1}{2}$	100 pieds	5.50
$\frac{3}{8}$	100 pieds	5.50
1C, 14 à 20, base	bte	4.65
Au charbon — Allaways ou égal		
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50
1	100 pieds	16.50
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	22.50
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.00
2	100 pieds	36.00

Nous cotons net:

2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	16.30
3	100 pieds	21.54
4	100 pieds	30.80

Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

$\frac{1}{2}$	100 pieds	5.50
$\frac{3}{8}$	100 pieds	5.50
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50
1	100 pieds	16.50
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	22.50
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.50
2	100 pieds	36.00
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.07

Nous cotons net:

2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	22.20
3	100 pieds	29.19
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	30.70
4	100 pieds	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: $\frac{1}{2}$ pouce et $\frac{3}{8}$ pouce, 64 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 69 p.c.; $\frac{3}{4}$ et 1 $\frac{1}{2}$ pouce, 73 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 à 3 pouces, 75 $\frac{1}{2}$ p.c.
Tuyaux galvanisés: $\frac{1}{2}$ à $\frac{3}{8}$ pouce, 49 p.

c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 59 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 4 pouces, 63 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 à 3 pouces, 64 $\frac{1}{2}$ p.c.

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	8.50
2 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	10.50
3 pouces	100 pieds	12.50
3 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	15.00
4 pouces	100 pieds	19.25

Fer-blanc

Nous cotons:

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse 1.00
suivant qualité.

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

1C, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

1C, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07 $\frac{1}{2}$

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs.	8.50
72 x 30 gauge 26, 100 lbs.	9.00

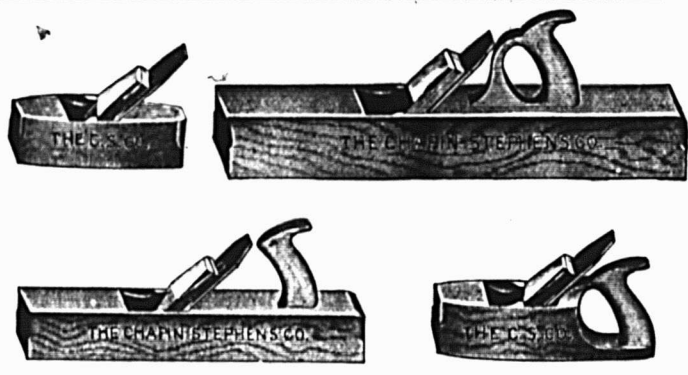
Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.75; 60 $\frac{1}{2}$ feuilles, \$5.00.

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24 2.65



Toutes sortes de **RABOTS** **THE CHAPIN-STEPHENS CO.,**
 EN BOIS UNION FACTORY
 PINE MEADOW, CONN., E.U.A.

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire affaires avec nous.

POURQUOI ?

Parceque nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports Nos marchandises sont strictement les **MEILLEURES** qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

Cowan & Britton Limited.
 GANANOQUE, Ont.
 Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

VIS MORROW NOIX MORROW FOREUSES MORROW

Il n'y a rien de mieux fait nulle part. Insistez pour que votre fournisseur vous donne les articles fabriqués par "Morrow".
THE JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LTD.
 Ingersoll, Ont.

Théâtre National Français
 Semaine du 31 Mars 1913
'As-tu vu la R'vue ?'
 (par PIERRE CHRISTE et ARMAND ROBI)
 Matinée tous les jours.

Nous cotons: \$4.75 à \$5.00.
 Zinc en lingots
 La demande est très forte.
 Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 livres

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin
 Ferme.
 Nous cotons au gallon, prix nets: huile de loup marin
 Nous cotons au gallon:
 Huile extra raffinée 70c
 Essence de térébenthine
 Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

Blanc de plomb
 Marché très ferme.
 Blanc de plomb pur 8.25
 Blanc de plomb No 1 7.60
 Blanc de plomb No 2 7.30
 Blanc de plomb No 3 7.00
 Blanc de plomb No 4 6.75

Pitch
 Nous cotons:
 Goudron pur, 100 lbs. 0.70 0.80
 Goudron liquide, brl 0.00 4.00

Peintures préparées
 Nous cotons:
 Gallon 1.45 1.90
 Demi-gallon 1.50 1.95
 Quart, le gallon 1.55 1.75
 En boîtes de 1 lb. 0.10 0.11

Verres à Vitres
 Les prix sont très fermes.
 Le marché Belge augmente continuellement ses prix.
 Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds,

\$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.
 Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, \$5.00; 26 à 40, \$5.45; 41 à 50, \$6.25; 51 à 60, \$6.75; 61 à 70, \$7.25; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$7.75; 86 à 90, \$8.50; 91 à 95, \$10.00

Vert de Paris pur
 Nous cotons:
 Parils à pétrole 0.00 0.19
 Drum de 50 à 100 lbs. 0.00 0.20
 Drum de 25 lbs. 0.00 0.20
 Boîtes de papier, 1 lb. 0.00 0.22
 Boîtes de fer-blanc, 1 lb. 0.00 0.23
 Boîtes papier, 1/2 lb. 0.00 0.24
 Boîtes fer-blanc, 1/2 lb. 0.00 0.25

Câbles et cordages
 Best Manilla base lb. 0.00 0.17
 British Manilla base lb. 0.00 0.13
 Sisal base lb. 0.00 0.12
 Lathyarn simple base lb. 0.00 0.12
 Lathyarn double base lb. 0.00 0.12
 Jute base lb. 0.00 0.11
 Coton base lb. 0.00 0.25
 Corde à châssis base lb. 0.00 0.34

Papiers de Construction
 Très ferme.
 Nous cotons:
 Jaune et noir, pesant 0.00 1.80
 Jaune ordinaire, le rouleau 0.00 0.35
 Noir ordinaire, le rouleau 0.00 0.43
 Goudronné, les 100 lbs. 0.00 2.25
 Papier à tapis, les 100 lbs. 0.00 2.60
 Papier à couv., roul., 2 plis 0.00 0.75
 Papier à couv., roul., 3 plis 0.00 0.95
 Papier surprise, roul., 15 lbs. 0.00 0.40

Charnières (couplets) No 840
 1 1/2 pouce 0.67
 1 3/4 pouce 0.75
 2 pouces 0.81

2 1/2 pouces 0.92
 2 3/4 pouces 1.07
 3 pouces 1.30

Nos 800 et 838
 1 pouce 0.32
 1 1/2 pouce 0.37
 1 3/4 pouce 0.48
 1 1/2 pouce 0.50
 2 pouces 0.67
 2 1/2 pouces 0.76
 2 3/4 pouces 0.81
 3 pouces 1.07
 3 1/2 pouces 1.4
 4 pouces 2.1

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

FERRAILLES
 La lb.
 Cuivree fort et fil de cuivre 0.00 0.11
 Cuivre mince et fonds en cuivre 0.00 0.06
 Laiton rouge fort 0.00 0.10
 Laiton jaune fort 0.00 0.08
 Laiton mince 0.00 0.06
 Plomb 0.02 0.02
 Zinc 0.00 0.03

La tonne
 Fer forgé No 1 0.00 12.50
 Fer fondu et débris de machines No 1 0.00 16.00
 Plaques de poêle 0.00 12.50
 Fontes et aciers malléables 0.00 0.00
 Pièces d'acier 0.00 5.00

La lb
 Vieilles claques 0.00 0.00

PLATRE
 Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char 5.50
 Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus 10.50
 Plâtre pur (Plaster Paris, en parils, sur char 2.10

Le Hache-viande "JEWELL" de Maxwell

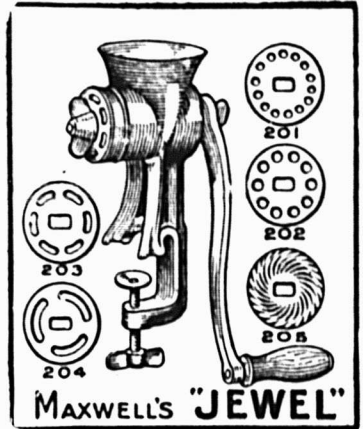
Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement et est absolument digne de confiance; il est d'un prix qui en rend la vente facile.

Fait de quatre grandeurs, avec l'équipement complet de couteaux pour toutes sortes d'ouvrages.

Demandez le catalogue de Hache-viande, de Laveuses, de Barattes, etc., de Maxwell à

DAVID MAXWELL & SONS, St. Marys, Ontario.

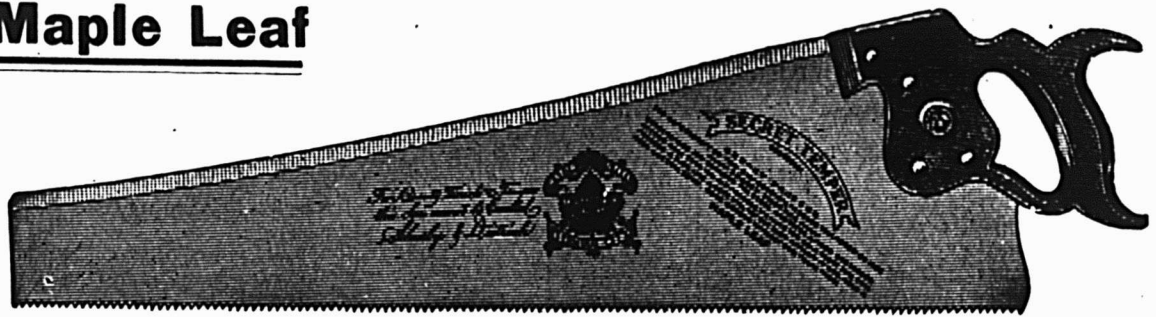
Agence à Montréal : 448 rue St-Paul



Scies Maple Leaf

Nos Scie sont trempées au moyen d'un procédé secret.

Satisfaction garantie.



THE MAPLE LEAF SAW WORKS

SHURLY-DIETRICH CO., LIMITED, Galt, Ont.

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 25 mars, la ville a émis 51 permis de construire au coût total de \$210,550 pour les nouvelles constructions et de \$5,060 pour les réparations.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction, moins les détails des permis au-dessous de \$1,000.

Quartier	Coût
Bordeaux	\$6,000
Duvernay	1,700
Emard	1,350
Est	1,800
Hochelaga	14,900
Laurier	39,800
Mont-Royal	7,000
Notre-Dame de Grâce	690
Papineau	2,575
St-Anne	150
St-Denis	7,890
St-Georges	12,300
St-Henri	2,060
St-Jacques	87,500
St-Jean-Baptiste	14,155
St-Joseph	500
St-Laurent	2,490
St-Louis	10,200
St-Marie	2,550
Total	\$215,610

Rue Verville Park, Ave Extension, quartier Bordeaux; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Cannon, J. W., 3413 Verville.

Rue Amherst, quartier St-Jacques; 1 maison, 1 magasin, 1 garage, 4 étages, 2e classe; coût prob. \$87,500. Propriétaire, Légaré Lt-c, 273 St-Paul.

Ave du Parc et Ave Bickerdike, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,600. Propriétaire, Morrisset, Mrs., 45 Montcalm.

Rue de la Roche, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Fathergill, J. D., 2050 De la Roche.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Dubreuil, M., 3020 St-Hubert.

Rue Bois de Boulogne, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Muggeridge, Chs., 3a Fortune.

Rue St-Hubert, quartier St-Jean-Baptiste; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$14,000. Propriétaire, Lavigueur, J. P., 223 Visitation.

Rue Reine Marie, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Houle, Joseph, 1868 St-Urbain.

Rue St-Viateur et St-Urbain, quartier Laurier; 2 maisons, 4 magasins, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Boileau, Pol., 48 St-Viateur.

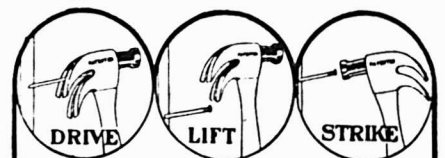
Rue Ontario, quartier Hochelaga; 1

maison, 1 magasin, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Cailloux, Letanc, 280 Ru Havre.

Rue Mance et Fairmont, quartier Laurier; 3 maisons, 7 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$21,000. Propriétaire, Arnovitz, S., 1925 Esplanade.

Rue Ste-Marguerite, quartier St-Henri; 1 maison, 1 écurie, 2 étages, 3e clas-

Frappez Levez Enfoncez



DOUBLE CLAW

Marteaux à Doubles Serres

Le marteau le plus commode qui soit. Tirez-en profit. Vendu par tous les Marchands de Gros Canadiens.

Il arrache les clous droits sans besoin d'appui.

DOUBLE CLAW HAMMER CO.

453

Broadway
Brooklyn,
N.Y.



Le début



La fin

se; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Vé-zina, Ulric, 72 Quesnel.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Bourque, A., 2029 Ontario Est.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Bourque, A., 2029 Ontario Est.

En arrière du No 365 Panet, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Bergeron, Théo., 285 Amherst.

Rue Cadieux, quartier St-Louis; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Baltazar, Mlle B., 92 Cadieux.

Rue Papineau et Notre-Dame; quartier Papineau; rép. 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Canadian Rubber Company Ltd., rue Notre-Dame Est.

Rue Ste-Catherine Est, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 1 logement, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Mousseau, J. G., 35 St-Jacques.

Rue St-Paul, quartier Est; rép. 1 maison, 2 magasins, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Duchesneau, Duchesneau & Cie, 281 St-Paul.

Rue Cadieux, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Sacks Chs., 428 Cadieux.

Rue Dorchester, quartier St-Laurent; rép. 1 maison, 2 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,700. Propriétaire, Shalinsky, J., 119 Dorchester O.

Rue St-André, quartier Duvernay; rép. 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Bayard, E., 1092 St-André.

Rue Peel, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 1 logement, 1½ étage, 2e classe; coût prob. \$11,500. Propriétaire, Caplan Estate, 30 Ave Summerhill.

Rue Hôtel de Ville, quartier St-Denis; rép. 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Calvé, E., 3275 Hôtel de Ville.

Rue Cadieux, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 1 logement 1½ étage, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Bloom, C. D., 700 Cadieux.

St-Boniface; L. Desmarais à Ph. Rheault Shawinigan Falls.

Bail

Hector Dontigny à Arthur Boulanger, Grand'Mère.

Testaments

Léger Boucher à Victor Boucher, St-Barnabé; Narcisse Dupont à Ed. Dupont, St-Sévère; Arcus Gélinas à D. Gélinas, St-Elie; Louis Dussault à Alf. Dussault et al., Trois-Rivières.

Jugements

J. A. Vandal vs. Geo. Tiffault, St-Séverin, \$28.11; Camille Carry vs. Wilbrod Généreux, Trois-Rivières, \$25.25; Déchène & Poulin vs. Imp. Com. Grand-Mère, Grand'Mère, \$44.00; Jos. Bussièrre vs. Jos. Gaudry, Shawinigan Falls, \$17.85; Chs. Dion vs. Alex. Olsen, Trois-Rivières, \$29.00; Victor Mfg. Co. vs. S. Dugal, Trois-Rivières, \$46.07; Blais & Frère vs. Fred. Boisclair, Trois-Rivières, \$4.65; T. Marcotte vs. William Côté, Ste-Flore, \$33.15; Beaver Stove Co. vs. Eug. Vaillancourt, St-Raymond, \$50.75; Veuve Alex. Bertrand vs. Alfred Cloutier, Trois-Rivières, \$26.00; E. N. Beaudry vs. J. E. Poirier, Trois-Rivières, \$4.80; Onés. Roy vs. Arnold Désilets, Ste-Angèle, \$40.90; Price Bros. vs. Adol. Dessureau, Ste-Thècle, \$28.00; Veuve Aldem Latour vs. Ulric Gaudet, Trois-Rivières, \$13.00; Bondy ½ Beaulac vs. Wilbrod Gagné, Trois-Rivières, \$22.50; Sinaï Doucet vs. Jos. Lambert, Trois-Rivières, \$27.67; S. Frigon vs. Anthyme Thibault, Hervey Junction, \$18.86.

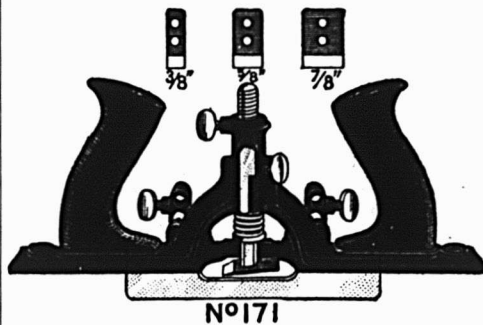
RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

(Suite de la page 35)

Shawinigan Falls; Ed. Bergeron à Théo. Descoteaux, Shawinigan Falls; Az. Maillette à Théo. Ricard, Yamachiche; Ernest Précourt à C. B. Morissette, Trois-Rivières; Hormidas Landry à Caisse Populaire St-Maurice, Trois-Rivières; J. B. Desbois à Veuve Hubert Boisvert, Trois-Rivières; J. Rochefort à Jos. Lacourse, Trois-Rivières; Thos. Aubry à I. Desaulniers, Trois-Rivières.

Transports

J. Clément à Honoré Clément, Grand-Mère; Jos. Lord à Banque Nationale,



Rabot Stanley pour l'ajustage des portes.

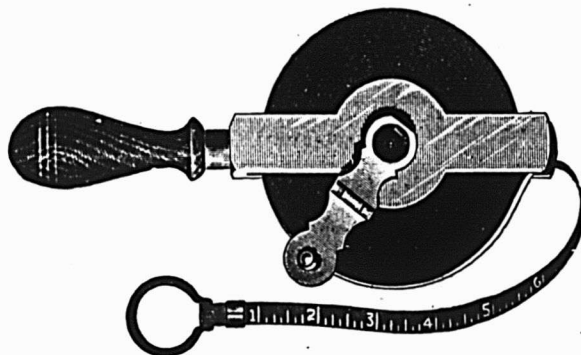
Stanley Tools

Ce nouveau rabot fera des mortaises pour bouts, plaques de face, planchettes, écussons, etc., sans le secours de gouge ou de ciseau. De fait on peut l'appeler correctement ciseau mécanique. C'est aussi un rabot de chemin supérieur pour atteindre le fond des rainures et autres dépressions parallèles à la surface générale du bois.

No. 171—Longueur 11 pouces; pesant, 3 Listes, \$2.75.

Vos clients qui emploient des outils, s'intéresseront à la circulaire spéciale que nous venons de publier et qui donne une excellente description de ce rabot.

Stanley Rule & Level Co.
NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

REGLES ET GALLONS DE MESURE

LUFKIN

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada. Ils annonceront tout votre stock.

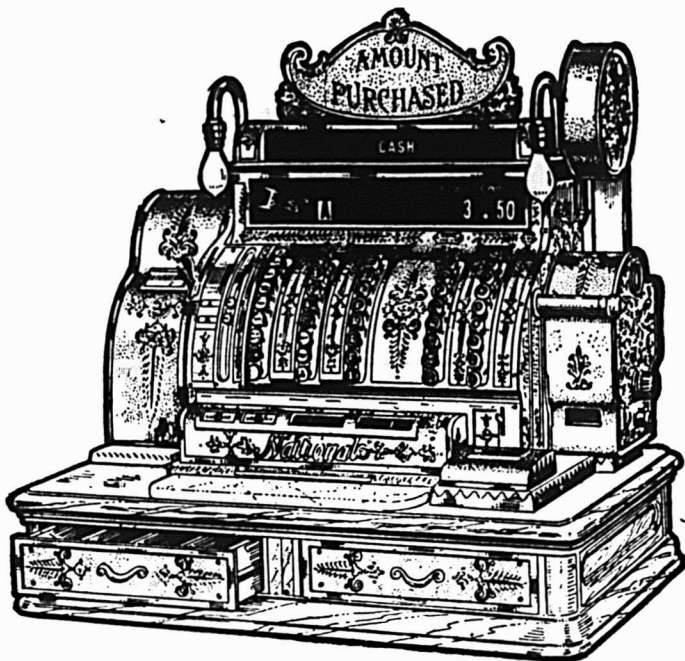
CATALOGUE SUR DEMANDE.

THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.
WINDSOR, ONT.

Il n'y a qu'un seul vrai moyen de faire les choses.

Pour disposer de
l'argent et en
tenir compte,

Le Voici



SA perfection est reconnue par
toutes les nations de la terre—
212 différents genres de Commerce
ont témoigné de sa supériorité sur
tous les autres systèmes pour

Enregistrer les ventes

Prévenir les pertes

Sauvegarder les profits

Protéger l'intégrité de l'employeur et
des employés

Assurer la satisfaction des clients.

Plus de 500 modèles et grandeurs — tous sont distinctement différents les uns des autres et la différence est basée sur les conditions particulières du genre de commerce.

Au :un magasin n'est trop petit — aucune institution n'est trop vaste pour être administrés parfaitement sans une Caisse Enregistreuse National.

Qui que vous soyez, quoi que vous fassiez et où que vous le fassiez — si vous disposez d'argent ou tenez des comptes, écrivez-nous et rendez-vous compte de la sorte et de la grandeur de Caisse Enregistreuse National qui réponde à vos besoins particuliers.

THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY

1 et 3 Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL, Qué.

Fabrique Canadienne, Toronto.

Les Tribunaux

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Boucherville	
Desmarteau, J. B.	Desmarteau, Elie Grand'Mère	125
Gauvin, Eugène	Georgia Turpentine Co. Grand'Mère	153
Pinard, Lorenzo	Brégent, A. E. Lachine	117
Aquin, M. J.	Pauzé & Gohier Maisonneuve	162
Gauthier, Jean	Guertin, Eugène Parc Terminal	725
Robillard, F. X.	Plante, V. Parc Terminal	148
Brunette-Plante, Marguerite	Robillard	1785
La Villé de Pointe-Claire	Pointe-Claire Legault, Gédéon	2000
Ladouceur, A. E.	St. Andrew East Jackson Savage Ltd. J. A.	106

Béliveau, Gédéon	Can. Dairy Supplies Co. Ltd. St-Georges	610
Fortier, C.	Cie Equitable St-Godefroy	125
Janelle, L. J.	Prieur, R. Ste-Marie	178
Turmel, J. A.	Massicotte, O. & Côté (Montréal) Bernard & Co.	112
Brault, J.	Ste-Martine Hormisdas Bédard, A. R.	100
Desjardins, Ls. Henri	St-Pierre-aux-Liens Terrebonne	
Clément, Joseph (Montréal)	Dnpras, J. O. Jos.	2859
Racette, Hector	Trois-Rivières Léonard Bros.	120
Nerney, Salim M.	Valleyfield Knouri, Salim, M. Nerney & Knouri La Cie Bénéficiaire des Cons.	157
Hébert, L. O.	Verdun Prieur, R.	202
Robinson, E. L.	Waterloo O'Gilvie Flour Mills Cp. Ltd.	106

Westmount

Larivière, Adélar	Massue Succes. Jos. A.	175
-------------------	------------------------	-----

COUR SUPERIEURE

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Lachine	
Paquette, Ludger	Hamon, L. Lachine	130
Paquette, Ludger	Grier, B. Ltd. Maisonneuve	471
Martini, Mike	Campeau, Nap. St-Alexis	100
Morin, Registe	Empire Cream Separ. Co. Ltd. Ste-Anne de Bellevue	334
	Ville Ste-Anne de Bellevue Païement, J. W.	410
Tisi, Michel	St-Camille de Bellechasse Nicolas, V.	107
Lacasse, J. H.	Vaudreuil Sta. Bournival, L. O.	472



DEUX SCIES REMARQUABLES

Les Passe-Partout CRESCENT GROUND de SIMONDS

A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS

Vos clients payent volontiers double prix pour ces scies, parce qu'ils savent qu'ils feront deux fois l'ouvrage des autres.

Faites à Montréal. Commandez les maintenant à votre fournisseur.

Simonds Canada Saw Company, Limited

MONTREAL,

ST. JOHN,

VANCOUVER.



MACHINERIE de CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme
jusqu'au Finissage.

TRADE **USMC** MARK

Systemes Goodyear
pour
Cousu-Trépointe et
Cousu-Chausson

Machines "Consolidated"
à monter
d'après la
Méthode Manuelle

Presses
à découper les tiges
Modèle C.

Machines
Rapides
"Standard"
A visser les semelles

Machines Davey à
cheviller bois
avec
bigorne

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à
Fraisier, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machi-
nes à Bonbouter--Machines à Cimentier, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières,
"Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

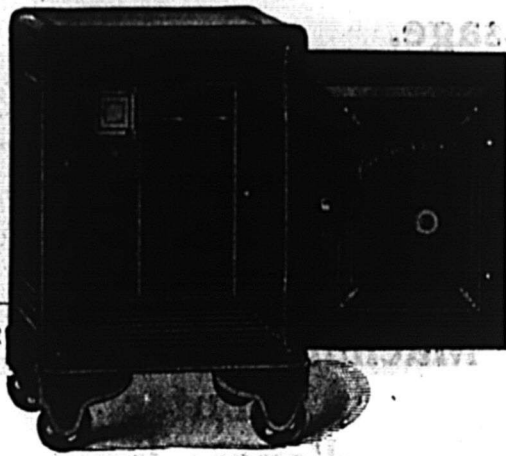
United Shoe Machinery Company of Canada

Rues Lagachetière et Ste-Monique.

Montréal, Qué.

La proportion des pertes causées par le feu au Canada est, on le sait, beaucoup plus considérable que dans la plupart des pays : il faut donc avoir recours à tous les moyens de protection possibles de quelque nature qu'ils soient. Le commerçant principalement a besoin de mettre à l'abri des flammes, ses livres et papiers qui contiennent la consignation de toutes les opérations de son magasin et sans lesquels il ne peut établir son bénéfice en fin d'année.

Soyez prévoyants et procurez-vous sans tarder un coffre-fort spécial incombustible qui préservera vos livres et valeurs en cas d'incendie.



Écrivez-nous pour tous renseignements à ce sujet.
J. A. YOUNG, J. E. BEDARD, & A. H. F. EGLETON

THE CANADIAN YORK SAFE CO'Y
 HAMILTON, Ont. SHERBROOKE, Qué.

Verre à Vitres

Le meilleur est le moins cher !

Nous offrons du VERRE ANGLAIS fait dans notre propre usine.

C'est le plus profitable aux marchands quincailliers et aux marchands généraux en ce qu'il est très facile à couper mais presque absolument incassable.

Nous serons heureux de vous fournir tous les verres de toutes descriptions.

Demandez les catalogues illustrés et les listes de prix à

PILKINGTON BROS., Limited

Ruelle Busby Montréal

— AUSSI A —

TORONTO, Rue Mercer ; WINNIPEG, Rue du Marché
 VANCOUVER, Avenue Columbia

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Ste-Justine	
Laferrrière, Téléphore	Delisle, R.	52

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Joliette	
Tarier, Charles Gaspard de Lanaudière-Taillant	Davis, F. M. et al., 2ème classe	
	Longueuil	
Standard Foundry & Machinery Co. Ltd	Prévost, Elz.	900
	Maisonneuve	
Gauthier, Frs.	Blanchette, A. E.	2700
	St-Lazare	
Labre Rozon Déalda		

Labre Ménard, E.
 Labre Gauthier, Blanche (Montréal)

Labre, Anna (Montréal)
 Denis, A. M. D. 930

Ville Marie

Laird, Paul
 Bélanger, Alex. 113

Ville Marie

Central Railway Co. of Canada
 Wills, C. J. & Sons, 1ère classe

Ville Marie

Charest, F. M. A.
 Cotton, C. M. 750

Ville Marie

Castonguay, M.-Lse (épouse de Brosseau, Jos.)
 Brosseau, Jos. & Cie.
 Goudreault, M. 505

Ville Marie

Racette, Euclide
 Crédit Foncier 16174

Ville Marie

Rosinweig, Rosie O. (veuve de Solomon, Simon)
 Solomon, H.
 Crédit Foncier 1078

Ville Marie

Shory, Mary Louisa Victoria
 Aline Maud (épouse de Stevenson, James Boswell)
 Crédit Foncier 21064

Ville Marie

Commissaires d'Ecoles pour la Mun. du Village de Marieville
 Crédit Foncier 3235

Ville St-Pierre

Sauvé, J. O.
 Lowry, J. T. 133

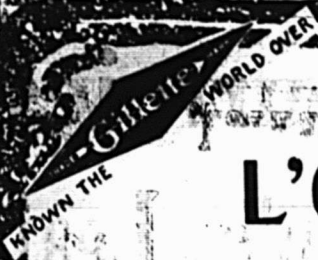
Westmount

Maguire, E. D.
 Charlebois, Julien 1200

COUR SUPERIEURE

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Lachine	
Boyer, H. O.	Lamothe & Champoux	121
	Laval des Rapides	
La Ville Laval des Rapides	Ouimet, L. E., 4ème classe	



Des hommes enthousiastes, travaillant de concert, ont fait de

L'ORGANISATION GILLETTE

Un Immense Succès.



Tous les hommes de cette Organisation Gillette bien balancée et efficace, n'ont qu'un seul but ultime—augmenter la popularité et l'usage des Rasoirs de Sûreté Gillette. Chaque démarche dans la manufacture, la comptabilité et la publicité est faite en vue du client satisfait et enthousiaste.



**YOU
THE
RETAIL DEALER
OF
CANADA**

Dans cette heureuse Organisation, VOUS, le Marchand-Détailant, avez été et êtes un facteur essentiel. Lorsque votre talent personnel d'habile vendeur travaille de concert avec notre fabrication et notre publicité, les résultats sont plus que satisfaisants pour vous et pour nous. Depuis des années, le Gillette a dûment dominé le marché Canadien des rasoirs. C'est le rasoir en faveur duquel tous les marchands éclairés déploient leurs meilleurs efforts. Etes-vous de ceux-là?

The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited.

Bureau et Manufacture — Nouvel Edifice Gillette, Montréal.



LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PAR-
TENT DE MONT-
REAL.

De la Gare Windsor pour :

BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9.05 a.m., *10.00 p.m. et
*11.15 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., †8.40 a.m., †9.15 a.m., †4.00
p.m., 7.45 p.m., *9.50 p.m., *10.30 p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m.,
†5.00 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *9.50 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *10.30 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00
p.m., †5.30 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00
a.m., *1.30 p.m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., †9.00 a.m., †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, †9.00 a.m., †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.30 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.45 a.m., †1.45 p.m.,
†4.00

NOMININGUE, †1.45 p.m., †4.00 p.m.

(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

141-143 rue Saint-Jacques
EDIFICE DOMINION EXPRESS



Courroies Maple-Leaf

Copie d'un Témoignage de

JESSE PERRIN,
Fenelon Falls, Ont.

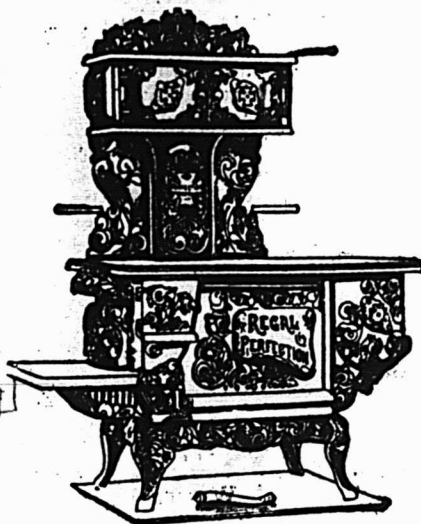
"Je trouve que la Courroie en Cotton Piqué est encore préférable à celle en cuir, parce qu'elle adhère mieux à la poulie et fonctionne sans secousse"

Dominion Belting Co.,
LIMITED
10 RUE ST-JEAN
MONTREAL

St-Lambert	Clarenceville	Pigeon, A.
Adamson, Jas. E.	Dufty, Alfred	Maisonneuve
Ross, D. M. 114	Brunet, A. 54	De Senneville, Adèle (de)
St-Lambert	Graceville	Fortier, J. E.
Lamontagne, Paul Alphonse	Synck, Alex.	Maisonneuve
Kempton, L. F. 1533	Ewing, S. H. 31	Auger, Jos.
St-Polycarpe	Joliette	Bouchard, A. 17
Delage, Marie-Louise (épouse de Cooker, Alex.)	Baril, P. L. & Co.	Maisonneuve
Orkin, J. D. & Co. Ltd. 295	The National Coffee & Spice Co. 44	Asselin, Jos. Sr.
St-Robert	Lachine	Levites, H. 23
Frappier, Adélaïd	Lapointe, Wm.	Maisonneuve
Cie Laiterie St-Laurent 228	Beauregard, J. A. 59	Richer, Jos.
COUR DE CIRCUIT	Lachine	Faille, Z. 25
JUGEMENTS RENDUS	Addison, Wm. alias Edward	Maisonneuve
Défendeurs	La Villé de Lachine 36	Gagnon, Jos.
Demandeurs	Lachine	Wexler, L. et al. 11
Montants	Charette, Narcisse	Maisonneuve
Cartierville	Cohen, L. (de) et vir. 46	Brissette, J. C.
Deslauriers, François Sr.	Lachine	Pigeon, A. 11
Cardinal, S. 6	Giroux, Alfred	Maisonneuve
Champlain	Patton, J. 31	Lapierre, Francis
Dubord, H.	Lachine	Goulet, P. A. 52
Letourneau, O. 67	Smith, J. S.	Maisonneuve
	Strachan, J. F. et al. 21	Senécal, J. A. & Cie
	Maisonneuve	Abel, J. P. 10
	Lepage, Geo.	

Montréal Ouest		St-Cuthbert	Scotstown
Desjardins, Félix	Trudeau, O. 12	Fiset, Cuthbert	Roy, P. Alp. 18
Montréal Ouest		Dumant, A. 19	Dupont, J. G.
		St-François de Brompton	
Renaud, J. E.	Dufort, N. 58	Léveseur, P.	Verdun
Murray Bay		Ewing, S. H. et al. 28	Cooper, Robert
		St-Hyacinthe	
Tremblay, Prosper		Amyot, Wilfrid	Verdun
Rock City Tobacco Co. Ltd.		Artistic Adv. Novelty Co. 53	Lepage, J. E.
Nicolet		St-Justine	
Chapdelaine, J. O.		Laferrière, Arthur et Laferrière, Téléphore	Berliner Gramo Co. Ltd. 29
Fortier, J. O. Ltée	52	Delisle, R. 45	Verdun
Nominigüe		St-Lambert	
Denis, Roméo		Armstrong, A. F.	Maillet, Auguste
Webster, W. R. & Co.	30	Mitchell, R. W. 5	Gunn, Langlois & Cie Ltée 45
Pont Château		St-Pierre	
Aquin, Odilon		Léger, Roch	Verdun
	Delisle, R. 30	Stinson Reeb Builders Supply Co. Ltd. 90	Marchand, Eugène
Québec		St-Remi	
Jones, Frank		Therrien, Alex.	Brousseau, D. Henri
Abraham, A. A. 30		Equitable Fire Insurance Co. 42	McLoughlin, J. 75
Quyon, Québec		Sault-au-Récollet	
Kennedy, J. F.		Leduc, Adélaré	Verdun
Fortier, J. M. Ltée	55	Cousineau, M. 68	Maillet, Auguste
St-Constant		Verdun	
Poirier, Nap.			Maillet, Auguste
Kelsey, W. S. et al. 7			Lefebvre, L. J. 51

Le Poêle 'REGAL'



est garanti cuire également et parfaitement. Nous n'hésitons pas à dire que ce poêle est parfait sous tous les rapports. Il vous sera profitable d'en avoir un échantillon en magasin. Si vous ne tenez pas les poêles mais en avez

besoin pour votre propre usage, nous vous en vendrons un à bas prix pourvu que personne ne vende nos poêles dans votre ville.

The James Smart Mfg. Co.
LIMITED.

BROCKVILLE, - - Ontario.

Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,
Limited

351, rue St-Jacques,
MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.

Ventes par les Shérifs

Du 28 mars au 4 avril 1913

Verdun		
Bélaire, Vital	Handy, R.	60
Viauville		
Clarke, W. L.	Aird, J. M.	7
Westmount		
McDougall, A. W.	Arnton, E. M. (de)	50
Westmount		
Astell, Albert	Labelle, A.	14
Westmount		
McDougall, James	Cooper, W. J.	6
Westmount		
Peck, W. G.	Ritz Carlton Hotel Co. of Mtl.	97
Westmount		
Suckling, H. M.	Graham, J.	11
Westmount		
Donahue, P. J.	Blair, J. W. et al.	64
Westmount		
Suckling, H. M.	Côté, J. G.	10
Windsor Mills		
Tousignant, Arthur	Fortier, J. E.	40
Wotton		
Fortin, F.	Bennett, W. G.	29

LA LOI LACOMBE

Employés	Employeurs
Albert Raza	Ernest Boyer
Albert Trudel	Jos. Grégoire
Jos. Poirier	Gaiety Theatre Co.
Emile Lambert	G. T. R. Co.
Hormisdas Piché	L. Dagenais
Wm. Desjardins	Sir MacDonalld
Henry Gagnon	M. L. H. & P. Co.
Davoy Walter	Laprès & Lavergne

District de Beauharnois
 —Alexandre Pollock vs. John Pollock.
 Une terre sise et située dans le canton de Hinchinbrooke et connue et désignée sur le plan et au livre de renvoi officiels du dit canton de Hinchinbrooke, sous le numéro quarante et un B (No 41B), du troisième rang du dit canton.
 Pour être vendue à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Patrice de Hinchinbrooke, dans le comté de Huntingdon, vendredi le quatrième jour d'avril prochain 1913, à onze heures et demie de l'avant-midi.

District de Chicoutimi
 —Les Commissaires d'Ecoles de la Ville de Chicoutimi vs. Adolphe Beau-lieu.
 1° Tout ce lopin de terre ou emplacement faisant partie du lot connu au cadastre officiel de la ville de Chicoutimi, quartier est, sous le numéro neuf, à prendre du côté est d'icelui, lequel mesure 65 pieds de largeur sur le chemin actuel, mesure précise, et se trouve borné au sud-ouest par le dit chemin, au nord-est par la rivière Saguenay, du côté sud-est par Joseph Dufour, et du côté nord-ouest par Amédée Boivin, avec bâtisses et toutes dépendances.

2° Une petite pointe de terre de forme triangulaire, de superficie inconnue, formant partie du lot numéro neuf, du cadastre susdit, et joignant le terrain ci-dessus en premier lieu décrit, laquelle pointe est bornée par la rivière Saguenay, et a, à cet endroit, environ 45 pieds de largeur, peut-être moins que plus, sur la profondeur qu'il y a en ligne droite, du sud au nord, du côté de Amédée Boivin, depuis la rue Racine à se rendre à la rivière Saguenay, et est bornée comme suit: en profondeur par la rivière Saguenay, comme susdit, d'un côté à l'ouest par Amédée Boivin, de l'autre côté au sud-est par le terrain en premier lieu décrit.

3° Tout ce lopin de terre ou emplacement comprenant: (J) Une partie du lot connu et désigné au cadastre officiel de la paroisse de Chicoutimi, sous le numéro 73A du premier rang nord-est du canton de Chicoutimi, lequel, de figure irrégulière, mesure cinquante deux pieds

et demi de front au chemin public actuel, et 120 pieds de largeur à sa profondeur, et est borné au nord-est par un chemin public, au sud-est partie par Tiburce Bergeron et partie par Dame Delphine Guay ou leurs représentants vers le sud-ouest par le terrain du séminaire de Chicoutimi, et vers le nord-ouest partie par Jean Perron et partie par le terrain ci-après désigné; (K) Une lisière de terre formant partie du lot 73A du cadastre officiel du premier rang nord-est du chemin Sydenham, du canton de Chicoutimi, contigu du côté nord-ouest au terrain décrit au paragraphe J, laquelle mesure six pieds de largeur sur trente pieds de profondeur, et est bornée au nord par une ligne parallèle au pan sud-ouest de la maison de Jean Perron, érigée près de ce terrain et distante de 40 pieds du dit pan, au sud-est par le terrain décrit au paragraphe J, et de tous les autres côtés par le terrain de Jean Perron, et (L) le droit de passage à pieds et en voiture dans une rue de dix pieds de largeur, les clôtures non comprises, sur le front de l'emplacement de Jean Perron, formant partie du lot numéro 73A, du susdit cadastre, et situé au nord-ouest du terrain ci-dessus désigné, pour communiquer du chemin au dit terrain ci-dessus désigné.

Pour être vendus au bureau du shérif, au palais de justice, à Chicoutimi, le premier jour d'avril prochain, à dix heures de l'avant-midi.

District de Joliette

—Corporation de la paroisse de St-Alphonse de Rodriguez vs. Ed. McCarvill.

Une terre située en la paroisse de St-Alphonse de Rodriguez, connue aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de cette paroisse, comme étant le lot numéro trois B' (No 3B) du troisième rang des Augmentations Kildare, contenant en superficie environ cent cinq (105) acres de terre, plus ou moins; bornée devant aux terres du deuxième rang, derrière à celle du demi-rang des dites Augmentations, d'un côté à Dame Julie Brien dit Desrochers ou représentants, et de l'autre côté au défendeur ou représentant.

Un immeuble étant la moitié du côté est du lot numéro quatre A (No 4A) du troisième rang des Augmentations de Kildare, des plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la dite paroisse, ayant cette moitié environ cinq arpents de largeur sur treize (13) de profondeur,



L'ESCABEAU "HERCULÈS"

Le vendeur le plus populaire sur le marché.

Aucun autre n'est aussi fort. Il est pourvu des attache "Fautless" ce qui l'empêche de s'ouvrir ou de se fermer lorsqu'on s'en sert. Absolument rigide.

Satisfaction garantie.

Demandez le catalogue illustré "D."

The Stratford Manufacturing Co., Limited. Stratford Ont.

Agence à Montréal, 448 Rue St-Paul.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 plis. Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser. Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
 Moulin à papier, Joliette, Qué.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR****Montréal et Toronto.**

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA-SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

L' "International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

EQUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.

Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.

Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.

Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8.00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffer-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure.

Achetez le meilleur

Corde pour Châssis, marque "Hercules"

Corde de Coton, marque "Star"

Articles de Vêtements, en Coton,

Ficelle de coton, 3 et 4 fils

en vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

The Hamilton Cotton Co.

HAMILTON, Ont.

CHARBONAnthracite et Bitumineux.

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.
OF CANADA, LIMITED.**

126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.

Câble Métallique**Pour LE FOIN****Plus Malléable****Dure plus longtemps****et meilleur marché que le MANILLE**

Commandez en un rouleau échantillon et vous augmenterez votre Commerce de Câble Pour Le Foin.

CÂBLE MÉTALLIQUE pour tirer les machines à battre, pour les déménagements, etc.

Nous manufacturons toutes sortes de câbles métalliques pour toutes fins.

Accessoires pour câbles métalliques.

Graisse pour câbles métalliques.

The B. Greening Wire Co., Limited

HAMILTON, ONT.

MONTREAL, Qué.

plus ou moins, avec un terrain et autres bâtisses y érigées.

Pour être vendus à la porte de l'église de la paroisse de St-Alphonse de Kodroguez, le vingt-quatrième jour d'avril prochain, à une heure de l'après-midi.

—L'abbé Joseph Lavallée vs. Georges Dugas et al.

1° Un terrain situé dans la paroisse de St-Damien, comté de Berthier, district de Joliette, connu et désigné comme étant le numéro vingt-six (26) des plan et livre de renvoi officiels pour la paroisse de St-Damien de Brandon.

2° Un morceau de terre appartenant à celui ci-haut décrit (le No 26 du huitième rang), connu comme faisant partie du lot No 25, du dit cadastre officiel pour la paroisse de St-Damien (p. 25), de 5 arpents de large sur environ 12 arpents de profondeur, à partir de près du lac Ida, qui coupe le dit lot à aller au cordon qui sépare le huitième rang du neuvième rang; borné d'un côté par le No 26, ci-dessus décrit, et de l'autre côté par le No 24, avec bâtisses.

Pour être vendus en bloc comme une seule et même immeuble, à la porte de l'église de la paroisse de St-Damien, district de Joliette, le troisième jour d'avril prochain à onze heures de l'avant-midi.

District de Montréal

—Alex. Desmarteau vs. Jos. Brisebois.

Un emplacement situé en la paroisse de St-Ignace du Coteau du Lac, dans le district de Montréal; borné en front par le chemin public, connu et désigné

sur les plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse de St-Ignace du Coteau du Lac, comme étant le numéro cent vingt-quatre (124), contenant quatre-vingt-dix pieds de largeur sur le devant, et cent douze pieds de largeur en arrière, plus ou moins, avec les bâtisses sus-érigées.

Pour être vendu à la porte de l'église de la paroisse de St-Ignace du Coteau du Lac, le 4 avril 1913, à 11 heures a.m.

—P. J. Courval vs. Euclide Racette.

Deux lots de terre sis et situés dans le quartier Delorimier, de la cité de Montréal, formant le coin sud-est de l'avenue Mont-Royal et de la rue Parthenais, connus et désignés sous les numéros cent quarante-neuf et cent cinquante, de la subdivision officielle du lot originaire numéro neuf, des plan et livre de renvoi officiels de la Côte de la Visitation, avec les bâtisses dessus érigées.

Pour être vendus au bureau du shérif, en la cité de Montréal, le troisième jour d'avril prochain, à dix heures de l'avant-midi.

—Frank Labelle vs. Wilbrod Corbeil.

1° Un lot de terre situé dans le quartier Notre-Dame de Grâce, de la cité de Montréal, connu et désigné sous le No 106, de la subdivision du lot No 180, des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de Montréal, borné en front par la rue Botrel, étant le No 279, de la subdivision du dit lot No 180, des dits plan et livre de renvoi officiels.

2° Un lot de terre sis et situé dans le quartier Notre-Dame de Grâce, de la cité de Montréal, connu et désigné sous

le No 105, de la subdivision du lot No 180, des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de Montréal; borné en front par la rue Botrel, étant le No 279, de la subdivision du dit lot No 180, des dits plan et livre de renvoi officiels, avec maison en bois et autres bâtisses dessus érigées.

Pour être vendus au bureau du shérif, en la cité de Montréal, le troisième jour d'avril prochain, à onze heures de l'avant-midi.

District de Québec

—Ed. Demers vs. Wm. Wilcox.

Les lots Nos 216A et 216B (deux cent seize A et deux cent seize B) des subdivisions du lot No 98216A et 216B (quatre-vingt-dix-huit—deux cent seize A et deux cent seize B), du cadastre officiel pour la paroisse de Notre-Dame de Québec "Banlieue", avec en plus une petite lisière de terrain mesurant à peu près un pied de front par à peu près cinquante pieds de profondeur, à être pris sur la partie sud-est du lot No 217B (deux cent dix-sept B) de la subdivision du dit lot numéro quatre-vingt-dix-huit, du dit cadastre officiel pour la dite paroisse de Notre-Dame de Québec, étant un lot de terre situé Avenue Bourlaimagne, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Pour être vendus en bloc au bureau du shérif, en la cité de Québec, le quatrième jour d'avril prochain, à dix heures du matin.

La Publicité sous toutes ses formes, est le levier des affaires.

Tout commerçant désireux de voir prospérer ses affaires devrait ne pas rester indifférent à ce axiome mais s'efforcer d'étudier les théorèmes qui en découlent.

C'est dans ce but que nous mettons à la disposition de nos lecteurs, différentes brochures relatives à la pratique commerciale et qu'ils pourront se procurer à nos bureaux aux prix suivants :

La Publicité Coloniale	Prix 35c.
La Publicité en Allemagne	Prix 35c.
La Défense des Petits Commerçants par la Publicité	Prix 25c.
La Réclame dans le Rapport avec les affaires et le Publicité	Prix 50c.
Le Carnet d'Un Homme d'Affaires	Prix 15c.
La Vente par Correspondance	Prix 35c.

" LE PRIX COURANT," 80 Rue Saint-Denis, Montréal.

La plus grosse quantité débitée**La plus haute qualité livrée****Les prix les plus avantageux du marché****Production Journalière 17,500 barils****Correspondance Sollicitée**

Savoir acheter est la clef du succès dans les affaires ;
Il y a souvent plus d'argent à faire dans l'achat que
dans la vente.

Notre énorme production nous permet de vous faire
des prix très avantageux.

Ecrivez-nous pour Cotations

Nous avons beaucoup d'engrais en stock.

Nos marques sont les meilleures qui soient sur le marché.

Nos prix défient toute concurrence.

Nous pouvons vous vendre des chars d'engrais
complets tels que SON, GRU, MIDLINGS,
FARINE D'ENGRAIS, etc... Nous mettons dans
vos chars l'assortiment que vous désirez.

Pourquoi acheter de la farine forte quand vous
n'en avez pas besoin ? Nous ne vous vendrons
que la quantité qui vous est nécessaire.

Demandez ce que vous voulez
et quelle quantité de chaque sorte

The CANADIAN MILLING AGENCY**9 Rue ST-LOUIS,****VICTORIAVILLE, Qué.**

Pour faire des affaires

Au point de vue de l'épicier, tout dépend de la demande existante pour les marchandises qu'il a en stock. C'est pourquoi le

Sirop de Blé d'Inde

Marque "Crown"

est vendu par tous les épiciers. Il apporte des affaires parce qu'il est d'une demande nationale.

Quand on demande la Marque "Crown", aucune autre marque de Sirop de Blé d'Inde ne sera acceptée.

La Marque "Crown", est connue par tout le Canada comme le sirop idéal pour la table et la clientèle vient là où la Marque "Crown", est vendue.

C'est la saison et le moment d'emmagasiner la Marque "Crown". Vos clients apprendront avec plaisir que vous la tenez—et elle sera pour vous une source constante de profits.

La demande est créée—Vous n'avez qu'à y répondre.

"The Canada Starch Co. Limited"

Manufacturiers des EDWARDSBURG BRANDS.

MONTREAL,

CARDINAL,

TORONTO,

BRANTFORD,

VANCOUVER.