

PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 13 MARS 1914.

Vol. XLVII—No 11

Ce que les Epiciers disent

à propos de la

Sauce Lea & Perrins

La Maison Fraser, Viger & Co. Limited, de Montréal, a la réputation dans tout le Canada, d'avoir la clientèle de la plus haute classe. Cette maison bien connue recommande toujours à ses clients ses meilleurs articles.

Dans ses annonces dans les journaux quotidiens, elle attire toujours l'attention sur "L'Originelle et Authentique Sauce Worcestershire".

AUTHENTIQUE SAUCE WORCESTERSHIRE "LEA & PERRINS"

Parmi toutes les différentes sauces qui inondent le marché, la Lea & Perrins, "L'AUTHENTIQUE WORCESTERSHIRE" est toujours en tête et d'une grande marge. Sa saveur est unique et des plus appétissantes, différentes de toutes autres. Nous vendons l'Authentique Sauce Worcestershire Lea & Perrins en trois bouteilles de différentes grandeurs.

Grandes bouteilles, chacune.....	\$100
Moyennes " "	60c
Petites " "	35c

Cette annonce n'a pas été sollicitée par nous, et est un frappant exemple de l'estime dans laquelle est tenue la Sauce Lea & Perrins parmi les épiciers aussi bien que parmi les consommateurs.

J. M. Douglas & Co.,
Agents pour le Canada.

Montréal
Etabli en 1857





TENEZ LES MEILLEURES ESSENCES.

C'est le seul moyen d'attirer et de retenir la clientèle des ménagères soigneuses. Lorsque l'une d'elles vient à votre magasin et vous demande une essence culinaire, elle entend naturellement la meilleure, car de la qualité de l'essence dépend la qualité du mets.

Par conséquent, donnez-lui les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

et vous vous assurerez son constant patronage ainsi que celui de ses amies et connaissances. Soyez assuré qu'il n'y a pas de meilleurs agents de publicité que les femmes. Si vous voulez qu'elles soient en votre faveur, donnez-leur toujours ce qu'il y a de mieux. Tout ce qu'on peut mettre de qualité dans une bouteille d'essence se trouve dans les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS.

Henri Jonas & Cie.,

Fabricants.

Maison Fondée en 1870.

389 et 391 Rue St-Paul,

Montréal



C'est le Moment

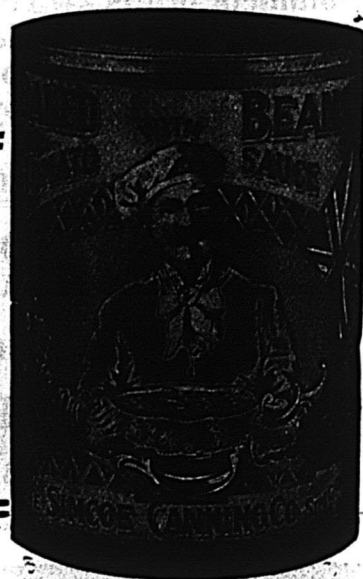
de recommander les **Fèves Cuites**. Nous sommes en Carême, la saison de l'abstinence de la viande. C'est votre chance d'introduire les **Fèves Cuites SIMCOE**—ordinaires, avec sauce chili ou aux tomates. Vos clients apprécieront leur pouvoir d'alimentation et de nutrition. Une boîte contient autant de nourriture qu'une livre de bifsteck.

Poussez vos clients à "acheter par caisse"—ne soyez pas satisfait avec des commandes d'une boîte. Pour vous aider à atteindre ce but, nous avons préparé quelques attrayantes annonces, lesquelles nous serons heureux de vous envoyer sur réception d'une carte postale. Écrivez-nous quelques mots **immédiatement**.

Recommandez la Marque SIMCOE — C'est la Marque de Qualité.

Dominion Cannery, Limited

Hamilton, Canada.



La Marque

de Qualité

FAITES PLUS D'ARGENT SUR VOS VENTES DE SIROP

La perte de profit et le trouble avec vos clients pour le mécontentement que donne le mauvais sirop sont entièrement éliminés lorsque vous tenez le

SIROP DE TABLE MARQUE "CROWN"

Ce splendide produit est maintenant offert aux épiciers progressistes, en barils contenant environ 45 gallons. Nous cotons seulement un exceptionnel bas prix dans des lettres confidentielles. Nous acceptons aussi de payer le fret et de ne pas faire payer les barils.

Les épiciers de toute la Province nous disent qu'ils ont grandement accru leurs ventes depuis qu'ils commencent à tenir la Marque "Crown" et que leur pourcentage de profit s'est considérablement amélioré.

Pourquoi ne suivez-vous pas leur exemple et rendre possible d'obtenir les profits ajoutés au

moyen de l'active demande pour la Marque "Crown"? Nous garantissons que la Marque "Crown" ne fermentera pas ni ne se gâtera.

Si vous désirez essayer ce Sirop, le meilleur de tous, dans votre propre maison avant de décider que c'est une bonne affaire de pousser cette Marque dans le magasin, nous serons heureux d'envoyer un échantillon absolument gratis sur réception de votre demande.

Si vous connaissez déjà la superbe qualité de ce Sirop, pourquoi ne pas commander au moins un baril aujourd'hui? Lorsque vous ferez votre commande, nous vous demandons de mentionner le nom du marchand de gros par l'intermédiaire duquel vous désirez que votre consignation soit envoyée.

Envoyez votre commande aujourd'hui.

THE CANADA STARCH CO. LIMITED

(Manufacturiers des Marques EDWARDSBURG)

MONTREAL

Usines : CARDINAL, BRANTFORD.

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

La lb.
 Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ½ lb. et ¼ lb. 0.34
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, ½ s. et ¼ bte de 6 lbs. 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
 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
 Buckwheat en cartons, douz. 1.00
Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60
Pancake en cartons, douz. 1.00
 Cartons contenant ¼ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl" **La lb.**
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse 20c
 No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse 21c
 No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse 27c
 No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse 32c
 No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse 33c
 No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse 40c
 No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse 41c
Thé Vert Ceylan "Owl" **La lb.**
 No 10, 1 s. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, ½ s. 30 lbs. par cse 27c

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand.



Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
 Caisse, 120 paquets de ½ lb., \$3.00.
 Caisse, 30 ppts 1 lb. et 60 ppts ½ lb., \$3.00.

Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, \$3.00.

WILLIAM CLARK

Montréal
Conserves **La doz.**
 Viandes assorties 1s 2.40
 Compressed Corned Beef 1s 2.40
 Compressed Corned Beef 2s 4.30
 Lunch Ham 1s 2.40
 Lunch Ham 2s 3.50
 Ready Lunch Beef 1s \$2.40 2s 4.30
 Geneva Sausage 1s 2.50 2s 4.25
 English Brawn 1s 2.10 2s 3.75
 Boneless Pigs Feet 1s 2.10 2s 3.75
 Sliced Smoked Beef ½s 1.50 1s 2.50
 Roast Beef 1s 2.40 2s 4.30
 Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s 1.60
 Ditto 1s 2.75
 Boeuf Bouilli 1s 2.40
 Boeuf Bouilli 2s 4.30
 Boeuf Bouilli 6s 15.00



OEUF S

Producteurs et Expéditeurs : —

Vous avez besoin à cette saison de l'année de bons renseignements du marché, des encaissements rapides, les plus hauts prix.

Pour ceci, correspondez ou expédiez à

Gunn, Langlois & Cie, Limitée.

Principale Maison de Produits du Canada.

MONTREAL.

La Continental Bag & Paper Company, Ltd.

OTTAWA.

Manufacturiers de Sacs Exclusifs.

La Vente des Sacs en Papier n'est qu'une partie de notre Service.

Nous nous faisons un point d'honneur de ne fabriquer que des Sacs de la Meilleure Qualité et de la plus grande Solidité.

Demandez à votre Marchand en Gros de ne vous fournir que des

SACS "CONTINENTAL" ANTISEPTIQUES

DISTRIBUTEURS :

ONTARIO — The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.

MANITOBA, A BERTA, SASKATCHEWAN — Walter Woods & Co., Winnipeg

NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON — Thomas Flavagan, Upper Water St. Halifax.

NOUVEAU BRUNSWICK — J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.

COLOMBIE ANGLAISE — Smith, Davidson & Wright Ltd. Vancouver.

PROVINCE DE QUEBEC — The Continental Bag & Paper Co., Ltd., 584 rue St-Paul, Montréal.

Pork and Beans, sauce tomates	1s	0.60
Pork and Beans, sauce tomates	2s	0.95
Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates	3s	1.15
Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates	3s	1.35



Pork and Beans, Plain	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.95
Pork and Beans, Plain, boîtes plates	3s	1.15
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	1 1/2s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2 1/2s	11.00
Jellied Veal	1 1/2s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Jellied Hocks	2s	4.30
Jellied Hocks	6s	13.00

Potted Meats.

Ham, Tongue, Beef and Veal,	1/2	0.50	1/2s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	1 1/2s	1.20	1 1/2s	1.20
Pâtés de Foie	1 1/2s	0.90	1 1/2s	0.90
Pâtés de Foie	1 1/2s	1.35	1 1/2s	1.35
Clark's Concentrated.	La doz.		La doz.	
Soupe au poulet		1.00		1.00
Toutes autres soupes		0.95		0.95

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" 1/2s 1.50
Boeuf fumé en tranches "Inglass" 1/2s 2.10
Boeuf fumé en tranches "Inglass" 1s 3.35

J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.



Blous à laver La lb.
"Blueol", boîtes 10 lbs., 50 ppts de 4 carrés, 15c "Sapphire" btes de 14 lbs. ppts de 1/2 lb.
"Union", boîtes de 14 lbs., ppts de 1/2 et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN,
Montréal.

Edward's Soups (Potages Granulés, Préparés en Irlande) Variétés: Brun — Aux Tomates — Blanc.
Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton 0.45
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. 0.45

Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. 1.45
Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., grandeur, 8 oz., par doz. 2.35

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

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

Prix au Détaillant
Lait Condensé (sucré) \$6.00
Marque Reindeer (4 doz. par cse) 5.25
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 4.75
Marque Clover (4 doz. par cse) . . . 4.75
Lait évaporé (non sucré)
Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (1/2 douzaine par caisse) 4.75
Café (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse large) 5.00
Marque Reindeer (4 doz. par cse petite) 6.00
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.
St. Charles "Family" 3.9c
St. Charles "Hotel" 4.25
Lait "Silver Cow" 5.4c
"Purity" 5.2c



Le Vendeur Automatique EXTERIEUR de

BOWSER
ESTABLISHED 1885

pour la Gazoline ou Kerosene vous attire des affaires.

Tous les passants voient l'enseigne et les pompes—une pompe noire pour la kerosene et une rouge clair pour la gazoline—et bientôt vous êtes "propriétaire" de leur commerce

Les machines à pomper l'huile se vendent par milliers, et chacun dans vos environs est votre client légitime pour de grandes quantités d'huile. Les lampes ne sont pas toutes hors d'usage non plus.

Les automobiles, moteurs à gazoline, systèmes de lumière à gazoline, consomment des millions de gallons de gazoline et d'essence.

Ce commerce devrait être vôtre, et il vous viendra avec un système Bowser.

Le coût en est minime. Les profits sont considérables. Le commerce est continu et sûr toute l'année.

Ecrivez-nous et nous vous apprendrons comment faire de l'argent.

S. F. BOWSER & CO., Inc.

66-68 Avenue Frazer, Toronto, Can.

Pompes fabriquées par des ouvriers Canadiens et vendues par des Marchands Canadiens

Bureaux de Ventes dans tous les Centres et représentants partout.

Détenteurs des brevets et fabricants originels de pompes étalon mesurant automatiquement à la main et par pouvoir, petits et grands réservoirs, Entrepôts de gazoline et d'huile et système de distribution. Mesures à enregistrement automatique pour conduits, système de filtrage et circulation d'huile, système de nettoyage à sec, etc.

Maison Etablie en 1885.

La Demoiselle :— "Arrêtez, Jean ! Voici une Pompe Bowser."

Jean :— "Oui, mademoiselle."

La Demoiselle :— "Pendant que vous emplirez le réservoir de l'auto, nous allons entrer commander notre épicerie."

INTERNATIONAL GROFAST CALF-MEAL

[Nourriture pour engraisser le bétail rapidement]

Tout fermier progressiste moderne élève ses bestiaux avec quelque aliment artificiel—le lait est complètement trop dispendieux.

Il y a de grosses affaires qui attendent le marchand qui vend la meilleure nourriture pour les bestiaux — l'INTERNATIONAL GROFAST CALF-MEAL.

Allez-vous être ce marchand, ou allez-vous laisser quelqu'autre vous devancer ?

Un côté du sac est imprimé en français et nous avons des brochures, etc., en français pour que vous les distribuiez à vos clients.

Instructions complètes en français dans chaque sac.

Pour prix, etc., écrivez à

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO.,
LIMITED
TORONTO, Ont.



Oui, Madame,

Le Sel

WINDSOR

est le meilleur

SEL DE TABLE

que nous tenions.

C'est la saison d'acheter du Poisson

On est en plein Carême—et la plupart des gens désirent du poisson Vous ne servez que vos meilleurs intérêts en ne prenant que le meilleur en stock—de la qualité en cette saison dépend tout votre commerce de l'année.

La Marque THISTLE fera les délices de vos clients

Le nom et la célébrité du poisson de la Marque "Thistle" ont apporté crédit et honneur aux producteurs et amènent de l'argent au détaillant.

L'étiquette "Thistle" sur les Haddies, Harengs salés et fumés, Harengs à la sauce Tomate et Thon, est connue dans tout le Canada pour garantir la propreté, l'authenticité et la saveur naturelle du poisson fraîchement pêché et aussitôt mis en boîtes en sortant de la mer.

La propreté de la Marque "Thistle" est toujours proverbiale—la saveur est fine—toujours authentique.

Un grand tribut à cette marque, est que quelques fois la demande excède l'approvisionnement. Aussi ayez votre approvisionnement à temps.

ARTHUR P. TIPPET & CO.

MONTREAL,

Agents

QUEBEC

Saindoux Compose

JAING'S

Reconnu comme le meilleur
sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

Matthews-Blackwell Limited

Rue Mill,

MONTREAL.



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
 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

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



"Paos" ("Le savon qui nettoie").

Par douzaine de boîtes 0.80

Yankee Cleaner.

Boîte de 1 gallon \$1.00
 Boîte de 1/2 gallon 0.60
 Boîte de 1 pinte 0.32
 Boîte de 1 chopine 0.20

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boîtes assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd.,
 Manufacturière de marques Edwardsburg.

La lb.
 Empois de buanderie. 0.06
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) 0.06 1/2
 Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06 1/2
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.07
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.07
 Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) 0.06 1/2
 Barils No 1 (200 lbs.) 0.06 1/2
 Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) 0.07 1/2
 Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. 0.08
 Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs. 0.08
 Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) 0.07
 Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo 0.07 1/2
 Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse 3.00
 Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) 1.50
 Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloïd. 0.10
 Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse 3.60
 Empois de cuisine.
 W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) 0.07 1/2
 Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) 0.06
 (Boîte de 20 lbs., 1/2 en plus.)

F W GILLETT COMPANY LIMITED
 Toronto, Ont.



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

Levain on Tablettes "Royal."

Boîte 36 paquets à 5c . . . la boîte \$1.15



Lessive on 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'alur.



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. . . 1.60
 2 doz. de 12 oz. . . 1.85
 4 doz. de 16 oz. . . 2.25
 2 doz. de 16 oz. . . 2.30
 1 doz. de 2 1/2 lbs. . . 5.30
 1/2 doz. de 5 lbs. . . 9.60
 2 doz. de 6 oz. } à
 1 doz. de 12 oz. } **la Cse**
 1 doz. de 16 oz. } \$8.00

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



LONGUEUR: 425 PIEDS—HAUTEUR: 115 PIEDS—PROFONDEUR: 120 PIEDS
 CAPACITÉ: 200.000 BARILS PAR AN.

BRASSERIE FRONTENAC

La Plus Belle — La Plus Vaste — La Mieux Aménagée du Pays

Jugeant que le temps était arrivé de doter le Canada d'une Grande Brasserie Moderne, outillée pour produire une bière qui égale les meilleures bières importées, un groupe d'hommes d'affaires Canadiens, après trois ans d'efforts et d'études, avec le concours d'experts et l'appui d'un fort capital a construit, aménagé, outillé la Brasserie Monumentale en briques, acier et ciment, qui s'élève vis-à-vis de la gare du Mile-End, LA BRASSERIE FRONTENAC.

C'est dans cette Brasserie modèle, sous la direction d'experts Brasseurs, qu'est produite

LA BIÈRE FRONTENAC l'égale des meilleures Bières importées.
 LA BIÈRE FRONTENAC est en vente partout.

FRONTENAC BREWERIES LIMITED
 MONTREAL

Un moderne produit d'allumettes, cela vous paiera de tenir les
Allumettes "GASLIGHTER" de Eddy

L'allumette a
 4¼ pouces de long.
 vous ne pouvez pas
 vous brûler avec
 elles.

Elles sont économi-
 ques, car vous pouvez
 allumer plusieurs becs
 avec une seule allu-
 mette.



The Geo. E. Tuckett & Son Co., Limited.
 HAMILTON, ONT.

CHARBON

Anthracite 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, MONTRÉAL.

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple et efficace contre tous les maux de tête—un remède que chaque marchand peut recommander comme
 un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les Poudres No. 1, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-même à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

**POUDRES NERVINES
 De MATHIEU**
 Pour tous les Maux de Tête et Névralgie.

Une poudre énergique et quelquefois puissante sans
 danger.
 Si vous avez mal à la tête.
 Si vous êtes fatigué.
 Si vous ne dormez pas bien.
 Si vous êtes nerveux.
 Si vous avez le grippe.
 Si vous souffrez de courbure.

Ces poudres sont
 très utiles pour
 débiter les enfants
 pendant la dentition.

Comme remède contre les rhumes et les
 troubles bronchiques, le Sirop de Goudron
 et d'huile de foie de morue de Mathieu est
 fameux et cette préparation pour des Pou-
 dres Nervines—marche à grands pas dans
 la même voie.

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 :

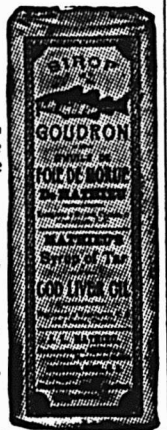
Nom

De
 (Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



Votre recommandation

influence toujours les achats de vos clients. Vous pouvez recommander avec certitude le

St. Lawrence
Sugar

Sucre Granulé

comme un sucre pour convenir aux plus difficiles. Il soutiendra l'expérience.



Soda "Magic" la Cse
 No. 1 caisse (60 pqt. de
 1 lb. 2.85
 5 caisses. 2.75
 No. 5 caisse
 100 pqt. de 10 oz. 2.00
 5 caisses 2.80

Bicarbonate de soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 lbs., par caque . \$2.75
 Barils de 400 lbs., par baril . . . 7.00



Crème de Tartre de "Gillett"
 La doz.
 ¼ lb. pqt. (4 doz. dans la caisse) . . . \$1.10
 ½ lb. pqt. (4 doz. dans la caisse) . . . 2.20

La Cse
 4 doz. pqt., ¼ lb. . . . { assor- } \$8.80
 2 doz. pqt., ½ lb. . . . { tis. }
 ¼ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.60
 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) 4.70
 La lb.
 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) 0.36
 10 lb. boîtes en bois 0.33
 25 lb. seaux en bois 0.33
 100 lb. barils 0.31
 360 lb. barils 0.30½

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED
Montréal
Prix du Saindoux
Composé, Marque
BOAR'S HEAD. F.
O. B. Montréal.
 Tinettes 60 lb. 0.11½
 Tierces 0.11



Seaux en bois, 20 lbs. 0.11½
 Chaudières, 20 lbs. 0.11
 Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse . . . 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse . . 0.11½
 Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse . . . 0.11½

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
EASIFIRST
 Tinettes 60 lb. 0.11½
 Tierces 0.11

Seaux en bois, 20 lbs. 2.25
 Chaudières, 20 lbs. 2.15
 Caisses, 3 lbs. lb. 0.12
 Caisses, 5 lbs. lb. 0.12
 Caisses, 10 lbs. lb. 0.12
 Pains moulés d'une livre 0.12½
IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000
 Athlete \$ 8.50
 Bouquet, boîte 350, par boîte \$2.08 5.95
 Calabash 11.20
 Columbia "tout tabac" 11.50
 Coronet 2 18.50
 Dardanelles "Turques", bouts unis 12.50

Dardanelles "Turques", bouts liège ou argent 12.75
 Derby, boîte de 600, la boîte, \$4.12; le 1000 6.85
 Empire Navy Cut 8.20
 Fatima 10.25
 Guinea Gold 8.20
 Gloria 5.95
 Gold Crest 6.20
 Hassan "Turques" 8.50
 Imperial A A 27.00
 Imperial A A 1 35.00
 Mecca "Egyptiennes" 8.50
 Mogul "Egyptiennes" bouts unis 12.25
 MMogul "Egyptiennes" bouts en liège 12.25
 Murad "Turques", bouts unis 12.25
 New Light "tout tabac" 8.50
 Niobe Turques 8.00
 Old Chum 8.20
 Old Gold 6.50
 Pall Mall "Format ordinaire" 19.00
 Pall Mall "Format Royal" 25.00
 Players Navy Cut 8.40
 Richmond Straight Cut 11.20
 Sweet Caporal 8.50
 Sweet Sixteen 5.95
 Sub-Rosa "tout tabac" 8.50
Cigarettes importées
 Capstan "douces et médium" 12.50
 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 fer-blanc 50s et boîtes de cartons 10s 15.50
 Three Castles, boîtes de fantaisie 16.00
Tabac à cigarettes La Lb.
 B.C. No 1, 1/13 \$1.10



GOLD DUST

a du succès partout. Vous pouvez en faire un succès pour votre magasin si vous la recommandez. Elle plait à la cliente à cause de son pouvoir de nettoyage. Elle plait au marchand à cause de notre publicité étendue, dispendieuse, persistante et convaincante, qui atteint tous les lieux et stimule la demande.

La poudre à laver GOLD DUST se vend presque d'elle-même.

Fabriquée par

The N. K. Fairbank Company Limited.
MONTREAL.



—réel— Catsup aux Tomates

Il y a d'excellentes affaires à faire à cette saison de l'année dans le catsup ; spécialement si vous vendez la délicieuse **Marque E. D. S.**

Le Catsup aux Tomates E. D. S. est soigneusement préparé dans les cuisines hygiéniques E. D. S. Aucun préservatif ou colorage artificiel n'y est absolument employé. Les meilleures tomates et de pures épices seulement y sont employées.

Le Catsup E. D. S. n'est surpassé par aucun autre importé et se vend à plus bas prix.

Fait seulement par

**E. D. Smith & Son
LIMITED**

WINONA, ONTARIO

AGENTS :

NEWTON A. HILL,	Toronto.
W. H. DUNN,	Montréal
MASON & HICKEY,	Winnipeg.
R. B. COLWELL,	Halifax, N. E.
J. GIBBS,	Hamilton.



DEPUIS UN SIECLE OU PLUS

St-Vincent a expédié le grès de l'approvisionnement du monde en fait d'Arrowroot, parce que la **St. Vincent Arrowroot** est la meilleure.

Comme article courant de ménage il s'est fait une place dans nombre de domiciles ; ses qualités saluaires et nutritives en font un aliment sain et bienfaisant pour les jeunes gens, les gens âgés et les invalides.

La grande variété de mets délicieux qu'on peut confectionner avec cet aliment explique le "pourquoi" de sa popularité. Il se digère très facilement.

Faites bien savoir à votre clientèle que vous avez la **St. Vincent Arrowroot** et vos ventes seront considérables. Pour renseignements et échantillons écrivez à J. Elliot Sprott, Secrétaire.

**ST. VINCENT ARROWROOT GROWERS
AND EXPORTERS' ASSOCIATION**

KINGSTOWN

Antilles
Anglaises



Deux questions à propos.

Y a-t-il de l'argent à faire ?
Augmenteront-elles mes affaires ?

Laissez-nous répondre pour vous,
M. l'Épicier

Il y a plus d'argent dans les
Fèves au Lard de Clark

que dans toute autre marque,
parce que:—

Elles sont les meilleures sur le
marché.

Elles sont bien annoncées.

Elles se vendent aussitôt.

Elles ont la Réputation et
la Réputation amène
les affaires

W. Clark Limited
MONTREAL

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 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.
L. E. Geoffrion, ancien président de la Chambre
de Commerce du District de Montréal, membre
de la Commission du Hâvre 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-inspec-
teur et surintendant de la Metropolitan Life
dns. 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 DEMANDES.—Le "Prêt
Immobilier, Limitée" n'a pas encore d'agence
dans tous les Districts et est disposé à entrer en
pourparlers avec des représentants bien quali-
fiés.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la
brochure explicative gratuite.

Lorsque vous arrangez votre vitrine,
ayez soin de mettre le motif principal à
la hauteur où il sera le mieux saisi par la
vue du passant.

Athlete, 1/13	1.08
Sweet Caporal, 1/14	1.17
Tabacs coupés	La Lb.
Old Chum, 1/11	\$0.90
Lord Stanley, tins ½ et ¼ lb.	1.16
Meerscham, 1/11	0.87
Athlete mix. Tins ½ et ¼ lb.	1.42
Old Gold, 1/12	1.03
Seal of North Carolina, 1/12	0.98
Duke's Mix. "Cut Plug", 1 lb.	0.92
Old Virginia, pqts ½ et 1 lb.	0.75
Duke's Mixture "granulé"	
1/11 bags, 5 lbs. carton	0.94
Bull Durham	
1/10 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
Old Virginia, pqts 1/16	0.70
Snap, pqts 1/7 et 1/14	0.58
Calabash Mixture, tins ¼ et 1 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins ¼	1.25
Calabash Mixture, tins ¼	1.40
Capstan Navy Cut "importé", tins ½, Medium et Fort	1.50
Capstan Mixture, "importé", tins ½ medium	1.50
Pride of Virginia, "importé", tins 1/10	1.50
Old English Curve Cut "importé", tins 1/10 lb.	1.35
Tuxedo "importé", tins 1/10 lb.	1.37
Lucky Strike "importé", tins 1/10	1.50
Rose Leaf "importé", à chiquer, pqts 1 oz.	1.30
Tabacs à chiquer "importés"	La Lb.
Piper Hiedsieck	1.22
Tabacs en poudre	La Lb.
Copenhagen, en boîtes 1/12 lb.	0.90
Horseshoe	0.90
Rose No 1 de Landry	0.32
Rose No 1 de Houde	0.34

EMPIRE BRANCH

Tabacs à chiquer	
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42
Moose, 11s 2x3 18 lbs. cads, 12 lbs. ½ cads.	0.40
Snow Shoe, barres, 6 ½ morc. à la lb.	0.45
Stag, 5 1/3 morc. à la lb. ½ butts	0.39
Black Watch, 6s	0.45
Bobs, 5s et 10s	0.39
Currency, 10s	0.39
Pay Roll, 7½s	0.59
Empire Navy Chewing, barres, 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53
Tabacs à fumer en palettes	La Lb.
Rosebud, 3x3, 7s ½ cads, 8 lbs.	0.50
Pedro, barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes de 6 lbs.	0.58
Empire, 6s et 12s	0.44
Rosebud, 6s	0.45
Ivy, 7s	0.50
Shamrock, 6s	0.45
Tabacs hachés	
Great West, sac, 8s	0.59
Regal, cube cut, en boîtes de 9s	0.70
Taxi, crimp cut, boîtes 10s	0.78

HENRI JONAS & CIE, Montréal.

Pâtes Alimentaires.	La lb.
Macaroni "Bertrand"	0.08
Vermicelle "Bertrand"	0.08
Spaghetti "Bertrand"	0.08
Alphabets "Bertrand"	0.08
Nouilles "Bertrand"	0.08
Coquilles "Bertrand"	0.08
Petites Pâtes, etc.	0.08
Extraits Culinaires.	La doz
1 oz. Plates, Triple concentré	0.84
2 oz. Plates, Triple concentré	1.57

IMPORTANT

Les Épiciers détaillants
qui désirent plaire à leurs
clients devraient être certains
de pouvoir leur fournir les véri-
tables



Baker's
Cocoa
and
Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par
WALTER BAKER & CO.,
Limited.
Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

ÉPICIER EN GROS

Importateurs de Mélasses, Si-
rops, 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-Dizier
MONTREAL

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré

DES ÉPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqués par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A.TAYLOR, Agen, Montréal

AGENCES					
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,		Verts Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.00	Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	15.00
Légumes importés		Verts Fins, ½ kilo, 100 s.	11.50	Extra Fins, 1 kilo, 50 s.	14.50
"LE SOLEIL"		Verts Fins, ½ kilo, 50 s.	11.00	Très Fins, ½ kilo, 100 s.	13.50
		Verts Moyens, ½ kilo, 100 s.	7.50	Fins, ½ kilo, 100 s.	11.50
		Verts Coupés, ½ kilo, 100 s.	7.50	Mi-Fins, ½ kilo, 100 s.	11.00
		Divers		Moyens, No 1, ½ kilo, 100 s.	10.00
Asperges	C/S	Carottes tournées, ½ kilo, 100 s.	10.50	Moyens, No 2, ½ kilo, 100 s.	9.50
Pointes de Tête seul, ½ flac. 40 s.	22.00	Carottes tournées, 1 kilo, 50 s.	10.00	Moyens, No 3, ½ kilo, 100 s.	9.00
Pointes de Tête seul, ½ kilo, 100 s.	27.50	Choux de Bruxelles, ½ kilo, 100 s.	9.50	Petits Pois Frs. Petit	
Pointes de Tête seul, 1 kilo, 50 s.	27.00	Choux de Bruxelles, 1 kilo, 50 s.	9.00	Fins, ½ kilo, 100 s.	9.50
En Branches Géantes, bocal, 16 s.	10.00	Côtes de Céleri, ½ kilo, 100 s.	8.00	Moyens. ½ kilo, 100 s.	7.00
En Branches Géantes, ½ kilo, 100 s.	27.00	Côtes de Céleri, 1 kilo, 50 s.	7.50	Soupes	
En Branches Géantes, 1 kilo, 50 s.	25.00	Céleri (pieds), ½ kilo, 100 s.	10.00	Cerfeuil, ½ kilo, 100 s.	9.00
En Branches Grosses, ½ kilo, 100 s.	24.50	Epinards en Purée, ½ flac., 40 s.	8.00	Crème de Céleri, ½ kilo, 100 s.	6.50
En Branches Grosses, 1 kilo, 50 s.	23.50	Epinards en Purée, ½ kilo, 100 s.	10.00	Julienne, ½ kilo, 100 s.	8.00
En Branches Extra, 1 kilo, 50 s.	22.00	Epinards en Purée, 1 kilo, 50 s.	9.50	Oseille, ½ kilo, 100 s.	9.00
Coupées sur Extra, ½ kilo, 100 s.	22.00	Fonds d'Artichauts, ½ kilo, 100 s.	33.00	Printanière, ½ kilo, 100 s.	8.50
Coupées sur Extra, 1 kilo, 50 s.	21.00	Salsifis, ½ kilo, 100 s.	11.50	Tomates Purée, ½ kilo, 100 s.	10.50
En Branches Fines, ½ kilo, 100 s.	22.00	Macédoines		Tomates Purée, 1 kilo, 50 s.	10.00
En Branches Fines, 1 kilo, 50 s.	21.00	Extra choix, No 1, ½ flac., 40 s.	8.50	Huile d'Olive "Minerva"	
Flageolets		Extra choix, No 1, ½ kilo, 100 s.	12.00	Caisse 12 bout., litre	8.00
Extra Fins, ½ kilo, 40 s.	9.50	Extra choix, No 1, 1 kilo, 50 s.	11.50	Caisse 12 bout., qrts.	6.00
Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.50	Sans marque, No 2, ½ kilo, 100 s.	9.00	Caisse 24 bout., pts.	6.50
Moyens, ½ kilo, 100 s.	11.00	Petits Pois		Caisse 24 bout., ½ pts.	4.25
Haricots		Sur Extra Fins, ½ flac., 40 s.	10.00	Caisse 2 estagnons, 5 galls.	2.00
Verts Extra Fins, ½ flac., 40 s.	9.00	Sur Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	15.50	Caisse 6 estagnons, 2 galls.	2.05

MM. Manning & Co., Limited

LA BARBADE, Antilles Anglaises

Désirent attirer l'attention du Commerce d'Épicerie en gros sur le fait que la plus scrupuleuse attention est toujours donnée par eux à la Pureté et à la qualité de la

"Extra Fancy"

Mélasses de la Barbade

expédiée de l'île sous leur Marque de Commerce. Absolument aucun adultérant n'y est employé.

REPRESENTANTS EN GROS

W. S. GOODHUGH & Co.,

312 Edifice du BOARD OF TRADE,

MONTREAL.

Profits et Livres

Chaque fois que vous vendez quoi que ce soit à votre comptoir, la justesse de vos balances détermine votre profit ou votre perte. Il vaut mieux pour vous ne pas avoir de balance du tout que d'en avoir une inexacte, car les erreurs qu'elle vous fait commettre vous causeront bien des ennuis. Si la perte est trop légère, vos clients mettront en doute votre honnêteté et vous perdrez leur clientèle. Si la pesée est trop lourde vous perdrez de l'argent à partir du jour où vous commencerez à vous en servir.



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

Elles sont manufacturées depuis plus de 80 ans et ont une réputation internationale pour la justesse et la durée. Les Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements des États-Unis, du Canada et étrangers, et sont universellement employées dans presque tous les cas où l'exactitude des poids entre en ligne de compte pour réaliser des bénéfices. La Bascule Transportable illustrée ici est notre type étalon pour la pesée de tous les genres de marchandises générales. Comme pour toutes les Balances Fairbanks, toutes ses parties sont fabriquées au moyen des meilleurs matériaux; les supports et pivots sont en acier finement trempé. On les livre avec ou sans roues. Diverses grandeurs, pesant de 400 à 2,500 livres. Écrivez pour avoir notre Catalogue et nos prix.

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.
84 Rue St-Antoine, MONTREAL.



"Cow Brand" signifie pureté de Soda.

Les cuisinières soigneuses insistent pour avoir ce soda fameux dont la qualité est bien prouvée. Etes-vous prêt pour la demande de soda actuelle et pendant l'automne?

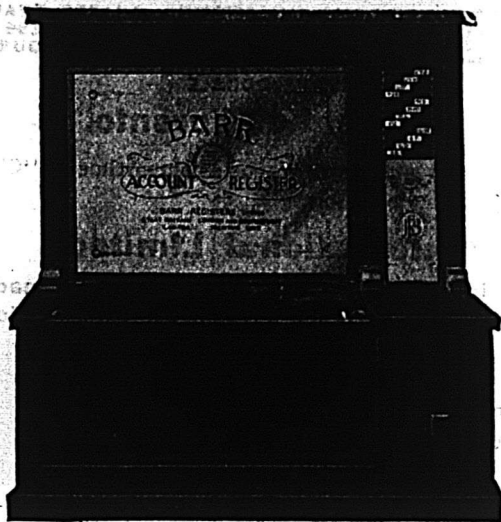
VOTRE FOURNISSEUR EN GROS A "COW BRAND"

CHURCH & DWIGHT

Manufacturers

LIMITED

MONTREAL



Modèle de Cabinet de Comptoir—Fermé

AVIS SPECIAL: Le Système de Comptabilité Barr est une invention Canadienne *bona fide* entièrement protégée par de valides brevets. Il n'y a et il n'y a jamais eu de procédures légales de prises contre ces brevets, quoique tous les concurrents disent le contraire. Nous faisons cette déclaration car nous savons que quelques marchands ont été trompés et qu'on les a induits à acheter d'autres systèmes de comptabilité au moyen des ces "on-dit".

(Signé), BARR REGISTERS LIMITED.

Vous avez besoin d'un
Système de Comptabilité Barr—et
pour de bonnes raisons.

Le Système de Comptabilité Barr aide plusieurs marchands progressifs à surmonter le trouble et l'ennui de tenir les comptes de crédit.

Le Système de Comptabilité Barr se paiera plusieurs fois par lui-même dans la perception des comptes que vous avez transférés à la liste des "pas bons".

Le Système de Comptabilité Barr se paiera de lui-même par l'économie de temps et de travail et en retenant la bonne clientèle de vos clients—rappelez-vous que les clients satisfaits sont presque toujours des clients constants.

Faites le grand pas en avant aujourd'hui. Il signifie de l'argent pour vous.

Écrivez pour détails complets sur le Système de Comptabilité Barr et apprenez les points d'économie de temps et de travail qu'il contient, des points qui ne se trouvent dans aucun autre système de Comptabilité.

BARR REGISTERS LIMITED
TRENTON, Ont.

Grande-Bretagne—Bureau-Chef: Dacre House, No 5 rue Arundel, Strand,
Londres, W C—Manufacture: Birmingham.

Caisse 10 estagnons, 1 gall.	2.10
Caisse 20 estagnons, 1/2 gall.	2.25
Caisse 20 estagnons, 1/4 gall.	2.50
Caisse 48 estagnons	2.60

Savons de Castille

Le Soleil 72% d'huile d'Olive. Caisse

Caisse de 200 morc. de 10 1/2 oz.	12.00
Caisse de 100 morc. de 10 1/2 oz.	6.00
Caisse de 200 morc. de 7 oz.	7.75
Caisse de 200 morc. de 3 1/2 oz.	4.25
Caisse de 50 morc. long de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 12 oz.	4.00
Caisse de 12 barres de 3 lbs.	0.09 1/2
Caisse de 25 barres de 11 lbs.	0.08 1/2

La Lune 65% d'huile d'Olive Lb.

Caisse de 50 morc. carrés de 12 oz.	3.75
Caisse de 12 barres, 3 lbs.	0.09

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"

	Coût.	Vend.
Etiquette Brune, 1's et 1/2's.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 2's et 1/2's.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's.	0.36	0.50
Etiquette Or, au détail	0.44	0.60

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

SAVON.

The GENUINE, 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 do	3.60
Cse de 6 doz.	7.20

30 jours.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers"	La cse
Lime Juice Cordial, 2 doz.	pts. 4.00
Lime Juice Cordial, 1 doz.	pts. 3.50
Double Réfi, lime juice	3.50
Lemon syrup	4.00

LOI LACOMBE.

Déposants.	Employeurs.
J. W. Benton	Lake of Woods Mill. Co.
Jos. Brosseau	Succession Roy
R. Daoust	City Ice Co.
Louis Brazeau	C. R. Corneil
Herman Murray	
Can. Soc. Prev. Cruelty to Animals	
Jos. Chalifoux	McFarlane & Son
C. E. Richer	Chs. Richer
Henri Labelle	Bridgess Bros.
Raymond Lafontaine	Cité de Montréal
Alfred Maréchal	The City Ice Co.
J. Raoul Lachance	
Georges Fillion	Lennelivan & Graham
Wilbrod Beaulieu	La Cité de Montréal
Jos. Vasilofsky, jr.	Dupuis Frères
	Montreal Waterproof Co.
Honorius Marion	Benoit & Fils
Albert Raza	J. Brunet & Fils
Wm. H. Smith & Currie, E. C.	B. T. Brown & Co.
Arthur Beaudry	F. R. S. Meunier
George Edwards	Sherwin-Williams Co.
Joseph Carpentier	Sherwin-Williams Co.
Eugène Leroux	M. S. R. Co.

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL

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 *11.00 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., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
 SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., †5.30 p.m., *7.25 p.m.
 HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
 ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
 ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
 WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *11.30 p.m.
 TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., †6.30 p.m., *11.30 p.m.
 SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m.,
 JOLIETTE, *8.20 a.m., †9.00 a.m., †5.30 p.m.
 SAINT-GABRIEL, †8.20 a.m., †9.00 a.m., †5.30 p.m.
 OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
 SAINTE-AGATHE, *8.45 a.m., †11.45 p.m., *4.00 p.m., †11.15 p.m.
 NOMININGUE, †11.45 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

PHONE, MAIN 8125

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

LA VOIE DOUBLE

Montréal et Toronto.

Aménagement supérieur. Wagon à compartiments "Club" au train de 10 h. 30 du soir.

L' "International Limited"

Le Train le plus beau et le plus rapide du Canada Montréal-Toronto-Chicago, à 9 h. du matin, tous les jours.

Montréal-Ottawa

8 h. matin 8 h. 05 soir, tous les jours.
9 h. 01 matin, 4h. soir, excepté dimanche.

**Montréal-Québec
Sherbrooke-Lennoxville**

8 h. 01 matin, 8 h 15 soir, tous les jours.
et 4 h. 16 soir, excepté le dimanche.

Montréal-Portland

8 h. 01 matin, 8 h. 15 soir, tous les jours.

Excursions de Colons

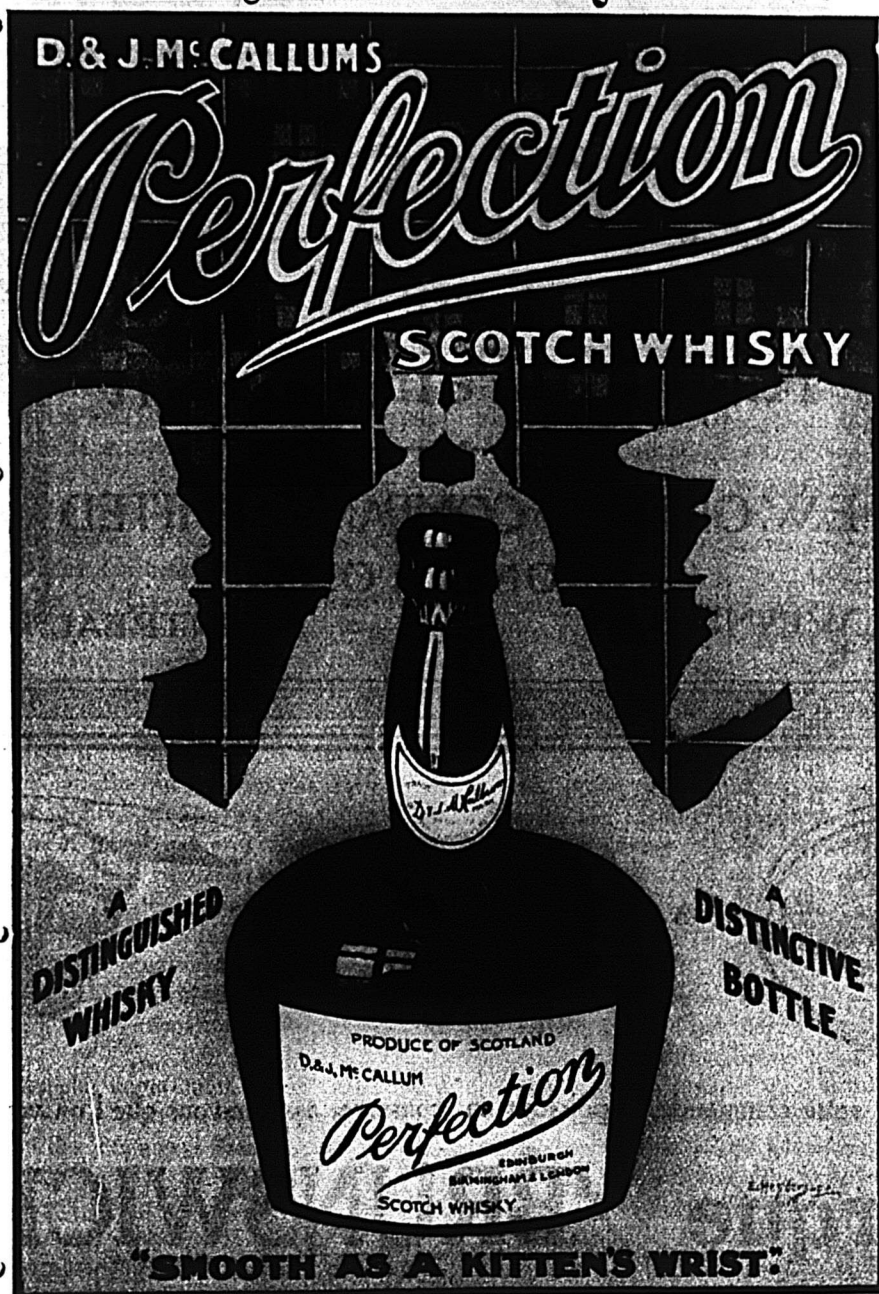
Billets aller et retour pour l'Ouest du Canada, via Chicago, chaque mardi, jusqu'au 28 octobre. Bons pour deux mois.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

122 rue St-Jacques. Angle St-François-Xavier. Tél. Uptown 1187, Hôtel Windsor ou gare Bonaventure, Main 8229.

LES ANNONCES PAR AFFICHES

Font appel à 3,000,000 de consommateurs TOUS LES JOURS



Les affiches parlent un langage universel, et c'est le seul moyen de faire impression sur l'esprit des enfants, des étrangers et des milliers d'acheteurs qui n'ont pas le temps de lire les journaux ou autres annonces imprimées.

Nous vous donnerons le summum de l'annonce attrayante-ineffaçable et productrice pour chaque dollar qu'elle vous coûte. Demandez les estimés et schemas à

H. A. WILLIAMS, Gérant, Canadian Poster Co.

Édifice Dominion Express, Montréal.

Plus de 75% de la publicité canadienne est faite par nous. Quoi ! Bovril, Baby's Own Soap, Fruitatives, Na-Dru-Co., Montserrat, Players Cigarettes, Magi and Adanac, Etc., sont affichés par nous à l'année.

YEAST ROYAL CAKES

Epiciers : Une femme se fait un point d'orgueil de la qualité de son pain domestique, et toute tentative de lui substituer une imitation médiocre lorsqu'elle demande les Pains de Levure Royal, peut entraîner la perte, non-seulement de la clientèle de cette femme, mais aussi celle de toutes ses amies qu'elle peut influencer.

ROYAL YEAST CAKES



Fait un Pain Parfait

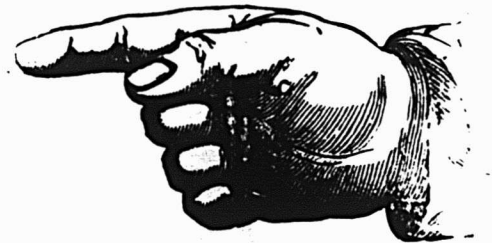
E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL



Lorsque vous donnez votre commande de poissons en conserve, assurez-vous que l'on vous donne la vraie

Marque "BRUNSWICK"

C'est la meilleure marque que l'on puisse obtenir, et vous pouvez compter dessus pour donner la plus entière satisfaction.

Par le procédé moderne et hygiénique d'emballage "BRUNSWICK" la saveur naturelle du poisson frais est conservée à un degré remarquable.

Ayez toujours un bon stock d'Aliments Marins "BRUNSWICK". On fait un bon profit en les vendant.

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

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

Bureau de New-York: Tribune Bldg., William D Ward, 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, 13 Mars 1914.

Vol. XLVII — No II.

LES ELECTIONS MUNICIPALES

Dans un mois, les électeurs de Montréal se seront choisis de nouveaux administrateurs. Du choix judicieux de ces administrateurs dépend la bonne ou la mauvaise administration civique pendant le prochain terme.

Les élections municipales sont sans doute la question qui touche de plus près au bien-être et au confort de la population. Tous les problèmes municipaux touchent de près toute personne faisant partie de la Municipalité. Cependant, le problème d'élire des hommes d'initiative, ayant suffisamment d'habileté et de connaissances pour gérer les affaires civiques honnêtement et économiquement, est l'un des problèmes les plus difficiles qui se présentent.

Pour assurer l'exécution d'un programme, il faut de toute nécessité que les candidats, au Bureau de Contrôle surtout, se présentent par groupe, c'est-à-dire, qu'au moins quatre candidats au Bureau de Contrôle aient le même programme et fassent leurs élections par groupe. Alors, si ce groupe est élu, ils auront l'autorité nécessaire pour remplir les promesses qu'ils auront faites à l'électorat. Autrement, un candidat peut avoir un programme, et lorsqu'il sera élu, son programme peut venir en conflit avec les autres qui auront été élus sur des programmes différents. Alors, il se trouvera dans l'impossibilité de pouvoir faire quoique ce soit.

L'une des questions les plus importantes qui se présentent à l'attention de l'électorat, est sans contredit le renouvellement des franchises à la Compagnie des Tramways ainsi que des franchises sollicitées par la Compagnie des Autobus. Tel qu'il a été mentionné dans les journaux pendant ces derniers jours, ces franchises représentent plusieurs centaines de millions de profits. Nous ne croyons surprendre personne en disant que déjà les représentants de ces intérêts considérables ont commencé à sonder les dispositions de candidats qui sont sur les rangs, surtout au Bureau de Contrôle.

Le choix de ces commissaires offre de grandes difficultés: d'abord le public voudrait avoir des hommes parfaits sur tous les rapports: il faut qu'ils soient bons administrateurs, bons finan-

ciers, assez bons orateurs pour défendre leurs projets, et surtout qu'ils aient la faculté de se faire des amis en nombre suffisant pour assurer leurs élections.

Les difficultés d'une élection dans toute la ville de Montréal, composée d'au-delà de cent trente mille électeurs, dispersés dans un territoire divisé en trente-et-un quartiers, dont chaque quartier a ses besoins, ses exigences, soit au point de vue des classes ou des nationalités, et surtout et pardessus tout, il faut au candidat la puissance financière pour faire face aux dépenses légitimes et nécessaires d'une campagne de ce genre.

L'idée primitive de faire élire des commissaires pour toute la Ville était de faire disparaître les intérêts de quartiers au point de vue de l'administration, ce qui sans doute a toujours été et est encore très recommandable. Cependant, le fait principal reste que l'homme compétent peut être empêché d'être candidat à cette charge à cause des dépenses nécessaires pour assurer son élection. Ceci est certes un avantage aux grandes corporations qui ont les moyens de pouvoir disposer des fonds suffisants pour faire élire des hommes qui s'engagent d'avance à favoriser leurs projets.

L'un de nos hommes d'affaires les mieux connus et les plus estimés nous disait dernièrement que les personnes les mieux qualifiées pour remplir ces positions, sont celles qui n'ont pas de richesse, ou ceux qui sont suffisamment riches pour être indépendants et qui ont l'esprit public suffisamment développé pour mettre l'intérêt public au-dessus de leur intérêt particulier.

Donc, les électeurs devraient exercer assez de prudence dans le choix de leurs représentants lors des prochaines élections municipales.

UN GRAND SUCCES POUR LA CHAMBRE DE COMMERCE.

La grande assemblée populaire convoquée par la Chambre de Commerce du District de Montréal, au Monument National, mercredi soir, a remporté un grand succès. Au delà



TANGLEFOOT

L'hygiénique destructeur de mouches—Non poison.

Attrape 50,000,000,000 de mouches par an—beaucoup plus que tous les autres moyens combinés. Les poisons sont dangereux.

de trois mille personnes étaient présentes, ce qui démontre non seulement la popularité du projet du Canal de la Baie Georgienne, mais aussi celle de la Chambre de Commerce et de ses officiers.

Cette assemblée a eu lieu sous la présidence d'honneur du maire Lavallée et M. Arthur Lemont agissait comme secrétaire.

Le président de la Chambre, M. Adélarde Fortier, ainsi que M. A.-P. Frigon, président de la Commission spéciale, ont tous deux exposé la question d'une manière précise, faisant accompagner leurs remarques de projections lumineuses.

Des discours furent prononcés par Son Honneur le maire Lavallée, M. Adélarde Fortier, M. A.-P. Frigon, M. Gerard White, député de Renfrew, Ont.; M. C.-A. Wilson, député de Laval; M. McDonald, député de Picton; M. Paul Emile Lamarche, député de Nicolet; M. Jos. Ainey, commissaire de Montréal, et M. Henri Bourassa, directeur du "Devoir". Des lettres d'excuses avaient été reçues de l'honorable Rodolphe Lemieux et de M. L.-T. Maréchal, qui ont été retenus à Ottawa.

Avant la fin de l'assemblée, la résolution suivante fut adoptée:

Il est proposé par M. le maire Lavallée et l'hon. sénateur Casgrain, appuyés par MM. J.-A. Vaillancourt, A.-G. Racine, Duncan McDonald, Ludger Gravel, Eugène Tarte:

Attendu que la nécessité de construire le canal de la Baie Georgienne est maintenant reconnue d'intérêt national;

Attendu que le gouvernement a déjà obtenu tous les renseignements voulus sur la possibilité, le coût et les résultats de l'exécution de cette grande entreprise;

Attendu que tour à tour les chefs de tous les gouvernements qui se sont succédés à Ottawa se sont déclarés favorables à ce grand projet;

Attendu qu'à la dernière session le gouvernement a déclaré que le canal ne serait pas construit avant qu'une nouvelle commission fut nommée pour en connaître les avantages commerciaux, commission qui devait faire rapport à la présente session;

Attendu que cette commission n'a même pas encore été nommée;

Résolu: 1° Que les citoyens de la cité et du district de Montréal réunis au Monument National, demandent avec énergie au gouvernement fédéral de construire le canal de la Baie Georgienne sous le plus court délai, et dès la présente session, d'en assurer la construction; et

2° Que les citoyens de la cité et du district de Montréal, réunis en assemblée au Monument National, protestent de toutes leurs forces contre toute mesure qui retarderait la réalisation de ce grand projet national.

Nous félicitons la Chambre de Commerce sur le succès remporté et l'engageons à continuer son travail jusqu'à ce que le gouvernement se soit décidé à exécuter ce projet national.

L'EFFICACITE

"Efficacité", c'est un mot vieux comme le monde, il a place depuis longtemps dans le dictionnaire, mais il est nouvellement dans le vocabulaire commercial. Autrefois, on disait "Système," aujourd'hui, on dit "Efficacité," avec un grand E, comme si l'usage l'avait élevé à la dignité de son nom propre.

L'Efficacité a été définie et décrite maintes fois, on en a donné des explications diverses et claironné le sens à tous les vents. Efficacité veut dire strictement: Effort, pour produire un effet.

LE PREMIER CONGRES INTERNATIONAL DES BONNES ROUTES.

Le premier congrès international des bonnes routes doit avoir lieu du 18 au 23 mai prochain à Montréal. Cette nouvelle organisation a pour président M. U.-H. Dandurand vice-président, M. Horace Joseph, et secrétaire, M. J.-A. McNamee. Ce congrès est organisé en plus sous les auspices des Clubs d'Automobilles du Canada.

A ce congrès seront exposés les matériaux et les machineries dont on se sert dans la construction des chemins. Cette organisation sera aussi en mesure de pouvoir fournir toutes informations se rapportant à ces travaux.

Les représentants des divers gouvernements provinciaux, ainsi que du gouvernement fédéral, les ingénieurs de toutes les municipalités, des Chambres de Commerce, des Clubs d'Automobiles, de l'Association des Manufacturiers et de toute autre organisation commerciale ont été spécialement invités à assister à ce congrès. Des orateurs éminents des États-Unis et du Canada adresseront la parole aux diverses assemblées qui seront tenues.

Nos lecteurs se rappelleront que l'ouverture du Boulevard King Edward, reliant la Métropole du Canada à l'Etat de New-York, aura lieu pendant cette semaine. Il est reconnu depuis longtemps que l'un des meilleurs moyens d'aider l'agriculture dans nos campagnes est de construire de bons chemins, afin de permettre aux cultivateurs de pouvoir transporter leurs produits au marché le plus près avec le plus de facilité possible.

Nous souhaitons que ce premier congrès réussisse à tous les points de vue, et donne un nouvel élan au mouvement déjà commencé en faveur des bonnes routes dans la province de Québec.

LA CHAMBRE DE COMMERCE DU DISTRICT DE MONTREAL ET L'ASSOCIATION DES COMPTABLES DE MONTREAL.

A l'assemblée de la Chambre de Commerce du District de Montréal qui a été tenue la semaine dernière, M. Geo. Gonthier, l'un des principaux comptables à Montréal, et celui sans doute qui a contribué le plus depuis plusieurs années à faire avancer parmi les marchands de Montréal, et ceux de la Province de Québec le mouvement concernant l'importance qu'il y a pour tout homme d'affaires de tenir une comptabilité qui leur permette de connaître en tout temps les conditions de leur commerce, a fait rapport à la Chambre au sujet de la nouvelle loi passée à la dernière session de la Législature de Québec, intitulée: "Loi amendant la Loi constituant en Corporation l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal." Cette Loi se lit comme suit:

SA MAJESTE, de l'avis et du consentement du Conseil Législatif et de l'Assemblée Législative de Québec, décrète ce qui suit:

1° La loi 7 Edouard VII, chapitre 23, est amendée en y ajoutant après l'article 10, le suivant:

"10a. Il est loisible à la corporation d'affilier son Ecole à l'Université Laval, à Montréal, aux conditions qui seront déterminées entre elle et les administrateurs de l'Université Laval, à Montréal.

L'arrangement consacrant l'affiliation n'entrera en vigueur qu'après la publication d'un avis dans la Gazette Officielle de Québec, établissant que le dit arrangement a été approuvé par le Lieutenant-Gouverneur en Conseil sur la recommandation de chacun des deux comités du Conseil de l'Instruction publique."

2° La loi 7 Edouard VII, chapitre 23, est amendée en y ajoutant après l'article 21, le suivant:

"21a. Un diplôme de comptable délivré de la façon ci-après indiquée, confère à son détenteur, nonobstant toute loi à ce contraire, le droit de faire partie, sans subir les examens généralement exigés, de l'Association des comptables de Montréal ou de l'Institut des comptables et auditeurs de la Province de Québec, après paiement des honoraires et contributions ordinaires.

Avant la livraison du diplôme, il doit être démontré que l'élève est âgé de vingt-et-un ans révolus, a suivi pendant trois années les cours prescrits par la corporation, qu'il a suivi comme élève, pendant la durée de ses cours et pendant une période de douze mois immédiatement après sa sortie de l'école, le bureau de l'un des membres de l'association ou de l'institut et qu'il a subi avec succès l'examen final devant un jury composé de deux professeurs de la corporation, d'un membre de l'association et d'un membre de l'institut.

Il est du devoir de l'Association et de l'Institut de nommer, chacun, leur délégué dans le jury par une résolution qu'ils devront transmettre à la corporation, dès que cette dernière leur aura, un mois d'avance, indiqué par pli recommandé à la poste, le lieu, le jour et l'heure de l'examen.

L'assentiment de trois des membres du jury est nécessaire pour admettre l'élève. Toutefois, à défaut de l'Association ou de l'Institut, ou des deux, de nommer leurs délégués, l'assentiment de deux membres du jury sera suffisant pour admettre l'élève.

Le diplôme de comptable, délivré par l'école, est signé par le principal de l'école et contresigné par les président et secrétaire de l'Association des comptables de Montréal et de l'Institut des comptables et auditeurs de la Province de Québec, ainsi que par le Secrétaire de la Province.

Toutefois, les signatures des président et secrétaire de l'Association ou de l'Institut, ou des deux, ne seront pas nécessaires quand ces corporations, ou l'une ou l'autre d'elles, auront fait défaut de nommer leurs délégués. Rien de contenu dans le présent article ne doit être interprété comme prohibant à l'Association ou à l'Institut d'accorder les mêmes privilèges au Royal Institution for the Advancement of Learning."

3° L'article 22 de la loi 7 Edouard VII, chapitre 23, est amendé en y ajoutant l'alinéa suivant :

"Le présent article ne s'applique pas, quand il s'agit de diplômes octroyés en vertu de l'article 21a."

4° La présente loi entrera en vigueur le jour de sa sanction.

Nous devons ajouter que les comptables de Montréal se sont depuis quelque temps formés en Association. M. Geo. Gonthier en est le président. Cette Association qui est incorporée a déjà préparé les règlements en vertu desquels elle pourra faire subir des examens aux candidats qui se présenteront dans le but d'obtenir un certificat concernant leur efficacité comme comptable. Jusqu'aujourd'hui, n'importe qui pouvait s'intituler comme comptable et entreprendre des travaux de comptabilité, sans cependant pouvoir offrir à leurs clients aucune assurance de compétence; car généralement, il arrive assez souvent que ceux qui requièrent les services d'un comptable ne sont pas toujours en mesure de pouvoir déterminer par eux-mêmes si celui qu'ils emploient est qualifié ou non. Cette Association est donc en mesure de pouvoir rendre de grands services au commerce.

AUX AMIS DE L'ACADIE.

Le gouvernement du Nouveau-Brunswick vient d'ouvrir à la Colonisation ce qui reste dans la province de terres vacantes, dites Terres de la Couronne. C'est son désir que ces terres soient occupées par une classe choisie de colons. Il a ouvert à cette fin un crédit de \$100,000, et envoyé en Angleterre des agents très actifs de recrutement.

Les Acadiens, par le ministère de leur société nationale, "l'Assomption," estiment qu'il est de leur devoir de seconder le gouvernement du Nouveau-Brunswick et de fournir, de leur côté, un contingent de colons également choisis et désirables. Ils en ont d'excellents à offrir, pleins de bonne volonté et de courage; mais il manque les fonds nécessaires pour l'acquisition des terres, \$100 par ferme de cent arpents, et pour l'aide à donner durant les premières années, toujours dures et décourageantes.

Comme le dit avec justesse la société nationale "L'Assomption", sans argent on ne peut rien ou du moins très peu, tandis qu'avec un peu, mettons la moitié ou le quart de la somme demandée on peut beaucoup.

C'est pourquoi le Comité Exécutif de cette société fait appel au patriotisme de tous les Acadiens et aux amis de l'Acadie pour venir en aide à la société afin d'établir une bonne et saine colonisation. Le Conseil de l'Assomption est unanime à croire que l'obstacle créé par l'argent peut être facilement surmonté.

L'AGRICULTURE ET L'INDUSTRIE LAITIÈRE.

Le Département de l'Agriculture de la Province de Québec, par l'entremise de son ministre, l'Honorable M. J.-E. Caron, invite spécialement les jeunes cultivateurs à suivre un cours abrégé d'agriculture et d'industrie laitière à l'École de Laiterie de Saint-Hyacinthe, du 16 au 26 mars 1914.

Cinquante personnes pourront être admises aux cours, mais la demande d'admission devra être adressée au Département. Les premiers postulants seront acceptés.

A tout élève demeurant à plus de six milles de l'École, et suivant tous les cours, le Département paiera la moitié de la pension, jusqu'à concurrence de \$3.00 par semaine.

Les sujets à traiter seront, entre autres :

- 1° Le lait, sa composition et sa propriété;
- 2° Sa production économique et le coût réel de production;
- 3° Les sous-produits du lait et leur utilisation;
- 4° La vente de la crème;
- 5° La vente du lait en nature: hygiène du lait, préparation sanitaire et rationnelle pour la consommation.

Nous ne doutons pas que les jeunes gens de la Province de Québec ne prennent avantage de cette occasion qui se présente pour eux d'augmenter leurs connaissances, à peu de frais, en ce qui concerne l'agriculture, et surtout l'industrie laitière.

Il y a peu d'emplois aujourd'hui aussi rémunérateurs que l'agriculture et l'industrie laitière.

Nous encourageons les fils de cultivateurs à étudier et à se perfectionner dans les connaissances de cette industrie. Les produits de la ferme sont en plus grande demande que jamais et les prix de ces produits sont tels que toute ferme aménagée convenablement et bien administrée peut donner des profits plus considérables que ceux qui peuvent être obtenus dans toute autre industrie, comparativement à la somme de capital investi. En plus, le travail de la ferme au grand air est sain et assure pratiquement une bonne santé et une longue vie à ceux qui s'y livrent. Il semble qu'il serait facile, avec un peu d'initiative, aux fils des cultivateurs de pouvoir organiser dans chaque localité soit des clubs ou des lieux d'amusement où ils pourraient se divertir, sans cependant que la morale ait à en souffrir, et si cette suggestion était adoptée généralement, nous sommes certains que les fils des cultivateurs ne quitteraient pas les campagnes en aussi grand nombre pour venir vivre dans les villes, là où généralement pour réussir, ils sont obligés de dépenser plus d'énergie, surmonter plus de difficultés, et bien souvent, obtenir moins de satisfaction que s'ils étaient restés dans leur village natal.

VOTRE CONCURRENT.

Que dites-vous de l'homme en face de chez vous? Il tient un magasin à peu près comme le vôtre; meilleur peut-être dans quelques particularités et pas aussi bon dans d'autres. Il essaie de gagner sa vie dans ces circonstances qui sont quelquefois plutôt décourageantes, pareil comme pour vous-même.

Cela ne vaudrait-il pas la peine que vous le voyiez quelques fois et que vous calculiez ensemble les problèmes qui vous ennuiant tous deux; des problèmes qui semblent difficiles à résoudre et dont la correcte solution vous empêche tous deux de faire un vrai profit net dont vous avez droit à voir vous revenir pour les services que vous rendez tous deux à la communauté dans laquelle vous vivez?

Maintenant, le "Commerce" sera le dernier, même à suggérer aux marchands détaillants de combiner les prix ou d'aucune façon à venir en conflit avec les différentes lois de la nation contre les combinaisons. Mais il ne faut pas s'éloigner du fait que la discussion du crédit signifie beaucoup, ainsi que pour d'autres matières similaires d'un vrai intérêt pour ceux concernés.

Souvent on a attiré l'attention du Commerce dans ses différentes branches, sur les différentes "guerres" entre marchands qui sont concurrents, mais qui aussi devraient être amis, "guerres" qui n'ont fait aucun bien à ceux qui y prenaient part.

Même plus, elles ont causé un vrai préjudice à tous les intérêts du commerce de détail, pour la simple raison que le prestige des marchands a été miné aux yeux des consommateurs, et une nouvelle force a été donnée par cela même, aux absurdes dires des maisons de détail par catalogue.

Si jamais un marchand détaillant "culbute" son concurrent, il frappe un grand coup à tout le système du commerce de détail et incidemment fait son client perdre la foi qu'il avait en lui aussi bien que dans les autres.

Une ville où les détaillants s'évitent l'un l'autre lorsqu'ils se rencontrent dans la rue, est une très pauvre ville; c'est une ville où les chances sont, que les maisons de détail à commandes par la poste fassent beaucoup d'affaires; c'est comme si c'était une ville où les rues sont en mauvais état et où les choses sont comme mortes.

Tout ce qu'il faut pour aider à remédier à cela, c'est d'enterrer la hache de guerre et mettre en pratique l'esprit de "vivre et laisser vivre", le tout avec un homme désireux de prendre l'initiative.

Pourquoi ne pas être cet homme?

ATTENTION, DEMANDE ET VENTES

La valeur de la publicité varie avec son pouvoir d'attirer l'attention du public, ceci est un proverbe de promoteurs d'annonces. Mais comme tous les autres proverbes de promoteurs (qui, invariablement, parlent pour une commission, et qui ne peuvent voir plus loin que le point où arrive la commission), celui-ci a été fait en vue d'une chance principale.

Les promoteurs de publicité sont comme l'avocat qui défendait un nègre accusé d'avoir volé un pantalon. Dans son argument au jury, il se confina à une vive description du naufrage d'un navire où il y avait eu 500 pertes de vie. Son client fut condamné. Mais l'avocat semblait immensément satisfait de lui-même et de sa défense. A la fin du jugement, un officier de la Cour qui était curieux, le félicita de la splendeur de son discours oratoire, mais lui demanda ce que le naufrage du navire avait à faire avec le vol d'un pantalon.

L'avocat sourit avec condescendance. "Ne savez-vous pas, dit-il, que la première chose nécessaire dans un cas comme celui-ci est de "river l'attention du jury? Et je me flatte, monsieur, de l'avoir fait!"

L'annonce qui réussit à river l'attention du public "et en ne faisant rien autre chose", est identique à cet avocat farceur. Elle verse une bonne commission dans la poche de l'agent ou du propriétaire du médium et ne donne rien à celui qui paie la note.

L'importance d'attirer l'attention du public est primordiale. Naturellement elle l'est. Mais quel est le but d'attirer son attention? N'est-ce pas pour que le client vienne au magasin acheter et rémunère ainsi le marchand de l'argent qu'il a dépensé pour son annonce?

On peut donc poser comme une loi que le premier pas à faire en fait d'annonce, est d'attirer l'attention des gens; mais on doit se souvenir que de simplement attirer l'attention ne sert pas le but final pour lequel est fait l'annonce.

Ce but final, comme chacun le sait, est la vente de l'article annoncé. Tandis que le premier pas est d'attirer l'attention individuelle, le dernier pas est la vente des marchandises. Et la vente des marchandises, c'est malheureux de le dire, est la dernière chose à laquelle pense le promoteur de publicité. Il travaille sur la théorie — et il parle sur théorie — que si l'attention est attirée, les marchandises se vendront comme conséquence naturelle.

Cette théorie trop personnelle est positivement et absolument fausse. Analysons la chose un peu.

Lorsque vous annoncez dans le but d'attirer l'attention, vous devez vous demander l'attention de qui vous désirez attirer. Si vous n'êtes pas sot comme l'autruche qui se cache la tête dans le sable pour éviter le chasseur, vous devez savoir que vous essayez d'attirer l'attention des personnes qui sont des acheteuses ou possibles acheteuses. C'est un énorme gaspillage d'énergie de réussir à attirer l'attention d'un pharmacien sur une magnifique ligne de mâchefer que vous tenez, même si vous employez une canne à pomme d'or dans ce but, et pour laquelle vous avez payé une grosse somme. Vous aurez non seulement à attirer l'attention du pharmacien mais il vous faudra l'hypnotiser et en faire un lunatique avant que vous puissiez lui vendre votre marchandise.

Ces faits devraient être parfaitement clairs à la moyenne des hommes d'affaires, mais c'est malheureux de le dire, que ce n'est souvent pas le cas. L'homme d'affaires moyen, sous l'influence magnétique du promoteur d'annonceurs, a été induit à croire qu'il peut, par annonce, attirer l'attention de gens innombrables, sans égard de ce qu'ils sont ou de ce qu'ils peuvent être, et le tour est joué.

Ne faites pas d'erreur, c'est absolument une loi, que l'attention est le premier besoin d'une heureuse campagne de publicité, qu'elle soit faite par un médium d'espace, de spécialité ou de prime. Mais sur deux annonces d'espace, également fortes comme puissance d'attirer l'attention, une peut avoir un magnifique succès pour vendre les marchandises, tandis que l'autre n'aura absolument aucun effet. Pourquoi? On peut dire comme réponse générale à cette question, qu'il y a deux éléments dans le pouvoir de vente de toute annonce particulière, lorsque l'on suppose que la demande pour ces marchandises est normale. Cela veut dire que la demande n'est ni augmentée ni diminuée par la publicité.

Le premier de ces éléments est l'attention que nous examinerons premièrement, car il est clair que si la demande pour le savon, par exemple, est constante dans une communauté, et que la qualité et le prix de tous les savons offerts sont connus des acheteurs d'être les mêmes, si les

acheteurs n'ont aucune préférence, alors, le meilleur savon connu sera sans nul doute celui qui se vendra le mieux. Un tel cas, néanmoins, n'est jamais trouvé dans la pratique. Tous ceux qui se servent de savon ont quelque sorte à laquelle ils donnent leur préférence, et c'est ici où le promoteur d'annonces fait son erreur fatale. Lorsqu'il dit que la publicité est obligée d'attirer l'attention, il le fait avec la théorie écourtée qu'il a affaire à un public imaginaire qui n'a aucune préférence en rien. Il croit que le pouvoir de vente de la publicité est proportionnel à son pouvoir d'attirer l'attention, et en ceci il est aussi faux que l'on puisse être faux.

Premièrement, la demande n'est pas universellement la même. La demande pour le savon est plus grande dans une ville que dans l'autre de même importance; dans une partie du pays que dans l'autre; dans certaines classes de gens que dans d'autres. Secondement, il y a toujours une préférence dans l'esprit des acheteurs, qui est basée ou non sur un bon jugement.

Si la simple attraction de l'attention était la seule chose à considérer dans une annonce à succès, on trouverait ici et là des exemples manifestes de sa force. Malheureusement, de tels exemples ne sont jamais trouvés. Comme de fait, l'histoire du commerce américain durant ces dernières 25 ou 30 années est remplie de faillites de fortunes perdues par la seule méthode de payer de l'argent pour de la publicité à attirer l'attention qui n'a jamais payé par elle-même. Regardez une file de magazines et vous trouverez que 90 pour cent des annonceurs d'il y a quelques années ont disparu, et que leur place a été prise par de nouveaux aventuriers qui sont sur la même route d'extinction.

Ces faillites et naufrages sont les monuments de la théorie du promoteur de publicité qui dit que simplement attirer l'attention paie.

Oui, elle paie, mais la loi par laquelle elle opère doit être fixée dans l'esprit, et cette loi peut être basée seulement après que tous les éléments qui entrent dans le problème de la publicité sont composés et condensés ensemble. En d'autres mots, le pouvoir d'attirer l'attention n'est qu'un de ces éléments. En publicité par espace, il y en a deux: le pouvoir d'attirer l'attention et la persuasion.

AUX COMMIS

Si vous vous dites: "Le patron ne le saura jamais", vous préparez la voie à votre chute.

L'honnêteté est absolument nécessaire au succès, mais l'honnêteté n'est pas assez. Elle doit être soutenue par l'énergie, la détermination et l'imagination.

Il est certain que beaucoup de vendeurs parlent de trop, mais si vous êtes un de ceux qui ne disent rien du tout, il vaut autant que vous soyez une vitrine.

Si vous commencez à vous croire le droit de diminuer un peu votre journée de travail, asseyez-vous et considérez ce que vous ressentiriez si le patron vous diminuait un peu votre salaire.

Les commis polis et accommodants sont les fabricants d'un magasin et de son commerce. Les commis grognons et impolis feront tomber tout commerce.

Plus vous plairez aux clients, plus vous vaudrez d'argent à votre patron.

N'enveloppez jamais pour un client un article différent de ce qu'il veut, sans une complète explication et son consentement. Une telle déception fera de ce client un ennemi du magasin.

Le patron peut employer des moyens pour amener les gens au magasin une fois, mais il lui faut dépendre sur ses aides pour faire ces gens revenir.

Chaque commis dans un magasin est une maille de la chaîne qui retient le commerce du magasin. Une chaîne n'est pas plus forte que sa plus faible maille.

Les marchandises du magasin ne sont pas plus votre propriété qu'elles ne le seraient si vous étiez un client au lieu d'être un commis.

Soyez bons envers les enfants. Ce sont les plus grands critiques clients du magasin, et "comme le rameau est courbé, tel l'arbre est incliné".

Lorsque vous voyez des clients passer devant vous et prendre le trouble de s'adresser à un autre commis pour les servir, prenez simplement la peine de trouver comment votre collègue l'a fait.

Si vous découvrez que les clients n'aiment pas se faire servir par vous, mettez-vous dans l'esprit que les jours que vous resterez dans ce magasin sont comptés.

Ne racontez pas d'histoires sur le magasin. Probablement que le patron a ses raisons de ne pas vouloir que le public sache que les affaires ne sont pas ce qu'elles étaient l'année dernière.

Si vous voulez devenir un employé de confiance, un sur lequel le patron puisse compter, il vous faudra faire plus que d'éviter de mal faire; il vous faudra éviter l'apparence d'avoir mal fait.

Ne restez pas sur le devant de la porte comme une enseigne vivante de votre inutilité et comme une invitation pour vos amis de s'arrêter et jaser un peu.

Vous savez ce que vous resseentez lorsque vous entrez dans un magasin et que personne ne s'occupe de vous, vous n'êtes pas prêt d'y retourner. Essayez-vous à faire les clients se sentir chez eux quand ils arrivent?

N'ayez pas l'illusion de la grandeur la première fois que l'on hausse votre salaire, en ne commencez à dépenser trois ou quatre fois le montant de votre hausse pour célébrer cette augmentation.

Vous voulez tenir un magasin pour vous-même et vous regimbez de travailler cinq minutes de plus que votre temps. Connaissez-vous aucun marchand qui a du succès qui ne travaille pas plus de surtemps que vous n'avez jamais pensé?

L'homme qui a toujours peur de faire plus que ce pourquoi il est payé, fait rarement autant que ce pourquoi il est payé.

LA DOMINION REGISTER COMPANY

La Dominion Register Company, de Toronto, manufacturiers du Système McCaskey au Canada, occupait les pavillons Nos 110-112 à la Machinery Hall à l'Exposition de Quincaillerie qui a été tenue à Ottawa dans la semaine du 16 février.

L'exhibit a démontré très clairement que le progrès qui a été fait par le McCaskey était phénoménal. Il a plusieurs particularités d'ajoutées, y compris l'index Alphabétique, Numérique et Interchangeable, le Registre Electrique et le Tiroir à Argent, un compartiment Duplex pour prendre soin de tous les comptes en gros. Tous ces points permettent au McCaskey d'augmenter au fur et à mesure qu'augmente le commerce de crédit du marchand.

Leur devise "Premier et toujours le meilleur" a été suivie à la lettre. Cela peut intéresser nos lecteurs de savoir qu'il y a près de 1,400 Systèmes de Comptabilité McCaskey en usage dans la Province de Québec. Et plusieurs marchands ont avec plaisir visité les pavillons McCaskey à l'Exposition d'Ottawa.

L'ART DE TROUVER LA BONNE PLACE.

Considérez combien nombreuses sont les personnes qui sont dans de mauvaises places de la vie et qui sont satisfaites d'y rester; et combien d'autres personnes, d'un autre côté, qui ont de bonnes places et qui ne demandent qu'à les quitter. Qu'est-ce qu'il y a de plus malheureux qu'un homme ou une femme qui n'est pas à sa place en affaires ou en société, qui ne peut, à cause de son occupation ou de son entourage, exprimer ou développer les meilleures qualités et talents qui, autrement, donneraient de la noblesse et de l'utilité à la vie.

Le géant qui balance sa masse et donne de formidables coups pour forger le fer ou qui perce le roc avec son foret pour préparer le coup de mine est admirable dans son travail. L'habile dentiste, cherchant la petite cavité et y mettant de l'or avec ses fins outils, est admirable aussi, lorsque le travail est fini et que nous puissions jouir des résultats de son travail. Mais laissez ces deux hommes changer de places!

Souvent des parents ambitieux essaient de le faire. Ils ne réalisent pas que, par ambition pour leur progéniture, ils l'envoient tête première à la faillite. Le père qui déclare qu'il faut que son fils soit un médecin lorsque la nature l'a rendu apte à faire un mécanicien, doit le forcer à passer par les collèges jusqu'à ce qu'il ait les diplômes désirés. Alors, "avec tous ses titres honorifiques qui remplissent sa tête absente", le jeune M.D. "s'établit pour tuer scientifiquement les gens, gorger de drogues les corps qu'il connaît peu, jusqu'à ce que son incapacité soit découverte, moment où il meurt de faim".

La faillite dans la mauvaise place peut être un préliminaire nécessaire pour le réajustement et le succès dans la bonne place. Un jeune homme essaya de s'établir comme vendeur dans une maison de nouveautés, mais sa stupidité dans ses discours entravait constamment son travail. A la fin, il reçoit une brève note de démission. Il alla une fois voir le gérant pour protester contre son renvoi. "Je suis certainement bon à quelque chose," protesta-t-il. "Vous n'êtes bon à rien comme vendeur," répliqua son patron. "Pourtant je sais que je puis être utile; ne me renvoyez pas; essayez-moi à autre chose qu'à la vente; je ne suis pas bon à cela." "Eh! bien, que pouvez-vous faire?" "Je ne sais pas, ce que je sais c'est que je peux être bon si vous me trouvez la bonne place," insista le jeune homme. Le marchand fut induit à l'essayer de nouveau et le mit à la comptabilité où ses aptitudes pour les chiffres se révélèrent. En quelques années il devint premier caissier et se gagna une réputation dans tout le pays comme comptable expert.

Aucun jeune homme ou jeune femme ne devrait se hâter, néanmoins, de décider qu'un tel changement de place est essentiel au succès. Plus on a gagné d'expérience dans une vocation, moins on a de raison d'en essayer une nouvelle. Rien ne détruit plus le courage et l'habileté à tout travail que l'idée incessante que peut-être dans autre chose le succès viendrait plus facilement et en plus grande mesure. La persistance et la concentration sont indispensables au succès dans n'importe quel travail. Ne laissez rien, excepté une preuve concluante, vous persuader que vous avez choisi la mauvaise carrière pour vous obliger à vous retirer. Même une faillite temporaire ne serait pas une telle preuve.

Le travail peut être juste ce que vous pouvez faire, et les méthodes employées être mauvaises, la faillite n'est peut-être que le correctif nécessaire.

Ce qu'il y a de meilleur dans un homme doit aller dans son travail avant qu'il puisse décider avec certitude s'il doit ou non l'abandonner. L'habileté, la dextérité, l'effort consciencieux ne doivent pas être dépensés avec avarice. Pour savoir ce que le travail fait vaut comme perfection aussi loin que l'ouvrier peut l'atteindre, il faut: savoir au moins qu'il

pose pour la perfection de l'effort, et que l'habileté pour produire de bons résultats n'a pas été gaspillée en la retenant en arrière; savoir si la dextérité et la force investies dans la place actuelle donnent des dividendes en une augmentation de dextérité et de force pour remplir une meilleure place dans l'avenir; ceci nous aidera à décider si nous sommes dans la bonne place aujourd'hui.

C'est très naturel pour nous tous de désirer vouloir faire plus grand et mieux que notre travail actuel. Nous croyons que la chose que nous désirons le plus faire est la chose que nous pourrions mieux faire si on nous en donnait la chance. Nous applaudissons comme une noble maxime le proverbe "Nos désirs sont les pressentiments de nos aptitudes", et nous ressentons toutes conditions ou circonstances qui nous restreignent à une tâche étriquée ou antipathique.

Nous mesurons notre vocation trop souvent par nos propres désirs et goûts. Nous oublions que notre bonne place n'est pas toujours où nous désirons le plus être, mais là où nous sommes le plus nécessaire. Si nous pouvions tous choisir notre propre place et notre propre travail dans le monde, combien de places seraient-elles vacantes; combien de travaux des plus utiles ne seraient pas faits. "Si tout le corps était un oeil, où serait placé le sens de l'ouïe? Si tout le corps était une oreille, où serait placé le sens de l'odorat?"

Un bon médecin a dit: "Si vous pouvez faire votre travail facilement, sans avoir la crampe ou sans fatigue, vous êtes à votre vraie place. L'homme qui fait de prodigieux efforts pour faire plus qu'il ne le peut est dans une horrible condition. Si vous pouviez seulement trouver ce que vous êtes capable de faire, vous pourriez le faire très facilement." Une telle règle ne supportera jamais un soldat dans les batailles de la vie. On peut dire plutôt, que si vous trouvez que votre travail est facile, qu'il ne demande aucun effort, s'il ne vous oblige pas à faire un peu plus aujourd'hui que vous n'étiez capable de faire hier, vous êtes dans la mauvaise place. C'est le moment pour vous de chercher quelque chose de mieux et de meilleur pour vous à faire.

Que le travail soit parmi la classe ouvrière pauvre ou dans la science médicale, soit encore à construire une entreprise commerciale ou à prêcher ou écrire, enfin dans n'importe quel métier ou profession, il faut toujours regarder en avant pour de meilleurs résultats que cette courte vie puisse espérer de voir.

Aucune augmentation ni développement n'est possible à l'homme ou à la femme dont la tâche reste toujours dans ses moyens actuels. Ne demandez pas des vies faciles; demandez à être des hommes plus forts. Ne demandez par des tâches égales à vos moyens; demandez des moyens égaux à vos tâches. Chaque réel succès, que ce soit dans les grandes choses de la vie nationale ou que ce soit dans la routine étroite du ménage, a été gagné après un combat contre les difficultés. Ce n'est seulement que par le travail et l'effort douloureux, par une grande énergie et un courage résolu que nous arrivons à de meilleures conditions. Dans ces combats courageux, "en faisant de prodigieux efforts pour faire plus que nous n'en faisons", la force devient invincible, le pouvoir augmente, notre place s'élargit, notre travail se perfectionne, la victoire est gagnée.

Avec une sûre conviction que notre travail choisi est bon, que nous sommes à la place voulue, rien ne doit nous faire détourner les yeux du but à atteindre. Même la défaite ne peut nous retenir en arrière pour plus d'un moment.

Sommes-nous déterminés à bouger pour être mieux? Alors, aucune difficulté ne doit nous épeurer, aucun obstacle ne doit nous arrêter, aucun prodigieux effort ne sera trop grand si nous sommes sûrs et si nous croyons que lorsque nous demandons à ce que nos pouvoirs égalent nos tâches, le pouvoir viendra aussi fidèlement que nous faisons l'effort.

NOUVELLES CHARTES.

La "Gazette du Canada" publie les nouvelles chartes accordées sous le sceau du secrétaire d'Etat du Canada. Voici celles qui ont trait aux nouvelles compagnies ayant leur principale place d'affaires dans la province de Québec:

"Lyon Shoes, Limited". Pour faire le commerce général de toutes sortes de chaussures. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Laurier Park Land & Development Company, Limited". Pour faire le commerce de terrains et d'immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Pulp & Lumber, Limited". Pour faire le commerce général de toutes sortes de bois et de pulpe. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"A. Aubry & Son, Limited". Pour miner, mélanger, étamer, émailler, galvaniser et plaquer les métaux, etc. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Metallic Tire Expander, Limited". Pour manufacturer et commercer en pneus, machines et accessoires de toutes sortes. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"International Hotel Register Company, Limited". Pour fabriquer et commercer en registres, cabinets, livres, papeterie, etc., pour hôtels. Capital-actions, \$25,000, à Montréal.

"The Glendyne Slate and Roofing Company, Limited". Pour miner, exploiter et commercer de carrière d'ardoises pour toitures. Capital-actions, \$100,000, à Richmond.

"News Publishing Company of Montreal, Limited". Pour imprimer, publier, etc., des journaux, revues, périodiques, magazines, annonces, cartes, etc. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

"Mount Royal Securities, Limited". Pour faire le commerce général des immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Dominion Exploration Company, Limited". Pour faire les affaires de promoteurs de compagnies, agents de change et agents financiers dans toutes leurs branches. Capital-actions, \$10,000, à Montréal.

"Amalgamated Theatres League, Limited". Pour fabriquer, construire et commercer en général de pellicules (films) de vues animées et de tout ce qui concerne les vues animées. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"The Gordon Realty Company, Limited". Pour faire le commerce général des immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Interprovincial Brick Company of Canada, Ltd." Pour faire les affaires de fabricants de briques, tuyaux d'égoûts, poterie, etc. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

UNE IDEE EN FAIT D'ETALAGES DE VITRINES

Cela paie d'étaler vos marchandises dans vos vitrines, et pour cela il y a une bonne et une mauvaise méthode. La bonne méthode est de n'y exposer qu'une sorte de marchandises en même temps. Ne croyez pas que vous avez une grande variété de marchandises dans votre magasin, que vous devez les y mettre toutes à la fois, de peur que le public ne sache pas que vous en avez d'autres en stock.

Une vitrine pleine de souliers, ou de chapeaux, ou de chemises, ou encore d'aliments en conserve, fera plus d'impression sur le passant et vendra plus d'articles qu'une vitrine remplie de chaussures, chapeaux, chemises et aliments en conserve, le tout dans la même vitrine. De fait, une vitrine-combinaison ne fera probablement jamais aucune vente.

Une chose à la fois est à peu près ce que la plupart de nous puisse prendre intelligemment. Lorsque vous avez un doute à propos de l'étalage d'une vitrine, considérez com-

ment l'étalage proposé vous attirerait. Toute la nature humaine est à peu près semblable.

Une vitrine remplie d'un mélange d'articles divers ne fait d'impression sur l'esprit de personne; tout le monde sait cela. On passe et l'on s'en va sans se rappeler d'aucune des choses que l'on a vues. Une vitrine doit forcer l'attention, elle doit vous faire arrêter et la regarder par une raison spécifique. Une des plus faciles et plus simples raisons sera parce qu'il ne s'y trouve qu'une seule sorte d'articles et que cette sorte vous intéresse.

Il peut y avoir un grand nombre de cette même sorte d'articles ou seulement quelques-uns, mais s'il ne s'en trouve que d'une sorte, cela vous en donne une idée claire dans l'esprit et vous ne l'oubliez pas.

Un épicier a un lot de pois en boîtes qui ne se vendent pas bien. Il fait nettoyer les boîtes, les entoure de nouveau papier-enveloppe et met le lot entier en vitrine avec une pancarte lisible en avant, se lisant comme suit: "Bons Petits Pois, 12c", et ils s'enlèvent comme des petits pains chauds sortant du four, simplement parce qu'ils ont fait une vitrine d'une seule idée. Les gens ont vu les pois, y ont pensé et en ont acheté.

Le marchand général a l'avantage d'une grande variété de marchandises à étaler et il peut choisir dans son stock ce qui le paiera mieux d'exposer.

Personne ne peut faire de positifs et complets règlements à suivre pour faire des étalages d'aucune sorte de marchandises. Cela dépend autant du voisinage, du lieu où se trouve le magasin, que de la forme et de la grandeur des vitrines.

Les marchandises convenables aux différentes saisons de l'année doivent être employées, et pour aider à faire ceci systématiquement et intelligemment, on peut tenir un calendrier des étalages de vitrines durant toute l'année. Naturellement, il est supposé que l'étalage de vitrine sera changé au moins chaque semaine. Si vous attendez à retirer quelques résultats de vos vitrines, il vous faudra en changer l'étalage au moins une fois par semaine. Après que vous avez tenu un calendrier ou un index de vos étalages pendant un an, vous le trouverez précieux pour y référer l'année suivante, et suggestif pour un article à exposer. Si vous désirez exposer toute autre ligne d'articles, vous pouvez le faire et noter le fait sur votre calendrier. Ainsi, le calendrier sera permanent et augmentera de valeur d'année en année.

Le calendrier dans ce but peut être livre-memorandum ou une grande carte divisée en douze subdivisions.

Un commis d'épicerie, ayant plusieurs années d'expérience dans une épicerie à Longueuil, parlant et écrivant le français et l'anglais, demande une position dans une bonne épicerie à Montréal. S'adresser à A. D., bureau du "Prix Courant".

Un jeune homme ayant dix ans d'expérience dans le commerce à la campagne, demande une position dans un magasin de marchandises sèches. Peut fournir de bonnes références. Serait prêt à commencer à travailler de suite ou en aucun temps avant le premier mai. Parle l'anglais et le français. S'adresser à A. G., bureau du "Prix Courant".

M. Ernest N. Desrosiers, marchand de nouveautés de Sudbury, Ont., demande deux bons commis parlant l'anglais et le français, dont l'un pour prendre charge du département de mercerie et l'autre pour prendre charge du département des costumes pour dames.

Les applicants devront être sôbres et posséder de bonnes références. Ils devront être ambitieux et bons vendeurs. Salaire pour commencer, \$20.00 par semaine.

LE PRELUDE D'UNE SAISON MOUVEMENTEE.

Les importations de nos grandes maisons de commerce, qui depuis l'ouverture de la navigation d'hiver dans nos ports canadiens, étaient à peu près nulles, viennent d'entrer dans une phase nouvelle. Durant la journée de samedi et dimanche, près de 90.000 tonnes de marchandises, consignées aux importateurs de Montréal, sont arrivées dans le port d'Halifax sur les transatlantiques de nos grandes compagnies maritimes. M. James Thom, gérant général de la compagnie White Star, est convaincu que ce n'est que le prélude des importations considérables qui se feront dans le port de Montréal, à l'ouverture de la navigation sur le St-Laurent.

M. ADELARD FORTIER AU CONSEIL LEGISLATIF.

Ces jours derniers les journaux quotidiens nous ont apporté la nouvelle qu'il était question de la nomination de M. Adélar Fortier au Conseil Législatif de la province de Québec. Nous espérons que Sir Lomer Gouin donnera suite à cette rumeur, et que bientôt nous compterons M. Adélar Fortier au nombre des Conseillers Législatifs.

M. Fortier est un des jeunes qui a su se frayer un chemin dans le commerce, et ses connaissances pratiques des affaires, de même que sa probité l'ont qualifié grandement pour remplir cette honorable position.

ARRETER LES FUITES DU MAGASIN.

"Si vous aviez un baril de mélasse dans votre entrepôt et qui coule, quand voudriez-vous le savoir, le premier jour ou à la fin de l'année?"

Surpoids et Surmesure.

Un inspecteur des aliments, pendant qu'il inspectait les poids et mesures dans une certaine ville, trouva cinq épiciers dont les balances donnaient un surpoids.

Ces cinq balances ont fait depuis longtemps perdre des centaines de dollars à ces épiciers.

Un épicier vendait environ 50 livres de saindoux par jour à $\frac{1}{4}$ d'once de surpoids. Cette fuite ou coulage, sur une seule sorte de marchandise, se montait à environ \$40 par an.

Mal acheter.

La moyenne des marchands détaillants sont de pauvres acheteurs. Quatre-vingt-dix pour cent de tous les magasins de détail surachètent. La plus grande fuite d'un magasin est le défaut du détaillant de faire l'inventaire de son capital souvent.

Il devrait tenir des comptes exacts au moyen de feuilles de ventes en duplicata, ou autres moyens, de toutes les ventes. Alors, il est tout probable qu'il ne doublerait pas son erreur, même s'il ne l'empêche pas une première fois.

L'escompte de 50 pour cent fait par un marchand de gros sur la liste de prix est une perte si les marchandises ne se vendent pas. Le détaillant ne doit pas acheter pour l'"escompte extra", mais bien pour le "profit".

Aide incompétente.

Chaque employé dans un magasin de détail devrait être mis sur une base de mérite. Le commis qui ne peut vendre les marchandises avec un profit est incompétent et improductif au magasin. Le garder c'est comme de laisser le robinet ouvert du baril de vinaigre — seulement ce sont les profits et non du vinaigre qui fuient.

Perte de marchandises du stock.

Un grand magasin de Montréal, faisant des affaires de \$1.000.000 par année, estime que 2 pour cent de ses ventes, ou \$20.000 sont volés du magasin chaque année. Si cette même proportion de marchandises est volée dans un moyen magasin de détail faisant \$10.000 d'affaires par année, il perdrait \$200 par le vol des marchandises du stock.

Le défaut de débiter les marchandises vendues à crédit.

Lorsqu'une vente est faite à crédit et qu'aucun compte n'en est tenu, le détaillant peut perdre le profit qu'il devrait faire sur la vente; le temps qui a été dépensé à l'achat; le temps dépensé à la vente des marchandises; le coût du travail de la manipulation des marchandises; le coût de les tenir sur les étagères et plusieurs autres pertes, y compris la grande perte que causera la négligence dans un autre travail.

Gaspiillage de tenue de livres.

Il coûte quelquefois plus cher de tenir des comptes incomplets d'une manière non systématique, qu'il ne coûte de tenir des comptes complets de la bonne manière.

Le système de tenue de livres devrait être moderne. Il devrait être travaillé par des experts. Il devrait être spécialement établi pour le magasin. Il devrait donner le renseignement exact requis, aussi économiquement que possible.

Erreurs dans les additions de chiffres.

Le montant d'argent perdu dans tout moyen magasin chaque année par les erreurs de chiffres est énorme.

Un client a sa facture. Elle est un peu moins haute qu'il ne s'y attendait, mais il croit possible qu'il ait fait une erreur. Il paie d'après vos chiffres.

Si cela arrive qu'elle est un peu plus haute qu'il ne s'y attendait, il vous demandera le pourquoi, et vous perdez un temps précieux à trouver l'erreur et à la corriger.

Si vous faites une erreur dans vos chiffres, vous êtes certain de perdre; que ce soit contre vous ou contre le client.

Mauvais calcul des profits.

Une récente enquête faite par une Compagnie a démontré que grandement 75 pour cent de tous les détaillants calculent les profits sur une base qui leur donne de 3 pour cent à 8 pour cent de moins qu'ils ne croient obtenir, souvent se calculant eux-mêmes hors de tout profit.

Ceci est la fin vitale d'un commerce. A quoi bon vendre des marchandises, si le profit, le but entier de la vente, est perdu par de mauvaises méthodes de calculer les prix.

Défaut de débiter toutes les dépenses.

Toutes les dépenses doivent être déduites des recettes brutes, qu'elles soient débitées comme partie du coût de tenir commerce ou non.

Si un homme paie \$20 par mois de loyer, il ne les trouvera pas à son crédit dans le livre de banque à la fin de l'année, même s'il ne les inscrit pas dans ses dépenses de tenir commerce.

La même chose s'applique à toute sorte de dépense dans le commerce. Chacune des fuites mentionnées ici est une dépense, que vous l'inscriviez comme telle ou non.

Il vaut mieux se tromper du côté de trop marquer pour les dépenses et trouver une balance inattendue à la banque, que de trouver un effrayant déficit causé par le défaut de ne pas inscrire toutes vos dépenses. Le déficit peut vous mettre dans l'impuissance lorsque le défaut de payer une grosse facture signifie banqueroute.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Le marché de l'épicerie est ferme sans changement de prix dans les principaux articles. La mélasse montre un peu de baisse ainsi que certaines farines et une petite hausse dans le vinaigre. Il y a une bonne demande pour les thés de toutes marques avec des prix plus fermes, car les stocks s'épuisent rapidement. Le commerce général de l'épicerie est bon et l'argent n'est pas trop rare.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.25
Extra granulé, brl., 5 x 20, 100 lbs.	4.35
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.65
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.85
Extra ground, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.05
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	3.90
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	3.85
Powdered, baril 100 lbs.	4.45
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.65
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.30
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.00
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs.	
les 100 lbs.	5.10
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs.	
les 100 lbs.	5.30
Crystal Diamond, Domino, 20	
cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.30	0.31	0.33
Barbade, tierce et qrt.	0.33	0.34	0.36
Barbade, demi qrt.	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, tonne	0.32	0.33	0.35
Mélasse, fancy, tierce et			
quart	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, demi qrt.	0.37	0.38	0.40

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	29.00
2ème qualité, le quart	27.00

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	La lb.	0.14½
Saindoux pur, en seau		3.05
Saindoux pur, cse de 10 lbs		0.15½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.		0.15½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.		0.15½

FARINES ET PATES ALIMEN-

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:	
Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15

Farine Five Roses, qrt.	0.00	6.25
Farine Five Roses, sac	0.00	3.15
Farine Household, qrt.	0.00	6.50
Farine "Regal", qrt.	0.00	6.25
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00	5.80
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine fine, sac	0.00	2.60
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.00
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00	3.65
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.25
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.	0.06	0.06½
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, ani-		
maux nouilles, coudes,		
importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.04½	0.05
Tapioca seed, en sac, la "	0.04½	0.05
Sagou	0.04½	0.05

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 15½c et 16c la livre.

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4		
gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches		
paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.25
72 grains, le gall.	0.00	0.13
88 grains, le gall.	0.00	0.16
118 grains (proof), le gall	0.00	0.20

THES

La demande est bonne avec des prix plus fermes pour les thés Young Hyson et les thés verts de Chine à bas prix, dont les stocks s'épuisent rapidement sur place.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.00	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.07½	0.08
Cannelle, moulue	"	0.00	0.25
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle entiers	"	0.20	0.22
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22	0.25
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.00	0.30
Gingembre moulu	"	0.00	0.25
Gingembre en racine	"	0.17	0.20

Graine de lin non moulu.	"	0.03½	0.04½
Graine de lin moulu	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.75
Mixed spices moulues	"	0.00	0.25
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Muscade	"	0.20	0.35
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.00	0.28
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.00	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.00	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac		0.00	1.35
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs		0.00	3.30
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.20
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.10
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		0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.75
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.04
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.03½
Fèves jaunes	minot	2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.04	0.05
Pois Verts, No 1	lb.	0.04½ 0.04½
Pois cassés, le sac		0.03½ 0.03½
Blé-d'Inde à soupe, cassé,		
le sac	0.00	2.40

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs.,		
suivant qualité	lb.	0.05½ 0.06
Riz Carolina		0.08 0.09
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	3.30
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.20
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.45
Lustre	0.00	3.55
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drips Japan	0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05½
Dattes en pqt de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			

3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
4 couronnes	lb.	0.11	0.11½
5 couronnes	lb.	0.12	0.12½
7 couronnes	lb.	0.14	0.14½
9 couronnes	lb.	0.15	0.15½
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.	Lb.		
Corinthe Filiatras, en vrac		0.00½	0.07
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.		0.07½	0.08
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	0.10
Cartons, 1 lb.		0.00	0.11½
Raisins de Valence.	Lb.		
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.		0.00	0.06
Valence Selected, btes de 28 lbs.		0.00	0.06½
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.		0.00	0.07
Raisins de Californie.	Lb.		
Épépinés, paq. 1 lb., fancy		0.00	0.10½
Épépinés, paq. 1 lb., choix		0.00	0.10
Noix et Amandes.	Lb.		
Amandes Tarragone		0.20	0.21
Amandes Valence écalées		0.45	0.46
Cerneaux		0.38	0.40
Avelines		0.13	0.14½
Noix de Grenoble Mayette		0.19	0.20
Noix Marbot		0.15	0.16
Noix de Bordeaux écalées		0.34	0.36
Noix du Brésil		0.21½	0.22½
Noix de coco râpées, à la lb.		0.21	0.22
Noix Pécan polies		0.18	0.19
Noix Pécan cassées		0.00	0.00
Peanuts non rôties, Sun		0.00	0.08
Peanuts non rôties, Bon Ton		0.00	0.11
Peanuts non rôties, Coon		0.00	0.07
Peanuts rôties, Coon		0.08½	0.09
Peanuts rôties, G.		0.09	0.09½
Peanuts non rôties, G.		0.00	0.07½
Peanuts rôties, Sun		0.10	0.11
Peanuts rôties, Bon Ton		0.12½	0.13½
Pruneaux 30/40		0.00	0.15
Pruneaux 40/50		0.00	0.13
Pruneaux 50/60		0.00	0.11½
Pruneaux 60/70		0.00	0.10½
Pruneaux 70/80		0.00	0.09½
Pruneaux 80/90		0.00	0.09
Pruneaux 90/10		0.00	0.08½
Fruits évaporés.	Lb.		
Abricots, boîte 25 lbs.		0.00	0.20
Nectarines		0.00	0.11½
Pêches, boîtes 25 lbs.		0.00	0.10½
Poires, boîte 25 lbs.		0.00	0.13
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.		0.09½	0.09½
Pelures de fruits.	Lb.		
Citron		0.10	0.11½
Citronnelle		0.15	0.16½
Orange		0.11	0.12½

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	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32½
Blé d'Inde 2 lbs.	0.92½	0.95
Blé d'Inde en épis gal.	0.00	5.00
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00 0.85

Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60	4.50
------------------------------------	------	------	------

Catsup au gal.	doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte		0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix		0.20	0.21
Champignons, choix, btes		0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.		0.17	0.18
Choux-fleurs	2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles	3 lbs.	0.80	0.82½
Citrouilles	gal.	2.25	2.27½
Epinards	gal.	0.00	5.32½
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.	0.85	0.87½
Fèves Vertes	2 lbs.	0.85	0.87½
Fèves de Lima	2 lbs.	1.17½	1.20
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	2.50
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		0.82½	0.85
Pois Can. Early June		0.85	0.87½
Pois Can. Ext. Fine Sifted		0.00	1.30
Succotash	2 lbs.	0.97½	1.00
Tomates, 3 lbs., doz.		0.95	1.00
Tomates, gall.		2.90	2.92½
Truffes, ½ boi		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	2.32½
Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00	1.77½
Ananas râpés (emp. Can.)	2 lbs.	0.00	1.80
Bluets Standard	doz.	0.00	1.25
Cerises rouges sans noyau,	2 lbs.	1.92½	1.95
Fraises, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.40
Framboises, sirop épais,	2 lbs.	2.37½	2.40
Gadelles rouges, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.00
Gadelles noires, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.02½
Groseilles, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.02½
Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal.	gal.	1.27½	1.70
Pêches jaunes	2 lbs.	0.00	1.42½
Pêches	3 lbs.	0.00	1.90
Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.52½	1.55
Poires	3 lbs.	2.02½	2.05
Pommes	3 lbs.	0.00	1.07½
Mûres, sirop épais	lbs.	0.00	1.92½
Pommes Standard	gal.	3.00	3.02½
Prunes Damson, sirop épais,	2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais,	2 lbs.	0.95	0.97½
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74	
Prunes Greengage, sirop épais	2 lbs.	1.07½	1.10
Rhubarbe Preserved,	2 lbs.	0.00	1.52½
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

Caviar	½ lb. doz.	5.15	5.25
Caviar	½ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes	1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.		0.00	1.60
Crevettes sans saumure, 1 lb.		0.00	1.80
Finnan Haddies	doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés,	doz.	1.15	1.20
Harengs marinés, imp.	"	1.45	1.65
Harengs aux Tom., imp.	"	1.45	1.40
Harengs kippered, imp.	"	1.50	1.70
Harengs canadiens kippered		0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates		0.95	1.00
Homards, bte h., 1 lb.	"	6.40	6.50
Homards, bte plate, ½ lb.	"	3.50	3.60
Homards, bte plate, 1 lb.	"	6.75	6.90
Huitres (solid meat), 5 oz.		0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz.,	doz.	0.00	2.00
Huitres	1 lb.	0.00	1.50
Huitres	2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., 14 doz.		0.00	1.45
Morue No 2	lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.		(manque)	
Royans aux truffes et aux achards	bte	0.17	0.18
Sardines can. ½ bte, cse		3.50	4.00
Sardines françaises, ½ btes		0.16½	0.31
Sardines françaises, ½ btes		0.22	0.50
Sardines Norvège, ½ bte		7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte		17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ½		0.40	0.42
Sardines sans arêtes		0.23	0.24
Saumon Labrador, 100 lbs.		0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.		0.00	1.40
Saumon rouge:			
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb., doz.		1.27½	1.32½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb. doz.		2.07½	2.12½
Saumon rouge Sockeye (River's Inlet), bte haute, 1 lb.	doz.	1.90	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb.	doz.	0.00	1.65
Saumon Humpback, 1 lb.	doz.	0.00	0.95
Truite des mers, 100 lbs.		0.00	6.25

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	\$6.25
½ quarts	3.35

FROMAGES IMPORTÉS,

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère: Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c 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.	0.02½
Alun, barils de 112 lbs.	0.02½
Arcanson, lb.	0.03½ 0.04½
Blanc de chaux, brls de 336 lbs.	0.55
Bois de pêche, pqt de ½ lb.	0.03½
100 lbs.	0.65

Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	lb.	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	0.11½
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	"	0.11½	0.12½
Camphre, la livre		0.00	0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.		0.15	0.20
Cire blanche	lb.	0.40	0.45
Couperose, brls 370 lbs.	"	0.01	0.02
Crème de tartre	lb.	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	lb.	0.15	0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)		
Lessive commune	doz.	0.35	
Lessive commune	grosse	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.		0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac		0.70	
Poudre insecticide	lb.	0.00	0.50
Résine blanche	"	0.03	0.04½
Résine G., suiv. quant.	"	0.02½	0.03½
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	lb.	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		0.80	0.85
Soude caustique en mor. lb.		0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	lb.	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.	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 ½ 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:

A longs manches	0.00	2.75
Avec manches ordinaires	La doz.	
2 cordes		2.25
3 cordes		2.50
4 cordes		2.75
5 cordes		3.50
Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.		

EPINGLES À LINGE

Épingles ordinaires:		
Boîtes de 5 grosses, la bte	0.75	
Épingles 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.	0.22
Mèches No 2	"	0.15
Mèches No 0	"	0.12
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	"	0.65
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 morceaux 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.	0.57½
Caisse de 4 doz.	"	0.60
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)		
doz.	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.25

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:		
Pintes	0.00	2.25
Chopines	0.00	1.20
½ 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: \$1.75 à \$2.00.
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ½ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:

Au baril	1.10	1.25
----------	------	------

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9c. 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

D'enfant, 2 cordes	0.00	1.10
D'enfant, 1 corde	0.00	0.85
Manches de faubert (mop), doz.		1.20

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

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

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Futures cotations:

				Ferme-
				ture.
Blé—	Haut.	Bas.		
Mai	93¾c	92¾c	93¾c	
Juillet	88¾c	87¼c	88¾c	
Mais—				
Mai	66¾c	65¾c	66¾c	
Juillet	66¾c	65¾c	66¾c	
Avoine—				
Mai	39½c	38¾c	39¾c	
Juillet	39¾c	38¾c	39¾c	

Marché de Montréal

Grains

Il y a toujours une bonne demande provenant de sources européennes pour le blé de printemps du Manitoba, pour expédition prochaine aussi bien que future. Le marché reste ferme avec une tendance plus facile. En sympathie avec la continuelle tendance à la hausse des prix pour l'avoine dans l'Ouest, le ton du marché local est plus facile avec une augmentation de la demande pour des lots de chars et des ventes de No 2 C. W., 44c; No 3 C. W., 43c le minot, ex-magasin. Le ton du marché pour le maïs No 3 étant coté à 72½c le minot, ex-magasin.

Marché de Montréal

Farines

Le commerce des farines montre une plus grande demande des acheteurs étrangers pour les qualités de blé de printemps, et comme les offres de prix dans quelques cas étaient plus hauts, mais vu la force du marché au blé et la hausse des prix des meuniers qui n'étaient pas disposés à accepter toutes les offres, le volume des affaires n'a pas été bien grand. Il n'y a pas de grand changement dans la situation du marché local, mais la demande s'améliore et des ventes de premières patentes ont été faites à \$5.60; seconde à \$5.10 et strong bakers de \$4.60 à \$4.90 le baril en sacs. Dans la farine de blé d'hiver, le marché est très ferme avec des ventes de patentes de

choix de \$5.25 à \$5.50; straight rollers de \$4.60 à \$4.90 le baril en barils, et les derniers en jute de \$2.20 à \$2.30 le sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Royal Household	2 sacs	5.60
Five Roses	2 sacs	5.60
Gleñora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10

Fortes à Boulanger:

Bakers Special	2 sacs	4.90
Manitoba S. B.	2 sacs	4.90
Keetob	2 sacs	4.90
Montcalm	2 sacs	4.90

Patentes d'Hiver:

Straight rollers	2 sacs	5.00
riurona (à pâtisserie)	2 sacs	5.80
A do	2 sacs	5.30

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs	4.40
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 et avoine roulée

La demande de toutes sources pour les issues de blé continue à être bonne, mais comme l'approvisionnement sur place est petit, le volume de nouvelles affaires est petit car les meuniers, dans la plupart des cas, ne font que des ventes par chars mélangés pour satisfaire les besoins du commerce local et de la campagne. Il n'y a pas de changement notable dans la condition du marché qui reste très ferme avec des ventes de son à \$23; shorts à \$25 et middlings à \$28 la tonne, y compris les sacs. De bonnes affaires se font dans les moulées et les prix sont fermes de \$30 à \$32 pour les qualités de pur grain, et de \$28 à \$29 pour les mélangées, la tonne. Dans l'avoine roulée, le marché est ferme avec une bonne demande et des ventes de lots de chars de \$4.15 à \$4.25 le baril en barils, et à \$2 le sac.

Nous cotons:

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

Foin pressé.

Un bon commerce local se fait pour le foin pressé, mais la demande pour le compte de l'exportation est très limitée et le marché est faible en général sans changement dans les prix. Le foin No 1 se vend de \$16 à \$16.50; extra bon No 2 de \$15 à \$15.50 et le No 2 de \$13.50 à \$14 la tonne, en lots de chars, ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$15.00 \$15.50
Très bon, No 2	14.00 14.50
No 2	13.00 13.50
la tonne, en lots de wagon ex-voie.	

Marché facile. Demande médiocre, prix sans changement.

BEURRE

Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 février 1914: Avec d'assez bons arrivages, il y a eu une bonne demande toute la semaine, quoique dans quelques cas les prix ont été plus faciles. La température a été très changeante, et après une sérieuse période de gelée, nous avons actuellement une température assez rigoureuse pour cette époque de l'année.

Danois. — La cotation est de 2 kroner plus bas, avec une demande ferme.

Australien. — Il y a une bonne demande. Les beurres non salés maintiennent une bonne prime sur les salés. Généralement parlant, la qualité, cette semaine n'a pas montré une aussi bonne moyenne que les deux ou trois dernières semaines. Ceci est dû sans doute à la chaude température.

Nouvelle-Zélande. — La demande pour cette variété continue à être tranquille, quoiqu'aux plus bas prix cotes, il y a une grande demande. Les vendeurs, néanmoins, ne veulent pas vendre de vrai bon beurre aux basses cotations montrées actuellement. Les arrivages coloniaux cette semaine consistent en:

Fromage — Par le vapeur "Tokomaru", 10,300 boîtes Nouvelle Zélande.	
Danois, haut choix	121/0 à 124/0
Sibérien, haut choix	110/0 à 114/0
Sibérien, bon choix	104/0 à 108/0
Victorien, haut choix, salé	112/0 à 114/0
Victorien, choix, salé	106/0 à 110/0
Victorien, haut choix, sans sel	114/0 à 118/0
Victorien, choix, sans sel	110/0 à 112/0
Australien, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Australien, choix, salé	106/0 à 108/0
Australien, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Australien, choix, sans sel	108/0 à 112/0
Queensland, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Queensland, choix, salé	106/0 à 108/0
Queensland, haut choix, sans sel	112/0 à 116/0
Queensland, choix, sans sel	108/0 à 110/0
Nouvelle Zélande	114/0 à 116/0
Argentine, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Argentine, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 février 1914:

La demande a été un peu plus tranquille cette semaine et quelques vendeurs ont été plutôt un peu nerveux pour le gros approvisionnement actuellement dû à terre, et conséquemment les cotations sont de 1/- plus haut dans la semaine, particulièrement sur le blanc, duquel il y a une plus grande proportion que d'ordinaire.

Des avis du Canada disent que l'exportation est pratiquement finie pour la saison, aussi les amateurs dépendent tout à fait de la Nouvelle-Zélande.

Nous cotons:

Canadien, choix à haut choix, blanc	69/0 à 71/0
Canadien, choix à haut choix, coloré	70/0 à 72/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, blanc	64/0 à 64/6
Nouvelle-Zélande, haut choix, coloré	66/0 à 66/6

Prix vendants aux épiciers

Fromage doux	17c
Fromage fort, blanc, à la meule au morceau	18c 19c
Fromage de Gruyere	27c à 28c
Fromage Oka	24c
Beurre, choix	30c
Beurre, choix, en bloc d'une livre	30½c
Oeufs strictement frais	38c
Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine	40c
Oeufs frais américains	35c

OEUFS

Les arrivages d'oeufs frais augmentent et la quantité des oeufs de conserve diminue sensiblement; en conséquence, le prix des frais a baissé et ceux de conserve augmenté.

BEURRE

Marché de Montréal

Beurre de laiterie	24c à 25c
Beurre de laiterie en rouleaux	26c à 27c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.

Boeuf inspecté No 1	14.50
Boeuf inspecté No 2	13.50
Boeuf inspecté No 3	12.50
Veau	15.00 17.00
Agneau, chaque	1.10

FRUITS VERTS ET LEGUMES.

Oignons, la lb.	0.00 0.05
Oignons, la cse	5.25
Raisin Magala	5.25
Betteraves, le sac	1.25
Carottes, le sac	1.40
Patates, le sac	1.00 1.10
Navets, le sac	0.90
Pommes, le baril	6.00 8.00
Oranges Mexicaines, la cse	2.50
Oranges Navels, la cse	3.00
Citrons, la cse	3.50
Pommes Baldwin, No 1	6.00
Pommes Baldwin, No 2	4.50
Pommes Greening No 1	5.50
Pommes Greening No 2	4.00
Pommes Spy No 1	6.00
Pommes Spy No 2	5.50
Atocas, le gallon	0.60
Atocas, le gallon	0.60

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ... 32	Desmarteau Alex. 34	Jonas & Cie, H. 2	Quebec Steamship..... 36
Baker & Co. (Walter)..... 12	Dom. Cannery Co., Ltd.... 3	Jamieson R. C. 40	
Banque de Montréal..... 36	Dom. Cartridge Co. 43		Richards-Wilcox Co. 49
Banque d'Hochelega..... 36	Dontigny Hector..... 34	Lacaille, Gendreau & Cie.. 12	Rolland & Fils, J. B. 34
Banque Nationale..... 36	Douglas J.M. & Co ... Couvert	La Prévoyance..... 33	Renaud J. E. 36
Banque Molson..... 36		La Sauvegarde..... 32	
Banque Provinciale..... 36	Ecole Polytechnique..... 13	Leslie & Co., A. C. 40	
Barr Register Co. 15	Eddy E. B. Co. 9	Liverpool & London & Globe 32	
Bélanger & Bélanger..... 34	Esuhart & Evans..... 32	Lufkin Rule Co. 48	Sherwin Williams..... 39
Benson W. T. & Co. 15	Equitable (Cie d'assurance incendie) 33		Smith E. D. 11
Berry Bros..... 42		Martin-Senour..... 44	Snap Co. 49
Bowser, S. F. & Co. 6	Fairbank N. K. 10	Mathieu (Cie J. L.)..... 9	St. Lawrence Sugar Co .. 9
British Colonial Fire Ass... 33	Fels & Co. 13	Matthews-Blackwell Ltd... 7	St-Vincent Arrowroot..... 11
Brodie & Harvie..... 13	Fontaine Henri..... 34	Maxwell & Sons (David) .. 40	Sun Life of Canada..... 33
Brandram-Henderson..... 42	Fortier Joseph..... 34	McArthur, A. 40	
	Frontenac Brewery..... 8	Metropolitan Life Ins. Co.. 32	Tanglefoot..... 19
Canada Life Assurance Co.. 33		McGill Cutlery Co. 48	Taylor Forbes Co. Ltd.... 45
Canada Starch Co. 4	Gagnon, P.-A. 34	Montbriand, L. R. 34	Tippet & Co., A. P. 7
Canada Wire & Iron Goods 48	Garand, Terroux & Cie.... 34	Montreal-Canada Ass. Co.. 32	Tuckett [The G. E. & Son Co] 9
Canadian Fairbank Morse Co.. 15	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18	Mott, John P. & Co. 12	Théâtre National Français. 34
Canadian Pacific..... 16	Gonthier & Midgley 34	McClary Mfg. Co. Couvert	
Canadian Salt Co. 7	Goodhugh W. S. & Co. 14		United Shoe Machinery Co. Ltd Couvert
Channell Chemical Co. 31	Grand Trunk Railway..... 16	Nova Scotia Steel Co 48	United-States Steel Co 50
Church & Dwight. 15	Gunn, Langlois & Cie.... 5		
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 33		Pink Thos. Ltd. 46	
Clark, Wm..... 12	Hall Coal [Geo]..... 9	Prêt Immobilier Limitée... 12	Western Ass. Co. 32
Connors Bros. 18		Prévoyants du Canada, (Les) 32	Wilks & Burnett..... 34
Canadian Poster Co. 17	International Stock Food Co. 7		
Chicago Flexible Shaft Co. 47	International Varnish Co. 48		
Continental Bag & Paper Co 5			
Cottam Bart..... 34			
Couillard Auguste..... 34			

Gros Profits Facilement Faits



O-Cedar Mop

Polish

(Fait au Canada)

Dans notre annonce dans les journaux quotidiens dans les plus grandes villes d'une côte à l'autre et dans les plus grands et plus populaires magazines, nous disons à des milliers de ménagères que la **O-Cedar Polish Mop (Epoussette)** rend facile de nettoyer les endroits difficiles à atteindre, tels que entre les balustres, dessus de hauts meubles, dessus de portes, etc., et quel superbe surface hautement polie elle laisse sur les planchers en bois franc et le linoleum !

Les Quincailliers qui ont en stock et en étalage l'époussette O-Cedar a le bénéfice de cette annonce sous la forme de rapides et faciles ventes ainsi qu'un très bon profit.

Les "O-Cedar Polish Mops" sont vendues sur le principe : "Satisfaction ou argent remboursé".

Ecrivez à votre marchand de gros ou

Ecrivez-nous quelques mots pour avoir des détails complets.

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED.

369 Ave. Spadina, Toronto, Ont.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Assurance en force..... \$2,816,504,462
Polices en vigueur au 31 dé-

cembre 1913..... 13,957,742.

En 1913, la compagnie a é-

mis au Canada des poli-
ces pour..... \$511,223,886.00
Elle a déposé entre les
mains du Gouvernement
Canadien et de fideli-
cités canadiens, exclusi-
vement pour les Canadiens,
environ..... \$16,000,000.Il y a plus de 322,000 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. MEILLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal :

61 RUE ST-PIERRE.

ROST. BICKERDIKE, Gérant

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie indépendante (Incendie))

BUREAUX: 74 rue Notre-Dame Ouest
Coin St-François-Xavier, MONTREAL.

RÔDOLPHE FORGÉ, Président.

J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

The Scottish Union & National is. Co.
d'Edimbourg.German American Insurance Co.
de New-York.Nous considérons toutes commandes
d'agences de la part de personnes
responsables. L'expérience
n'est pas absolument
indispensable.

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS

39 rue St-Sacrement,

TELEPHONE MAIN 553 MONTREAL

Assurances

LE DANGER PROVINCIAL.

S'il était besoin de démontrer combien il est ridicule de vouloir exercer un contrôle effraccé de l'assurance-vie s'il était permis à chaque province d'incorporer des compagnies avec pouvoirs d'opérer dans tout le Canada, un récent jugement du Conseil Privé nous aiderait à le faire victorieusement.

C'est la coutume aujourd'hui pour les provinces de prélever une taxe sur une portion de chaque succession dont la valeur dépasse un chiffre déterminé. Or, si chaque province réclame le droit de taxer une succession, quel que soit l'endroit où elle est située, le sens commun veut que cette succession ne court pas le risque d'être taxée deux fois.

C'est pourquoi il fut convenu que chaque province ne pourrait taxer que les successions situées dans ses limites. La seule exception à cette convention fut faite par la province de Québec qui a persisté à taxer toute succession, quel que soit l'endroit où sont situés les biens du défunt. Si, par exemple, un citoyen de Québec laisse des biens situés dans la province d'Ontario, ces biens sont taxés deux fois, parce qu'Ontario perçoit une taxe aussi bien que Québec.

Naturellement, cette condition devait tôt ou tard soulever de l'opposition. La succession d'un citoyen de Québec s'est insurgée contre une telle injustice, mais les prétentions de la province de Québec ont été soutenues jusqu'au Conseil Privé. Celui-ci, toutefois, n'a pas vu les choses de la même manière que les tribunaux canadiens. Il a décidé que la taxe ne pouvait s'appliquer qu'aux biens situés dans les limites de la province qui prélève la taxe. Cette décision prévient la double taxe, mais elle révèle les conditions qui existeraient dans le cas où les tribunaux donneraient aux provinces le droit de contrôler l'assurance-vie.

**COMPAGNIE
MONTREAL-CANADA**

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557,885.95

Réserves..... \$193,071.19

Autres Valeurs

passive..... 20, 8

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

EDIFICE OULUTH,

50 rue Notre-Dame Ouest,
angle de la rue St-Sulpice.

MONTREAL.

L. A. Lavallée, Président
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

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 résident dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social : Angle des rues Notre-Dame et St-Vincent.
MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal

DIRECTEURS

M. Chevalier, Ecr.; William Macpherson, Ecr.; T. J. Drummond, Ecr.; Sir Alexandre Lacoste; Sir Frederick William-Taylor.

J. Gardner Thompson, Gérant.

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

Capital Autorisé.....\$500,000.00

Actif du Fonds de Pension, le
31 décembre 1913.....\$423,745.41ACHETEZ DES PARTS DES PREVOYANTS
DU CANADA

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.
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : \$423,745.31.

Bureau à Montréal

**Chambre 22,
Edifice "La Patrie"**

Bureau - Chef

**126 rue St-Pierre,
Edifice Dominion,**

QUEBEC.

LA COMPAGNIE

EQUITABLE

D'Assurance Mutue le
Contre le Feu.

180 Rue ST-JACQUES,
MONTREAL.

Les nouvelles affaires ont augmenté de 30% dans les premiers six mois de l'année et la Compagnie n'a aucune perte contestée.

Certifié correct

C. A. SYLVESTRE,

Auditeur Licencié.

Montréal, 1er Juillet 1913.

L'Equitable" couvre toutes ses obligations sans discussion inutile ou coûteuse pour les Réclamants.

Même au seul point de vue des facilités d'incorporation, les conditions diffèrent considérablement d'une province à une autre. Avec des législatures plus préoccupées de prélever des revenus que d'exercer un contrôle efficace, il se peut qu'avant longtemps une compagnie d'assurance puisse acheter une licence pour quelques centaines de dollars. Ce n'est que depuis un an ou deux que les provinces ont nommé des commissaires d'assurance. Plusieurs n'en ont pas encore. Le contrôle provincial ouvre la porte aux intrigues politiques et au favoritisme qui introduiront dans l'assurance-vie un élément qui n'existait pas jusqu'ici.

LE PROBLEME DE L'ECONOMIE.

Il n'est pas un homme sur cent qui fasse systématiquement de l'économie. L'homme qui dit qu'il s'assurera lui-même est sur un terrain dangereux. Il dit qu'il déposera chaque année à la banque d'épargne le montant de sa prime.

Prenez le cas d'un homme qui d'après son âge doit payer \$20 par année pour \$1.000 d'assurance. A un intérêt composé de trois et demie pour cent par année, il faudra trente ans à cet homme pour amasser le montant d'un certificat d'assurance. Il aura alors 65 ans — un âge

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."

SIX FAITS DU
67^{ème} RAPPORT ANNUEL
DE LA
CANADA LIFE
INSURANCE COMPANY

Un des faits importants, c'est que la Compagnie, en 1913, surpasse le record de toutes les années précédentes de son histoire.

1. — L'AUGMENTATION DU SURPLUS en 1913 était de \$1 709,939 66, excédant le surplus de 1912, d'au-delà de \$179,000 et excédant de beaucoup le surplus des années précédentes. Le surplus net actuel est de \$6,183,278 39.

2. — LE REVENU de \$8,094,885.70 excède d'une somme de \$698,125 96 celui de l'an dernier. C'est le plus gros revenu dans l'histoire de la Compagnie. L'augmentation du taux d'intérêt, qui a toujours fait des progrès depuis 1899, montra encore une amélioration en 1913. C'est un important facteur à l'augmentation du surplus.

3. — L'ACTIF fut augmenté de \$3,860,271.32 et s'élève maintenant à \$52,161,794.81.

4. — LE TOTAL DES ASSURANCES maintenant en force s'élève à \$153,121,363 94, augmentation d'au-delà de \$8,273,000 dans l'année.

5. — LES PAIEMENTS AUX PORTEURS DE POLICES, en 1913, s'élevèrent à \$2,788,016.11, une augmentation de \$415,051.31 sur 1912. En plus de cela, nous avons fait des PRETS AUX PORTEURS DE POLICES sur garantie de leur police d'assurance, au montant de \$1,622,248 71.

6. — LA MORTALITE de l'année nous fut encore plus favorable que nous ne l'espérions, et ceci, avec un FAIBLE POURCENTAGE CONTINU DES DEPENSES, contribuèrent à faire un surplus-record.

La Compagnie d'Assurance
MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant \$650,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des
Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.
Bureau-Chef; 181 rue Olivarier St-Hyacinthe

RESPONSABILITE PATRONALE
La Prevoyance

Capital \$500,000.00

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces,
Vol, Garantie de Fidélité, Garantie de
contrats.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, . . . Montréal

Tel. Bell : Main 1626

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

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

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000 . . . CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés.

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%

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottar 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.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerierie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 333 & 339 rue St-Paul

Ventes 13 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 maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ: — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

54, 60 RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL**Hotel St-Maurice**HOTEL DES VOYAGEURS
Hector Dontigny, Prop.Chambres de première classe et
Salles d'Échantillons**GRAND'MERE, P. Q.****C. E. MARTIN**Comptable, Liquidateur
et Auditeur

211 EDIFICE MCGILL

MONTREAL

Tel. Main 5126.

NEW VICTORIA HOTELH. 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.

de beaucoup au-dessus de la moyenne.

Quelle aura été en outre la protection que lui offrira cette économie pendant sa vie? S'il était mort après sa première année ses économies se fussent élevées à \$21, pas assez pour payer le coût de son enterrement. Le certificat d'assurance eût procuré \$1,000 à sa famille.

L'assurance personnelle est criminelle.

Ventes par les Shérifs**District d'Arthabaska.**

Albert Gendreau vs. Anna Gendreau et al. Tous les droits et prétentions de Anna Gendreau, épouse de Ernest Béliveau, provenant des successions de feu Edouard Gendreau, de feu Louis Gendreau, leur père, et de feu Dame Victoire Gendreau, son épouse, sur des lots de terre portant les Nos 314, 315, 316 et 350 de la paroisse de St-Norbert d'Arthabaska. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Norbert d'Arthabaska, le 17 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Kamouraska.

Joseph Asselin vs. Philius Lévesque. 1. Un lot de terre dans la paroisse de St-Honoré. No 31, avec bâtisses dessus construites. 2. Un moulin à scie, moins les machineries et accessoires, situé sur les lots 4-A et 4-B du canton Armand. Vente à la porte de l'église de St-Honoré, le 18 mars 1914, à 11 heures a.m.

Pierre Michaud vs. Joseph Lapointe. Le neuvième indivis du lot de terre portant le No 23 du comté de Témiscouata, sans bâtisses. Vente à la porte de l'église de St-Hubert, le 20 mars 1914, à 11 heures a.m.

District de Montréal.

The Amherst Foundry Co. vs. Odessa Paquette. Un lot de terre connu sous le No 32-1 de la subdivision 2 de la paroisse de Montréal, sur la rue Villeneuve, avec les bâtisses y érigées. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 19 mars 1914, à 2 heures p.m.

J. B. Bergeron vs. Eugène Guitard. Un emplacement situé dans la paroisse St-Martin et connu sous le No 421 de cette paroisse, avec les bâtisses dessus construites. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 19 mars 1914, à 11 heures a.m.

Napoléon Gascon vs. Eudore Gauthier. Un terrain situé dans la paroisse Sainte-Geneviève, connu sous le No 2 du cadastre de cette paroisse, avec une maison, une boulangerie et autres bâtisses dessus construites. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 19 mars 1914, à 10 heures a.m.

Emerite Véronneau vs. Hormisdas Benoit. 1. Une terre située au 6ème rang de la paroisse de Boucherville, connue sous le No 250, avec bâtisses. 2. Une terre sise au même lieu, connu sous le No 252, avec bâtisses. 3. Une terre située au 4ème rang de la même paroisse, connue sous le No 153. Vente à la porte de l'église de Boucherville, le 19 mars 1914, à 11 heures a.m.

Julien Therrien vs. les héritiers de feu Azarie Sourdif. Un lot de terre sur la rue Saint-Donat, Longue-Pointe, connu sous le No 33 de la subdivision 306, avec bâtisses dessus construites et droit de passage dans les rues et ruelles avoisinantes, etc. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 19 mars 1914, à 11 heures a.m.

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

GEO. GONTHIER

Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY

Comptable-Incorpore

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRS-XAVIER.

Téléphone

Adresse télégraphique

Ma n 2701-519

"Gonthier"

CARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André

Montréal

La Perle des ENCRES MAURIN.**L'AZULINE**—Encre fixe bleu—Noir, ne subissant jamais de décoloration.**LA SYRIENNE**—Encre à copier. D'une belle nuance violette en écrivant et devenant ensuite très noire. Cette encre copie plus de six mois après l'écriture.**LA PERSANE**—Instantanément noire et brillante. Spéciale pour la comptabilité.**LA PURPURINE**—Nouveau Carmin, d'une nuance pourpre très vive, ne subit jamais d'altération.

Toutes ces Encre sont d'une supériorité reconnue, pour la fluidité, l'intensité et les prix relativement de "Bon Marché".

Demandez-les à votre Libraire

La Compagnie J.-B. Rolland & Fils

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada

Théâtre National Français

Semaine du 16 Mars 1914

L'immense Succès de Kistemaekers

"LA FLAMBÉE"

Arthur W. Wilks.

Alexander Burne

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

**ACTES INSCRITS AU BUREAU
D'ENREGISTREMENT A TROIS-
RIVIERES, PENDANT LA SEMAI-
NE TERMINEE LE 28 FEVRIER
1914.**

Ventes

Chs Pepin à Pierre Pepin fils, Trois-Rivières; Charles Pepin à Téléphore Pepin, Trois-Rivières; L. N. Jourdain à Ernest Boisvert, Trois-Rivières; Honoré Labrèche à Ludger et Phi. Marcouller, Trois-Rivières; Antoine Dubé à Stanislas Ruelle, Ruelle; Geo. Morrisette et F. X. Vanasse à Jos. Lambert, Trois-Rivières; Ludger Matteau à Thomas Grenier, Shawinigan Falls; Thomas Grenier à Arsène Grenier, Shawinigan Falls; Lily Adair à Corporation de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Alfred Boulanger à Elie Boulanger, Ste-Genève; Jos. Gagnon à James Piette, Trois-Rivières; Ths H. Beaulieu à Edouard Charette, St-Mathieu; Ferd. St-Yves à Edouard Charette, St-Barnabé; Joseph Poudrier à Edouard Charette, St-Elie; Mathias Bastarache à Donat Blanchette, Trois-Rivières.

Noé Marchand à Azarie Marchand, St-Etienne; Alfred Carbonneau à Ls. Carbonneau, St-Etienne; Jos. Barnard à Evêché de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Evêché de Trois-Rivières à la Cie du Bien Public, Trois-Rivières; C. Z. Duplessis à Alexandre Marineau, Trois-Rivières; Ursulines de Trois-Rivières à Three River Athletic Association, Trois-Rivières; Alcide Lebrun à Philias Peron, Trois-Rivières; Wm. Ferrar, jr., à Rodrigue Rouleau et ux., Trois-Rivières; Léon Meunier à Oswal Chaput, paroisse de Trois-Rivières; Dame W. P. Grant à Commissaires d'Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Frs. Lafrenière à Phi. Beauchemin, St-Elie; Amable Morel à Nap. Morel, St-Boniface; Ludger Brunelle à Jos. Trussard, Grand'Mère.

Obligations

Chs Pepin à Corinne Blais, Trois-Rivières; Pierre Pepin fils à Guillaume Courtois, Trois-Rivières; Nap. Fortin et al. à Alph. Frenette, Trois-Rivières; Joseph Gélinas à Dme Raph. Picard, St-Etienne; Jos. Lambert à Nap. Levasseur, Trois-Rivières; Dme J. Alex. Carignan à F. X. Vanasse, Trois-Rivières; Raoul Roberge à Joseph Collette, Shawinigan Falls; Adélarde St-Martin à Dme J. L. Marchessault, Shawinigan Falls; Geo. Baril à Ulric Garceau, Shawinigan Falls; Achille Michelin à Dme Jos. Lambert, Trois-Rivières; Edouard Rivard à Albert Bournival, St-Barnabé; Moineau Richard à Compagnie Imp. d'Immeubles, Trois-Rivières; Wilfrid St-Arnauld à Rév. F. X. Lizée, Trois-Rivières.

Arthur Houle à Edouard Brunelle, Trois-Rivières; Arthur Houle à Vve Louis Pothier, Trois-Rivières; Arthur Houle à Vve Oct. Toupin, Trois-Rivières.

Testaments

Marie-Anne Germain à James Patterson, Trois-Rivières; A. J. Pothier à M. C. V. Méthot, Trois-Rivières; Stéphanie Bisier à Urgel Lépine, Grand'Mère.

Hypothèque

Jos. Lajoie à P. E. Panneton fils, Trois-Rivières.

Transports

Elzéar Fern à Dolphis Bourassa, et al.

Ste-Flore; Horm. Deschamps à James McNeely, Ste-Flore; Elie Boulanger à Alfred Bournival, Ste-Genève.

Joseph Loranger à Rabbé Laroche, Trois-Rivières.

Mariages

Adélarde Grfenier à Eva Gélinas, Ste-Flore; Henri Gaillardetz à Hortense Liney, Shawinigan Falls; Jérémie Blais à Vve Emile Robert, Trois-Rivières; Amable Dufresne à Alexandrine Girardeau, Trois-Rivières; Cléophas Levasseur à Noulia Comeau, Trois-Rivières; Bruno Frigon à Rachel Giguère, Shawinigan Falls.

Louis Villeneuve à Dame Marie-L. Carle, St-Boniface; J. A. Beauchemin à Marguerite Belisle, St-Elie.

Privilège

Joseph Gagné vs Compagnie Théâtrale de Trois-Rivières, Trois-Rivières.

Donation

Phi. Beauchemin à F. X. Beauchemin, et al., St-Elie.

Bail

Jos. Bourque à Lazarovitz Bros., Grand-Mère.

Cessions

Keyless Lock Co. à Edouard Charette, St-Barnabé; Eméry Julien à Adolphe Balcer, Trois-Rivières.

Vente à réméré

Denis St-Pierre à Vve Cyprien Peltier, Baulieu.

Jugements

Geo. Drew vs J. H. Carignan, Shawinigan Falls, \$80.00; Johnny Duchemin vs Armand Béland, Grand'Mère, \$30.00; Chs C. Gauvin vs Adélarde Carrier, Trois-Rivières, \$38.34; Arthur Béland vs Napoléon Lord, Trois-Rivières, \$25.79; J. E. Dessureau vs Ths Proteau, Cap de la Madeleine, \$9.60; Banque Nationale vs Ernest Gauthier, Ste-Cécile de Machan, \$93.00; Narcisse Beaudry vs Arthur Marineau, Trois-Rivières, \$31.85; Alpide Blais vs Albert Lemay, Shawinigan Falls, \$25.00; Chs Beaubien vs Tancrede Parent, Shawinigan Falls, \$37.50; Jos. Bourette vs Onlà Milot, Yamachiche, \$85.00; Albert Robillard vs Johnny St-Ours, Ste-Angèle de Laval, \$10.00; Elie Michel vs Zotique Vivier, Cap de la Madeleine, \$10.45; Elie Michel vs Alfred Beaumier, Cap de la Madeleine, \$8.75.

Montcalm Lahaie vs. Napoléon Lahaie, Batiscan, \$6.00; Bureau et Panneton vs. Sydney Johns, Shawinigan Falls, \$19.02; Jos. Lacroix vs. Alfred Bellemare, Trois-Rivières, \$41.00; Jules Dumaine vs. Jos. Cossette, St-Maurice, \$69.09; Jules Dumaine vs. J. H. Carignan, Shawinigan Falls, \$79.72.

Echange.

Corporation de Trois-Rivières à Association Agricole, Trois-Rivières.

**ACTES INSCRITS AU BUREAU
D'ENREGISTREMENT A ARTHA-
BASKA, SEMAINE DU 23 AU 28
FEVRIER 1914.**

Ventes

John Tourigny, fils, à Onés. Pepin, P. 434-435, Bulc. \$200, payées; Dame Rosalie Thérien à Henri Pepin, P. 318,

St-Christ., \$250, payées; Dame Suzanne Gallup à Bertram Gallup, effets mobiliers avec hyp. 408, Tingwick, \$1,000, dues; Dame M. L. Lafontaine à Jos. Desrochers, P. 59, St-Paul, \$700, payées; Jos. Thibault à Victor Lévesque, 1093, Warwick, \$1,000 dont \$200 a/c; Ls. Beachesne à Onés. Boillard, P. 131, Ste-Victoire, \$425, payées; Alf. Paris à Chas. Verville, 447, St-Paul, \$1,100 dont \$150 a/c; Jos. McLean et al. à Jos. Pelletier, P. 246-7 et sept autres numéros, \$850 dont \$75 a/c, Ville Arthabaska.

Bail à loyer

Herm. Charest à Irénée Cantin, 634, Tingwick, loyer annuel de \$120.

Obligations

La Cie de Chaises de Daveluyville à Corp. Daveluyville, 41-1 et 8 autre numéros, \$5,000 payable en 10 ans sans intérêt; Paul Boucher aux Ursulines des Trois-Rivières, \$2,200 à 2 ans @ 6%, 2 empl. P. 454, Ste-Victoire; Jos. E. Alain à Dame Alphonsine Richard, Bourbeau, P. 453-454, Ste-Victoire.

Transports

J. Alph. Richard à Dame Odile Desilets, \$1,200 dues par Jos. Dion; Dame Clara Coulombe à Dame Philomène Tanguay, \$200 dues par Odilon Martel.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

58-2. Froment. — Une minoterie de l'Afrique du Sud demande à correspondre et des prix de froment canadien, pour expédier par terminus et ports canadiens.

59-2. Farine. — Une maison de Cape Town est prête à prendre l'agence pour l'Ouest de la Province du Cap, ou d'acheter directement de la farine canadienne. On demande des prix et à correspondre.

60-2. Fromage. — Un agent à commission de Cape Town demande à correspondre "re" agence pour fromage canadien.

61-2. Farine. — Un agent à commission de Cape Town demande à correspondre "re" agence pour farine canadienne.

62-2. Froment. — Un agent à commission demande à correspondre "re" agence pour froment canadien.

63-2. Meubles d'églises. — Une compagnie de Londres demande catalogues et prix de fabricants canadiens en meubles d'églises, requis pour expédition directe pour l'Afrique du Sud.

64-2. Metalcrete. — Une maison de Liverpool demande à correspondre avec les agents du Royaume-Uni d'une maison canadienne fabriquant du "Metalcrete", matière employée pour donner un fini dur aux planchers en béton.

BANQUE DE MONTREAL

ETABLIE EN 1817

Capital Payé \$16,000,000.00
 Réserve 16,000,000.00
 Profit non partagés 1,046,217.80

SIEGE-SOCIAL, MONTREAL

Bureau des Directeurs.—H. V. Meredith, Ecr., Président. R. P. Angus, E. B. Greenshields, Sir William MacDonald, Hon Robt Mackay, Sir Thos. Shaughnessy, K. C. V. O., David Morrice, C. R. Hosmer A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. K. Drummond, D. Forbes Angus & Wm. McMaster,

Sir Frederick Williams-Taylor, Gérant-Général, A. D. Braithwaite, Assistant Gérant-Général.

Succursales dans toutes les principales cités et villes du Canada et en Angleterre, les Etats-Unis d'Amérique, Terre-Neuve et Mexique.

Seize Succursales dans la ville de Montréal.

Département d'Epargnes dans toutes les Succursales du Canada.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
 Réserve 1,550,000

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

Notre bureau de Paris,

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 Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

Main 2674

J. E. RENAUD

Courtier en Douane

SUITE 45-46-47 55 ST. FR. XAVIER

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

(Exploitée par la Canada S.S. Lines Limited)

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 10 heures, a. m. les 18, 25, Mars, 1, 8, 15, 22, 29, Avril 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 transférer.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers quittent New-York à 2 hrs p. m., les 17, Mars 4, 18 Avril pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à D. Olivier, agent des billets, 9 Square Victoria; J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires; Thos. Cook & Son, 530 rue Sainte-Catherine Ouest; W. H. Henry, 286 rue Saint-Jacques; Hone & Rivet, 9 Boulevard Saint-Laurent; W. H. Clancy, 122 rue Saint-Jacques; Succursale Nord du "Star," 45 Union Avenue, Montréal.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1900

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

Capital autorisé \$2,000,000.00

Capital payé et surplus au 31 Décembre 1913 \$1,637,873.40

Conseil d'Administration: Président: M. H. LAPORTE, de Laporte Marin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien; Vice-Président: M. W. F. CARSLY, Capitaliste et TANCREDE BIENVENU; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture; M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison de gros Alphonse Racine Ltée; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant-général; J. W. L. FORGET, Inspecteur; ALRX. BOYER, Secrétaire.

Censeurs: 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.

60 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

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

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ
 FONDS DE RÉSERVE

\$4,000,000
 4,800,000

E. C. PRATT Gérant-Général
 SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Arthabask	Rue Sainte-Catherine	Richmond
Bedford	Avenues du Parc	Roberval
Cowansville	et Georges-Emile	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	Saint-Henri	Victoriaville
Montréal-Rue St-	Pierrefille	Ville St-Pierre
Jacques	Québec	Waterloo
		Berlin, Ont.

66 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 1874-1913

Capital autorisé \$4,000,000
 Réserve 3,625,000 Total de l'Actif au-delà de \$30,000,000

DIRECTEURS: M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. F. L. Bédou, C. B. O 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, Assistant-Gérant; Yvon La marre, Inspecteur. Bureau Principal—Montréal

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal	Pointe St-Charles	DeLorimier
(coin St-Denis)	St-Edouard	Quartier Emard
Ave. Mont-Royal	St-Henri	Rue Notre-Dame, Ouest
(Coin de Lanaudière)	St-Viateur	Longue-Pointe
Rue Ste-Catherine, Est	quartier Laurier	Aylwin, (coin Ontario)
Rue Ste-Catherine, centre	Villeray	Quartier St-Denis
Hochelaga	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
Longue Pointe	Viauville (près Montréal)	Outremont
Maisonneuve		

SUCCURSALES

Barthelmeville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Hyacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques L'achigan, P. Q.
Edmonton, Alta	Prince Albert, Sack.	St-Jerome, P. Q.
Fournier, Ont.	Québec, P. Q.	St-Lambert, P. Q.
Hawkesbury, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Pierre Man.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Valérien de
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	Shefford, P. Q.
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Trois-Rivières, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	Ste-Geneviève de	Valleyfield, P. Q.
Longueuil, P. Q.	Pierrefonds, P. Q.	Vankleek Hill, Ont.
Louiseville, P. Q.	St-Boniface, Man.	Winnipeg, Man.

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

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

DOMINION STEEL

“Par suite de la dépression dans les conditions commerciales en général, et dans l'industrie de l'acier en particulier, les directeurs ont cru sage de s'en tenir au dividende de 3 pour cent sur les actions ordinaires de la Corporation déjà payé et de ne pas déclarer le dividende régulier du 1er avril prochain.”

Telle est la déclaration officielle faite après l'assemblée des directeurs de la Dominion Steel Corporation tenue la semaine dernière, et qui met fin à l'incertitude dans laquelle se trouvait le marché au sujet de ce dividende. Les directeurs se sont réunis à 2.30 heures, et ce n'est qu'à 4.30 heures que la déclaration ci-dessus a été communiquée à la presse. Aucun des directeurs vus à l'assemblée n'a voulu ajouter quoi que ce soit à cette déclaration, ni dire quelles étaient leurs intentions pour l'avenir. On pense cependant qu'après avoir pris une telle décision ils ne déclareront pas de dividende avant que l'atmosphère se soit complètement éclaircie, ce qui signifie probablement qu'aucun dividende ne sera payé avant un an.

La suspension du dividende sur les actions ordinaires signifie pour la compagnie une économie d'environ \$1,225,000 par année; onze dividendes trimestriels se montant à \$3,370,000 ont été payés sur les actions ordinaires depuis qu'ils ont été inaugurée, c'est-à-dire depuis le mois de juillet 1911.

On se demande cependant quel effet va avoir sur le marché de Londres la suspension de ce dividende et si cette décision ne nuira pas aux émissions canadiennes actuellement sur le marché anglais.

Presque tous les directeurs de la compagnie étaient présents à l'assemblée.

Le Pacifique Canadien.

Ainsi qu'il fallait s'y attendre, les recettes du Pacifique continuent à décroître. L'état de situation de la première semaine de mars établit que la diminution des recettes atteint \$476,000, soit 20 pour cent. A remarquer toutefois que les moins-values des précédentes semaines s'élevaient respectivement à \$541,000 et \$533,000. A ce point de vue tout au moins, il y a donc amélioration.

A la compagnie on ne prévoit pas d'augmentation avant l'ouverture de la navigation. On espère cependant que la diminution des recettes va aller diminuant d'ici la fin d'avril.

Les recettes brutes de la première semaine de mars s'élevaient à \$1,902,000 contre \$2,378,000 pour la semaine correspondante de l'an dernier. Comme on le voit, l'écart est sérieux si l'on s'en rapporte aux chiffres de la statistique. Il l'est plus encore si l'on tient compte du développement du pays, de l'accroissement de la population et de l'augmentation de la récolte. Ce sont là des éléments de force économique qui tendent à produire un relèvement des recettes des chemins de fer. Si donc on reconnaît ce qui est admis de tous que nos compagnies de transport sur rail sont le baromètre de la vie commerciale du pays, on reconnaîtra que la crise est plus intense à l'heure actuelle qu'elle ne l'a encore été. Il n'y a plus que les optimistes qui se refusent à la voir et ce sont les pires aveugles.

Jusqu'à ces derniers temps, les recettes du Pacifique étaient seules à diminuer et des rumeurs à ce sujet ont été mises en circulation. On a formulé des critiques injustes de

l'administration de notre grande compagnie de transport. On a été jusqu'à annoncer dans la presse la nomination au commissariat de Londres de Sir Thomas Shaughnessy. C'était lui offrir une retraite honorable, certes, mais dont la signification n'eut échappé à personne. L'éminent président du Pacifique a fait justice de cette rumeur et a opposé le démenti formel qu'elle comportait. Les faits d'ailleurs lui ont donné raison, puisque les recettes de nos autres compagnies de chemins de fer accusent, à l'instar de celles du Pacifique, de très sérieuses diminutions.

Cacher un mal, refuser de le voir ou d'en admettre l'existence, ce n'est pas le guérir. Mieux vaut cent fois en observer les phases évolutives et si possible y appliquer le remède.

Nous traversons une crise, ou tout au moins un grave ralentissement des affaires. Mais notre pays est jeune et vigoureux: le mal qui l'atteint n'est qu'un mal de croissance. La situation ne comporte aucun caractère de gravité; dès les premiers jours du printemps, qui marquera la reprise du travail, nous verrons renaître l'activité commerciale et peu à peu revenir la prospérité. La période que nous achevons de traverser aura pour nous une grande utilité, pour peu que nous en gardions le souvenir et qu'elle nous inspire des idées d'économie, d'opiniâtreté au travail, c'est-à-dire de sagesse.

C'étaient les principes de nos pères et ce sont encore ceux de Sir William Van Horne, qui fut président du Pacifique, aux époques héroïques de la compagnie, et qui demeure un des capitaines d'industrie qui sont l'orgueil de notre pays.

DOMINION CANNERS

Les actionnaires du Dominion Canners, réunis la semaine dernière en assemblée générale à Hamilton, se sont déclarés très satisfaits du bilan qui leur fut soumis par le conseil d'administration de la compagnie. Les recettes nettes ne s'élèvent qu'à \$466,000 contre \$503,000 l'année précédente. C'est encore un chiffre superbe étant donné l'insuccès de la tentative d'accaparement du marché par suppression de la concurrence.

Après prélèvement du coupon, du dividende privilégié de 7 p.c., du dividende ordinaire de 6 p.c., la somme de \$99,000 a été reportée. Le surplus s'élève à \$602,000 et le fonds d'assurance atteint \$150,000.

Le conseil d'administration a été réduit de 11 à 9 membres. La compagnie a décidé de maintenir ses prix et de ne les modifier s'il y a lieu qu'après la prochaine récolte.

UNION BANK

M. J. B. Waddell a été nommé directeur de la succursale à Montréal de la Union Bank. Il succède à M. A. S. Jarvis, qui a résigné ses fonctions par suite de maladie.

Déclarations de dividendes.

Dom. Textile, priv. — 1¼ pour cent payable le 15 avril aux actionnaires inscrits le 31 mars.

Can. Cottons, priv. — 1½ pour cent, payable le 4 avril aux actionnaires inscrits le 23 du courant.

Illinois, priv. — 1½ pour cent, payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 14 du courant.

Banque de Montréal.

La Banque de Montréal vient de fonder une succursale à Coquitlam, Colombie Britannique. M. J.-E. Leslie a été nommé directeur de la succursale nouvelle.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 4 mars	Au 11 mars
BANQUES						
Banque de Montréal	\$16,000,000	\$16,000,000	\$100.00	10%	248	245
Banque de Québec	2,730,560	1,306,962	100.00	7%	121
Banque de la Nouvelle-Ecosse	5,997,550	10,886,570	100.00	14%	261 3/4	262
Banque de Toronto	5,000,000	6,000,000	100.00	11%
Banque Molson	4,000,000	4,800,000	100.00	11%	201	201
Banque Nationale	2,000,000	1,550,000	100.00	8%	132	132
Banque des Marchands du Canada	6,900,000	6,511,050	100.00	10%	190	190 1/2
Banque Provinciale	1,000,000	625,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	5,000,000	3,400,000	100.00	8%	143 1/2	143
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	13,500,000	50.00	10%	212	210 3/4
Banque Royale du Canada	11,560,000	12,560,000	100.00	12%	224	224
Banque d'Hochelega	4,000,000	3,625,000	100.00	9%	154 1/2
Banque d'Ottawa	4,000,000	4,750,000	100.00	12%	208
Banque Impériale du Canada	6,974,380	7,000,000	100.00	12%
Bank of British North America	4,866,666	2,920,000	100.00	8%
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	209	208 1/2
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%	131	131
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	6%	72	17 1/2
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%
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	66
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	92
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%	45
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Tramway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	220	218
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	67 1/2
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	15 3/4	15 3/4
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	6%	87	85
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	142	141 1/2
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%	106	105 1/4
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	206	206
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	65	62 1/2
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	109
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	31	30 3/4
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	91	91 1/4
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	4%	38 3/4	38 1/2
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	35	32 3/4
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	84	83 3/4
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	104
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	132	132
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%	58	55
do do do (Préférentielles)	7%	102 1/2
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	6%	77 1/2	75 1/2
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	121 1/4	120 1/2
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	54 1/2
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	83 1/2
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	151 1/2	150 1/2
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	85	84
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	68	68
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	10%	227 1/2	227
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	140	140
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	10%	152 1/2	150 3/4
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	8%	106 1/8	105 1/4
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	6%	140	139 1/2
MINES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	1.81	1.81
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	210,000	100.00	7%



La qualité S W P est une qualité "Permanente"

C'est notre but constant et notre gloire de maintenir et améliorer la Peinture Sherwin-Williams (préparée) S W P. C'est le produit le plus important que nous manufacturons, et tous les efforts de notre entière organisation est dirigée à faire et à maintenir la S W P la principale dans son genre. Aucune autre peinture préparée n'a trouvé un aussi grand et si constant croissant marché. Aucun produit d'aucune sorte ne peut beaucoup surpasser des lignes concurrentes à moins qu'il n'ait un mérite supérieur. La preuve la plus concluante qu'il y a une qualité supérieure dans la S W P, est le fait qu'elle est vendue dans l'univers entier, et cela dans un volume de ventes qui dépasse de beaucoup celles de toute autre peinture sur le marché de la peinture préparée.

Afin de maintenir et améliorer cette enviable position, nous faisons un effort continu pour améliorer et faire meilleure la S W P si possible, profitant de toute avance dans la fabrication de la peinture et dans les connaissances chimiques, toute amélioration en fait d'invention mécanique et de l'équipement, et, ayant constamment devant nous, les innombrables essais et expériences de nos laboratoires pratiques.

L'Agent ou le Marchand qui tient des peintures, le peintre ou le propriétaire qui les emploient, devraient toujours avoir à l'esprit que c'est le but constant de la Sherwin-Williams Co., de maintenir et améliorer, là où c'est possible, la haute qualité de tout produit de Peinture ou Vernis Sherwin-Williams; indépendamment de la hausse ou de la baisse du coût des matières premières ainsi que du coût des peintures elles-mêmes.

PEINTURES ET VERNIS
SHERWIN-WILLIAMS
UN FINI POUR USAGES DE TOUS GENRES

THE SHERWIN-WILLIAMS CO. of Canada, Limited: Montreal, Toronto, Winnipeg,
 Calgary, Vancouver, Halifax, N.S., London, Eng.

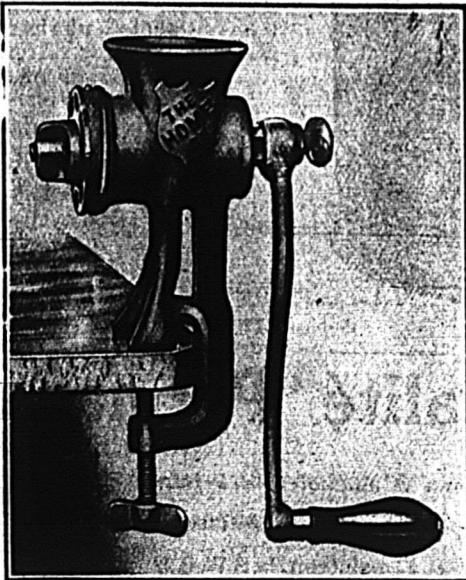


Vous trouverez ce Hachoir à Aliments
"HOME 65" DE

Maxwell

une des
meilleures se ven-
dant le mieux
que vous n'avez
jamais tenues.

Le hachoir
"Home 65" est
une nouvelle ma-
chine compre-
nant tous les der-
niers perfection-
nements. Fait
dans la grandeur
étalon pour fa-
mille et bien plus
fort que le type
ordinaire de ha-
choir. Le couver-
cle s'adapte juste,
rendant le ha-
choir imperméa-
ble. Le cylindre
ouvert du bout le
rend facile à net-
toyer. Pour ni
avec différentes
plaques coupant-
tes.



MAXWELL LIMITED - ST. MARY'S, ONT.

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

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

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3
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 pap er, Joliette, Qué.

EST-CE QUE VOS CLIENTS SONT AVERTIS Des Avantages de la Peinture au Printemps?

Les beaux jours frais de cette période de l'année sont l'époque idéale pour peindre et on obtient de meilleurs résultats que si ce travail était fait en été, quand le soleil est ardent, qu'il y a des mouches et de la poussière. Faites bien valoir ce fait auprès de vos clients. Faites leur remarquer aussi que

Les Peintures
JAMIESON

Marques

CROWN, ANCHOR, ISLAND CITY & RAINBOW

donnent des résultats égaux aux meilleurs.

Ils sont vendus à un prix raisonnable et ils sont soutenus par notre réputation et notre garantie.

On n'a jamais fabriqué de meilleure peinture.

R. C. JAMIESON & CO., LIMITED

MONTREAL

ETABLIE EN 1858

VANCOUVER

PROPRIETAIRES et DIRECTEURS

P. D. DODS & CO, Limited

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

S'ASSURER LA COOPERATION DU PEINTRE.

Une des questions qui a été discutée à la récente Convention d'Ottawa était: "Quelle est la meilleure méthode à employer pour s'assurer la coopération des peintres pour employer les peintures préparées et matériaux de décorateurs"? Ceci est un problème qui concerne les quincailliers dans presque chaque ville ou village.

Un détaillant à la Convention déclara qu'il était presque impossible de faire coopérer les peintres et qu'il ne connaissait pas un peintre de sa ville qui fut en faveur d'employer les peintures préparées.

La majorité des peintres, quoi qu'ils puissent croire qu'une bonne peinture mélangée soit supérieure à l'article mélangé à la main, ne veulent pas l'admettre. L'opinion de ce quincaillier est partagée par beaucoup d'autres dans le même commerce. Il y a aussi plusieurs quincailliers qui sont inclinés à croire que le métier de la moyenne des peintres n'est pas trop désirable. Ce point de vue peut être vrai dans plusieurs cas, mais néanmoins, il y a un bon nombre de peintres qui sont absolument en solide position et qui peuvent rencontrer toutes leurs obligations.

Le métier d'un bon peintre est très désirable et il semble qu'il devrait y avoir plus de coopération entre le quincaillier détaillant et le peintre qu'il n'en existe réellement actuellement.

Un marchand déclarait récemment qu'il était absolument impossible de coopérer avec le peintre. Il disait que les peintres de sa ville achetaient leurs matériaux d'une maison en gros d'une ville éloignée et qu'ils n'allaient à son magasin que pour acheter de petits montants de matériaux de peinture, et cela lorsque leur stock était bas.

Une enquête sur la matière dans la susdite ville fit découvrir le fait qu'une guerre continuelle régnait entre les quincailliers et les peintres de cette ville.

Les annonces des marchands dans les journaux tempêtaient toujours contre les peintres. Les annonces souvent paraissaient avec une note au public lui disant de se passer des services des peintres en employant les peintures mélangées et de faire lui-même son ouvrage à la maison. Cette méthode d'annoncer était naturellement ressentie par les peintres, qui voyaient en ces articles une attaque sur

leur méthode de gagner leur vie. Le résultat fut que les peintres de la ville, en plus d'abaisser la valeur des peintures mélangées, achetèrent leurs fournitures d'une autre ville.

Un autre quincaillier détaillant présent à la Convention d'Ottawa relata un incident pour montrer comment il fit pour avoir la clientèle d'un peintre local.

Un résident de la ville où habite ce marchand faisait bâtir une nouvelle résidence et était indécis sur le fini qu'il devait mettre sur les murs de l'intérieur.

En sollicitant le résident pour une commande de ferronnerie de construction, le marchand suggéra qu'un fini mural plat devrait être employé pour quelques-uns des murs. Le marchand expliqua comment le fini pourrait être appliqué et la manière facile dans laquelle il pourrait être renouvelé en aucun temps, sans aucune difficulté pour se procurer les couleurs pour assortir, (un point d'objection lorsque des articles à mélanger à la main sont employés). Le marchand expliqua aussi qu'il garantissait complètement les matériaux si le peintre les appliquait d'après les instructions. Le peintre était plutôt opposé à cela premièrement, mais il accepta finalement de faire le travail.

Lorsque l'ouvrage fut terminé, le propriétaire de la maison était charmé du travail et le peintre fut obligé d'admettre que le produit tout mélangé n'était pas si mauvais après tout. Alors le marchand s'approcha du peintre et lui fit une proposition d'après laquelle ce dernier reçoit maintenant un escompte sur toutes les peintures mélangées qu'il emploie, et dans le cours de l'année ses achats se montent à une somme considérable. Le marchand et le peintre coopèrent maintenant et vont de concert.

Le gérant d'un département de peintures dans un grand magasin de quincaillerie dans une ville américaine, en écrivant à un de ses concitoyens, écrit ce qui suit: "N'oubliez pas les peintres, même s'il y en a quelques-uns dans votre ville qui ne soient pas dignes de confiance. Leur influence et coopération sont désirées, et un peu de tact de votre part est le vrai moyen de vous procurer un bon mot de leur part à un futur client.

"Je suis obligé de peser sur ce sujet d'avoir la coopération des peintres, car si vous voulez vendre de la peinture dans votre ville, il vous faudra au moins avoir

l'assentiment des peintres pour faire connaître vos peintures. Il vous faut donc prouver à une couple ou plus de peintres pratiques, qu'en tenant la ligne de peintures que vous avez, vous avez dans l'esprit de tenir tous les besoins de tout peintre de première classe. Dites-leur qu'ils savent mieux que vous quelle est leur position dans la communauté.

"Néanmoins, s'ils cherchent des travaux de décoration, pressez-les de se servir chez vous, parce que vous êtes sur le point de vous approvisionner non seulement pour les peintres, mais aussi pour les décorateurs d'intérieurs.

"Faites-leur cette proposition: Vous ne faites pas le métier de peintre pour votre santé pas plus que je ne tiens des peintures pour ma propre santé. Néanmoins, il est aussi essentiel que je fasse des ventes avec un assez juste profit qu'il est pour vous d'attendre un profit pour votre habileté et votre travail autant qu'un mécanicien.

"Maintenant, messieurs vous admettez que les marques de peintures et accessoires que je tiens, en autant que la qualité est concernée, sont des marques étalon; et que les prix que j'ai mis sur ces articles vont de concert avec la qualité. Il faut un fonds de plusieurs centaines de dollars pour tenir un stock qui répondra à tous vos besoins, pourtant je veux bien en tenir une ligne complète, pourvu que nous soyons d'accord sur la proposition que je désire vous faire et par laquelle tous ceux concernés peuvent profiter.

"Je sais que pour que ce département de mon magasin ait du succès, j'ai besoin de votre influence et des matériaux que vous employez. Ce sont deux actifs précieux dans mon commerce. Appréciant ce fait, je propose que nous coopérons et que nous nous arrangions pour en obtenir un mutuel profit.

"Mon idée est de vous allouer un intérêt d'ouvrage dans mon département de peinture sous la forme d'une commission sur tout ce que vous emploierez comme matériaux dans vos contrats ou que vous aiderez à vendre. Même si un propriétaire achète de la peinture pour faire lui-même l'ouvrage et que ce soit par votre influence qu'il l'ait achetée, vous aurez votre commission."

Puis en terminant sa lettre, il expliqua les taux des commissions, etc. Ceci peut être fixé par le marchand.



THE
MAN ON
THE JOB
BUYS THE PAINT

LES PEINTRES CONNAISSENT
LA BONNE PEINTURE

Et le fait que la

PEINTURE B-H "ENGLISH"

est préférée par les meilleurs peintres partout est une preuve suffisante pour tout homme raisonnable, qu'elle doit être essentiellement supérieure. Les hommes pratiques ne vont pas gaspiller leur argent d'année en année à acheter des articles inférieurs. Lorsqu'ils tiennent à avoir une peinture, et qu'ils paient leur bon argent pour elle de préférence aux autres peintures, vous pouvez être certain qu'ils le font parce qu'ils sont convaincus de ses mérites.

Les qualités reconnues de la **PEINTURE B-H "ENGLISH"** la rendent la peinture la plus profitable à vendre, parce que vous avez l'absolue certitude qu'elle satisfera celui qui l'emploie et amènera d'autres ventes. Il n'y a aucune incertitude là-dessus. Le fait de son emploi continu et se répandant constamment est la meilleure preuve possible que c'est vrai, et que le marchand progressif peut faire plus et de plus sûrs profits en tenant la **B-H** que toute autre peinture.



BRANDRAM-HENDERSON

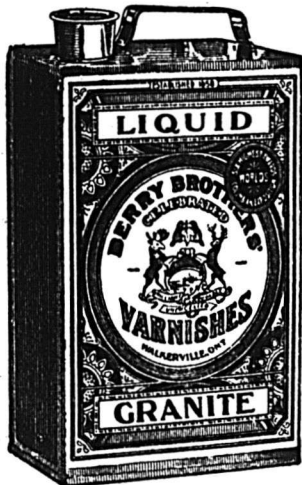
Montreal

Halifax

St. John

Toronto

Winnipeg



Vous devriez insister pour avoir ce
vernis à plancher.

Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est le vernis étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.

Il a un bon aspect, une bonne durée et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.

Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et, si on le lave à l'eau savonneuse, il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND aussi bon ?

1858

BERRY BROTHERS

1914

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Le marché de la ferronnerie et de la quincaillerie reste toujours ferme et la demande est assez bonne, mais il n'y a pas de changement digne de mention dans les prix, tout au plus un tout petit changement dans le cuivre et l'antimoine, soit en baisse ou en hausse. Le commerce est bon et l'argent, sans rentrer en abondance, n'est tout de même pas trop dur à percevoir.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyau de plomb composition moins 5%.

Tuyaux de renvoi en font 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

Tuyaux noirs: $\frac{1}{4}$ pouce à $\frac{3}{8}$ pouce, 65 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 70 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 74 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 74 p.c.

Nous cotons, prix de la liste:

$\frac{1}{4}$	100 pieds	6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds	6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
	100 pieds	109.00
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	92.00

Tuyaux galvanisés

Tuyaux galvanisés: $\frac{1}{4}$ à $\frac{3}{8}$ pouce, 50 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 59 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 64 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 64 p.c.

Nous cotons, prix de liste:

$\frac{1}{4}$	100 pieds	6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds	6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	15.55
4 pouces	100 pieds	19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

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

IC, 14 x 20, base bte 4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

Feuilles étamées

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07 $\frac{1}{2}$
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, \$4.65; 60 feuilles, \$4.90.

Tôles noires

Feuilles:
22 à 24 2.65

26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

		Gorbals		Queens		Fleur de Lis
		Best	Best	Comet	Head	Lis
28 G	4.40	3.95	4.40	4.20	4.20	4.20
26 G	4.20	3.50	4.20	3.95	3.95	3.95
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	3.45	3.45	3.45
16-20	3.65	3.20	3.65	3.35	3.35	3.35

Les prix de la marque Comet sont plus tôt à la hausse.

Tôles Noires "Canada".

5a Feuilles	2.75
60 Feuilles	2.80
75 Feuilles	2.90

Apollo

10 $\frac{1}{2}$ oz=28 Anglais	4.35
28 G.=26 Anglais	4.10
26 G	3.85
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24	52 feuilles	4.45
Petite tôle 18 x 24	60 feuilles	4.70

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, 24c, garantie, do., "Wiping", 21c, métal pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.
Nous cotons:
Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.
Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.
Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 8 et moindres. 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 52 $\frac{1}{2}$ et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.

Les Marchands Canadiens Vendent les Munitions Canadiennes

Parce que leurs clients obtiennent satisfaction lorsqu'ils tirent avec les **Cartouches Dominion**, ce qui est dû au soigneux choix des matériaux et au chargement scientifique qui produit une parfaite bance aux qualités de tir de chaque cartouche.

A cause de la croissante popularité des **Cartouches Métalliques Dominion** — le résultat de leur complète adaptabilité au canon de l'arme pour laquelle elles sont faites et de la haute vélocité et leur grande puissance de pénétration, ce qui assure de gros carniers de gibier.

Mettez en stock la ligne
complète Dominion.



La marque populaire qui ne
restera pas sur l'étagère.

DOMINION CARTRIDGE COMPANY Limited, MONTREAL.

Le succès d'un commerce dépend absolument de la satisfaction donnée à la clientèle, et rien ne peut satisfaire un client davantage que la qualité.



Les Peintures

MARTIN - SENOUR

100% Pureté

et toute la ligne de Produits

MARTIN - SENOUR

VERNIS, EMAUX, etc.,

étant de qualité supérieure, il s'ensuit que nos agents distributeurs ont l'avantage sur leurs concurrents.

La campagne de publicité que nous entreprenons pour le printemps dans presque tous les journaux et revues du pays saura contribuer à stimuler la vente, et chacun en retirera son profit.

S'il n'y a pas d'agent chez vous, écrivez de suite, et prenez avantage d'une proposition payante.

The
Martin-Senour

Company Limited.

Fabricants de Peintures et Vernis.

MONTREAL, CHICAGO,

TORONTO,

WINNIPEG, LINCOLN,

HALIFAX.

Boulons à machine, 1/2 pce et au-dessous 65 et 10 p.c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessus, 60 p.c.

Boulons à lisse, 1/2 et plus petits, 60 et 62 1/2 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 12 1/2 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:

Noix carrés 4c la lb. de la liste

Boulons à charrie, 55 et 10 p.c.

La broche barbelée est cotée \$2.32 1/2 les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.55

Fer galvanisé 2.85

Broches pour poulaillers

1/2 x 20 x 30" 4.10

1/2 x 30 x 36" 4.75

1/2 x 22 x 24" 5.00

1/2 x 22 x 30" 6.30

L'escompte est de 60% sur la liste.

1/2 x 20 x 24" 3.40

1/2 x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

No 9 les 100 lbs. 2.30

No 12 les 100 lbs. 2.45

No 13 les 100 lbs. 2.55

Poli brûlé:

No 10 les 100 lbs. 2.35

No 0 à 9 les 100 lbs. 2.35

No 11 les 100 lbs. 2.42

No 12 les 100 lbs. 2.60

No 13 les 100 lbs. 2.70

No 14 les 100 lbs. 2.80

No 15 les 100 lbs. 2.85

No 16 les 100 lbs. 3.00

Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 18 3.85

Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 19 4.70

Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

Broche à foin

La demande est faible.

Nous cotons net:

Marché très ferme.

No 13, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

1/2 pouce 100 livres 2.40

3/16 pouce 100 livres 2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.

Nous cotons: \$7.00 à \$7.25 les 100 lb.

Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, \$1.10; 60 feuilles, \$1.35, et polis, 60 feuilles, \$1.60.

Broche moustiquaire

Forte demande.

Nous cotons: broche noire, \$1.55 par rouleau de 100 pieds.

Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12 1/2 p.c.

Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.

A valises 80 et 12 1/2 p.c.

A tapis, bleues 80 p.c.

A tapis, étamées 80 et 15 p.c.

A tapis, en barils 40 p.c.

Coupées bleues, en doz. 75 et 12 1/2 p.c.

Coupées bleues et 1/2 p. -santour 60 p.c.

Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.

A chaussures, en doz. 50 p.c.

A chaussures, -n uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

Nous cotons: \$2.20 prix de base, f.o.b., Montréal.

b., Montréal.

Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.00; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50, avec escompte de 10 p.c.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

Neverslip crampons, 1/2 le cent 3.80

et plus et plus

No 2 No 1 grand petit

Fers ordinaires et

pesants, le qrt 3.90 4.15

Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40

Neverslip crampons 1/2, le cent 2.60

Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80

Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00

Neverslip crampons 1/2, le cent 2.20

Fer à neige, le qrt 4.15 4.40

New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60

Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75

Featherweight No 0 à 4 5.75

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

Chaines en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

3/16 No 6 10.00

3/16 exact 5 8.50

3/16 full 5 7.00

1/2 exact 3 6.50

1/2 6.50

5/16 4.40

Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.50 f. o.

1/2 3.90

7/16 3.80

1/2 3.70

9/16 3.60

1/2 3.40

1/2 3.30

1 3.30

1 3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

Tête plate, acier 85 10 et 7 1/2 p.c. 10

Tête ronde, acier 80 10 et 7 1/2 p.c. 10

Tête plate, cuivre 75 10 et 7 1/2 p.c. 10

Tête ronde, cuivre 70 10 et 7 1/2 p.c. 10

Tête plate, bronze 70 10 et 7 1/2 p.c. 10

Tête ronde, bronze 65 10 et 7 1/2 p.c. 10

Fanaux

Nous cotons:

Wright No 3 doz. 8.50

Ordinaires doz. 4.75

Dashboard C. B. doz. 9.00

No 2 doz. 7.00

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

Nous cotons:

Royal Canadian doz. 47.75

Colonial doz. 52.75

Safety doz. 56.25

E. Z. E. doz. 51.75

Rapid doz. 46.75

Paragon doz. 54.00

Bicycle doz. 60.50

Moins escompte de 20 p.c. Fore demande.

Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent. La demande est très active.

Plomb de chasse

Nous cotons net:

Ordinaire 100 lbs. 10.00

Chilled 100 lbs. 10.40
Buck and Seal 100 lbs. 10.80

METAUX**Antimoine**

Le marché est à la baisse, \$8.75 à \$9.00.

Fonte

Nous cotons:
Carron Soft 24.50
Clarence No 3 21.00

Fer en barre**Faible.**

Nous cotons:
Fer marchand base 100 lbs. 2.10
Fer forgé base 100 lbs. 2.25
Fer fini base 100 lbs. 2.35
Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs base 3.20
Feuillard épais No 10 base 2.25

Acier en barre**Faible.**

Nous cotons net, 30 jours:
Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.25
Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.95
Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.10

Cuivre en lingots

Le marché est faible et les stocks sont bas.

Nous cotons: \$17.00 à \$17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: \$45.50 à \$46.00 les 100 livres.
Marché tranquille, demande peu considérable.

Plomb en lingots

Plus fort: \$5.25 à \$5.50.

Zinc en lingots

La demande est forte.
Nous cotons: \$6.25 à \$6.50 les 100 livres.

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**Huile de lin**

Prix fermes.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 65c, huile crue 62c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon: Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Ferme.
Nous cotons 72c le gallon par quantité de 5 gallons et 67c le gallon par baril.

Blanc de plomb

Forte demande. Ferme.
Blanc de plomb pur 8.25
Blanc de plomb No 1 7.60
Blanc de plomb No 2 7.40
Blanc de plomb No 3 6.95
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

Nous cotons:
Star, au-dessous de 26 pouces: 100 pds
50 pds 2.03 Dble
100 pds 3.65 5.40
26 à 40, 50 pds 2.13 ...
26 à 40, 100 pds 3.85 5.85
41 à 50 4.30 6.65
51 à 60 4.55 7.15
61 à 70 4.80 7.80
71 à 80 8.30
81 à 85 9.10
86 à 90 10.70
91 à 95 11.75

Les prix ci-dessus sont nets pour les entrepreneurs, et une allocation de 5 pour cent est faite aux marchands seulement.

Vert de Paris pur

Forte demande.
Faitis 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, ½ lb. 0.00 0.24
Boîtes fer-blanc, ½ lb. 0.00 0.25

Câbles et cordages

Best Manilla base lb. 0.00 0.15

Le Fer à Repasser "IDEAL"

Pour d'Idéales Ventes d'Eté.

C'est le moment de se préparer pour l'été, lorsque le Mercure badine avec la marque Cent et que la ménagère est prête à badiner avec un fer à repasser qui se chauffe de lui-même, ce qui lui donnera une chance de baisser les feux dans le grand poêle de cuisine.

Il n'y a pas de meilleur repasseur que le fer "IDEAL," et, comme conséquence, pas de meilleur vendeur. Vous le détaillez au prix correct et vous l'avez à un prix qui vous donne plus qu'un profit pour vivre. On ne nous a jamais retourné un fer, ni aucune plainte n'a été faite qui n'ait été causée par le défaut du détaillant ou de la repasseuse de suivre les règlements 1, 2 et 3—généralement c'était le règlement 1. Observez ces règlements M. le Marchand-détaillant et le fer donnera satisfaction en même temps que vos ventes augmenteront.

Vous pouvez le recommander car il soutiendra ce que vous en dites

Ecrivez-nous ou demandez à votre marchand de gros.

TAYLOR-FORBES COMPANY, Limited.

246 rue Craig Ouest, MONTREAL, Qué.

British Manilla	base lb.	0.00	0.14	rils, sur char	0.10	Laiton rouge fort	0.00	0.10
Sisal	base lb.	0.00	0.10½	2½ pouces	0.92	Laiton jaune fort	0.00	0.00
Lathyrn simple	base lb.	0.00	0.09½	2½ pouces	1.07	Laiton mince	0.00	0.00
Lathyrn double	base lb.	0.00	0.10½	3 pouces	1.30	Plomb	0.02½	0.00
Jute	base lb.	0.00	0.10½	Nos 800 et 838		Zinc	0.00	0.00
Coton	base lb.	0.00	0.25	1 pouce	0.32	La tonne		
Corde à châssis	base lb.	0.00	0.34	1½ pouce	0.37	Fer forgé No 1	0.00	12.50
Papiers de Construction				1½ pouce	0.48	Fer fondu et débris de machines No 1	0.00	16.00
Très ferme.				1½ pouce	0.59	Plaques de poêle	0.00	12.50
Nous cotons:				2 pouces	0.67	Fontes et aciers malléables	0.00	9.00
Jaune et noir, pesant	0.00	1.80	2½ pouces	0.76	Pièces d'acier	0.00	5.00	
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.35	2½ pouces	0.81	La lb.			
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.43	2½ pouces	0.95	FERRAILLES			
Goudronné, les 100 lbs.	0.00	2.25	3 pouces	1.07	La lb.			
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.60	3½ pouces	1.49	Cuivree fort et fil de cuivre			
Papier à couv., roul., 2 plis	0.00	0.75	4 pouces	2.12	Cuivre mince et fonds en cuivre			
Papier à couv., roul., 3 plis	0.00	0.95	Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.					
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.40						
Charnières (couplets) No 840								
1½ pouce		0.67						
1½ pouce		0.75						
2 pouces		0.81						

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 10 mars 1914, la ville a émis 43 permis de construire, au coût total de \$265,700 pour les nouvelles constructions, et de 19 permis 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.	St-Jean-Baptiste	200
St-André	\$ 3,500	St-Jacques	9,500
Papineau	450	St-Laurent	151,500
St-Denis	3,850	Duvernay	7,000
Laurier	1,800	Mont-Royal	1,000
St-Louis	695	Hochelaga	7,000
St-Georges	44,150	St-Henri	4,000
Delorimier	13,000	Bordeaux	6,000
Ste-Anne	600	Ste-Marie	1,500
Rosemont	5,500	Emard	4,000

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

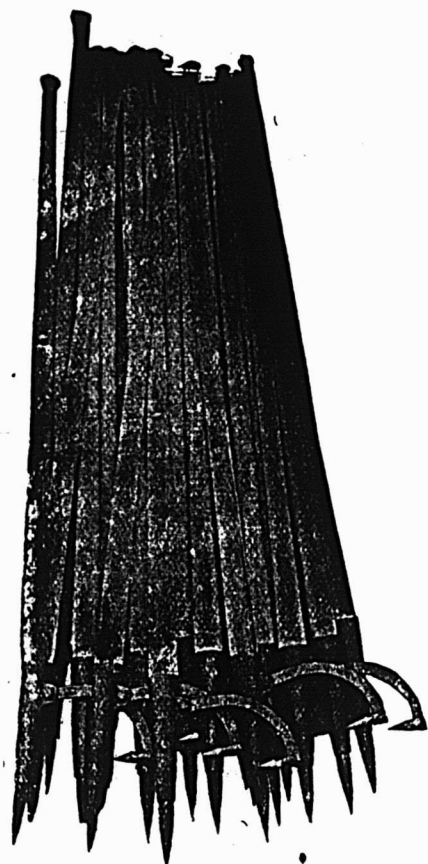
The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROKE

ONTARIO

FABRIQUE AU CANADA





THE STEWART

Machine à coussinet à bille pour tondre les chevaux

La seule tondeuse entièrement satisfaisante et se vendant bien qui soit faite.

LA MACHINE ETALON DE L'UNIVERS.

Le compagnon silencieux de l'homme, qui ne se plaint pas, mais qui vaut et demande les soins de l'homme.

Insistez pour avoir l'authentique machine Stewart et méfiez-vous des imitations. Chaque machine Stewart est garantie de plaire ou l'argent est remboursé par les manufacturiers. La Stewart est la tondeuse originelle à coussinet à bille. Elle est très bien annoncée pour le marchand à tout propriétaire de chevaux au Canada. Les chevaux coûtent plus cher que jamais, demandent plus de soin, et, avec les soins, vient le tondage au printemps et en automne.

Tondre un cheval lui fait du bien, il travaille mieux, prévient les rhumes en ne restant pas en sueur, prévient aussi la raideur et la fatigue. Toutes les autorités compétentes sont d'accord que c'est une nécessité absolue, surtout pour les chevaux de travail.

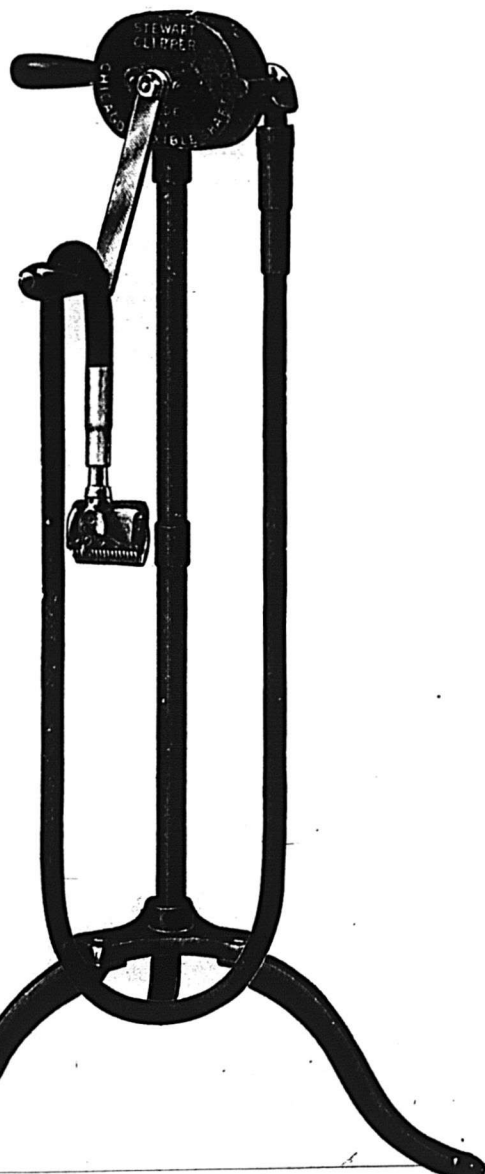
Tout marchand qui montre la machine Stewart dans son magasin ou sa vitrine durant les mois du printemps, fera des ventes et profits excellents.

Commandez maintenant et soyez prêt pour le commerce du printemps. **Seulement \$8-75 prix de détail.** Escompte libéral aux marchands.

Voici la liste des marchands de gros de la province de Québec qui vendent les machines Stewart **Exclusivement**, ce qui est une garantie de la valeur de la machine et de l'intégrité des manufacturiers.

- Caverhill Learmont Co. . . . Montréal
- Frothioghham & Workman . . . “
- L. H. Hébert & Cie “
- Lamontagne Ltée “
- Létang Hardware Co. “
- Lewis Bros. Ltd “
- Ludger Gravel “
- Starke-Seybold Ltd. “
- J. H. Wilson. “
- Chinic Hardware Co. Québec
- Coderre & Fils Inc. Sherbrooke
- J. S. Mitchell & Co. “

Prix de détail
seulement
\$8.75
complète



Donnez votre ordre à votre marchand de gros aujourd'hui.

CHICAGO FLEXIBLE SHAFT COMPANY

93 AVE. LASALLE
CHICAGO, E.U.A.



La machine à coussinet à bille "STEWART" pour tondre les chevaux.

NOUS MANUFACTURONS
DES

**Garde-Feu et Garde-
Cendres à l'Epreuve
des Etincelles**

Notre ligne est complète et de la plus haute qualité.



DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE SPECIAL.

CANADA WIRE AND IRON GOODS CO.
Hamilton, Ont.

Représentant pour l'Est : JAS. S. PARKES
P. O. Box 42 St. Henri. MONTREAL, P.Q.
Nous manufacturons tous les types de Toiles Métalliques et d'ouvrages
Généraux en Fil Métallique.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à
ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME
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 PIECES DE FORCE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-neuve. — Mins
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.

De Réputation Internationale

La marque de Vernis reconnue comme la première dans le monde entier et dont le détaillant peut pousser la vente avec entière satisfaction.
Les Vernis et spécialités de Vernis

INTERNATIONAL

ont soutenu leur réputation depuis plus de quarante ans. Ils sont le produit de l'expérience, du grand soin et du mélange attentif des ingrédients; chaque bidon est garanti contenir une Pleine Mesure Impériale.

Mettez en vedette la Marque International.

INTERNATIONAL VARNISH CO.
LIMITED

TORONTO

WINNIPEG

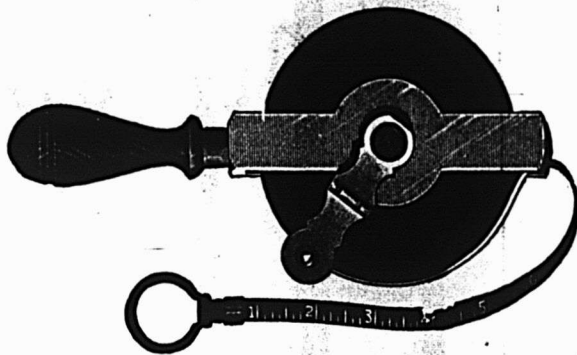
Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

NEW-YORK
BERLIN

CHICAGO
BRUXELLES

LONDRES
MELBOURNE

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.



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.

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanisme. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIEZ POUR VOIR UN BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REGD)

Boîte Postale 580, Montréal.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

Lafontaine	6,315
St-Paul	30,300
Notre-Dame de Grâces	6,830
Ahuntsic	250
Est	400
Total	\$305,905

Nouveaux Permis.

Rue Davidson, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, H. Charrette, 400 Valois.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-Georges; 1 maison, 1 magasin, 2 étages, 1ère classe; coût prob., \$39,000. Propriétaire, Dominion Square Land Co., Ltd., Canada Life Bldg.

Boul. St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 bâtisse à bureaux, 5 étages, 1ère classe; coût prob., \$150,000. Propriétaires, Fineberg & Kalamowitch, Power Bldg.

Première Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, A. Gagnon, 782 Delorimier.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 2 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, Albert Brouillet, 191 Marquette.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Jos. Brouillet, 191 Marquette.

Rue Labelle, quartier Saint-Jacques; 1 maison, 6 logements, 4 étages, 2e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaire, Jos. Art. Godin, 269 St-Denis.

Rue Verville, quartier Bordeaux; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe;

coût prob., \$3,000. Propriétaire, J. K. Hausen, 3055A St-Dominique.

Rue Verville, quartier Bordeaux; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, J. K. Hausen, 3055A St-Dominique.

Rue Craig Ouest, quartier St-Georges; 1 maison, 1 magasin, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$7,000. Propriétaire, Valleyfield Iron Works, 339 Craig Ouest.

Rue Lafontaine, quartier Papineau; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,200. Propriétaire, Jos. Lafortune, 667 Lafontaine Est.

Rue Vendôme, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 garage, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, R. Chadburn, 207 St-Jacques.

Rue Beaubien, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,800. Propriétaire, M. Wasman, 969 Beaubien.

Avenue Prud'homme, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, A. Lamontagne, 1561 Esplanade.

Rue Peel, quartier St-Georges; 1 maison, 2 magasins, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$19,400. Propriétaire, Stuart & Burring, Board of Trade Bldg.

Rue Clarke, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,400. Propriétaire, E. Simard, 204 McCord.

Rue Saint-André, quartier Duvernay; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, J. J. Joubert, Ltée, 975 St-André.

Rue St-Hubert, quartier St-Jacques; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe;

coût prob., \$1,500. Propriétaire, V. Meunier, 199 St-Hubert.

Rue Parc Lafontaine, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, F. G. Labelle, 38 Parc Lafontaine.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, A. Sévigny, 3651 St-Hubert.

Rue Forsyth, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Louis Maher, 334 Forsyth.

Rue Ontario Est, quartier Lafontaine; 1 maison, 2 magasins, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,600. Propriétaire, M. Mallet, 338 Laval.

Rue Hadley, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Joseph Sauvé, 39 Blvd Monk.

Rue Mackay, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Emile Vincent, 130 Forsyth.

Rue Stanley, quartier St-Georges; 1 maison, 1 logement, 3½ étages, 2e classe; coût prob., \$13,000. Propriétaire, C. A. Barnard, C.R., 313 Stanley.

Réparations.

Rue St-Paul, quartier Centre; 1 maison, 2 magasins, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$30,000. Propriétaire, Laurin Construction Co., 112 St-Jacques.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, J. Gauthier, 186 Joliette.

**Un Homme**

AVEC UNE

Meule à aiguiser**"CYCLE"**

Peut aiguiser
une hache en
moins de
temps et d'ef-
fort que deux
hommes avec
une meule
d'ancien
modèle.

Melleure pierre à aiguiser Borea importée.
Axe sur coussinet à billes et manivelle.
Support en triangle qui peut se poser sur sol mou.
Commandez directement ou de votre marchand de gros.

Richards - Wilcox Canadian Co., Limited
LONDON, ONTARIO

Mettez "Snap" dans vos profits journaliers

Tout ménage au Canada est un futur client pour le "Snap" — Il n'y a pas de maison assez raffinée ni assez dénudée où "Snap" ne peut y être employé journellement pour nettoyer les mains avec un bénéfice absolu. Vous pouvez en vendre beaucoup dans votre localité. Le faites-vous ?

Prenez-en en stock maintenant — Bons profits.

Snap Company, Limited
MONTREAL

INSEPARABLES!

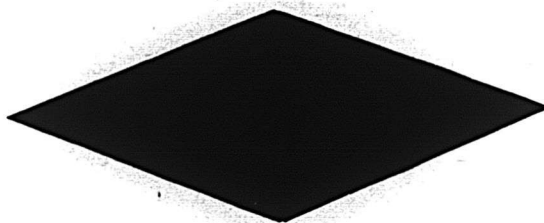
Les Oeillets de couleur Vraiment Solide

DE LA

MARQUE  DIAMOND

ET LA

Marque de

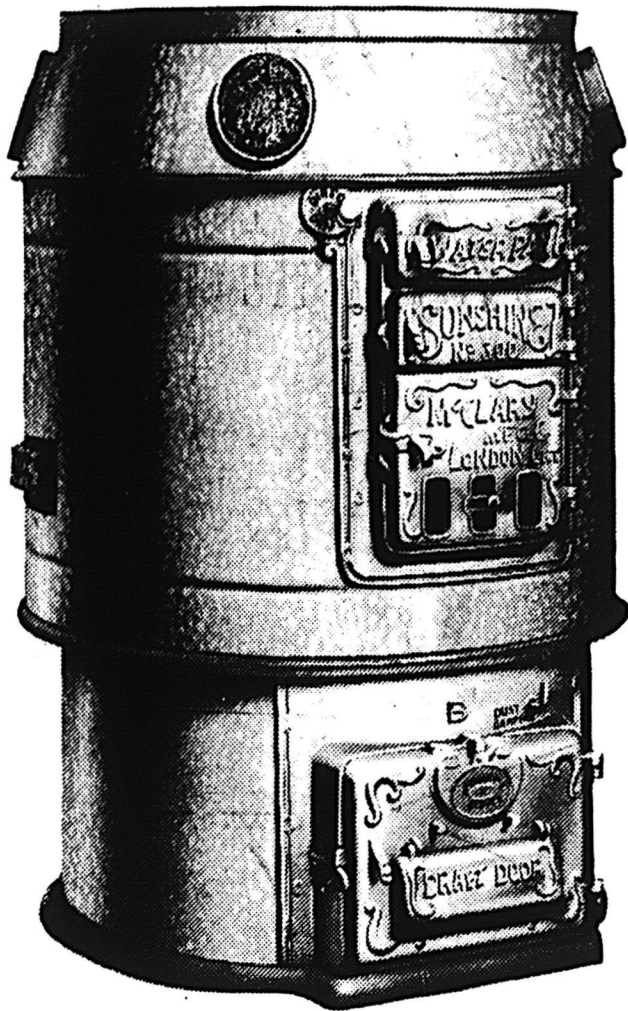


Commerce.

On la trouve à la surface de tous les Oeillets strictement de "Couleur Solide". C'est une petite marque d'une haute signification. Les Oeillets de la Marque Diamond ne s'usent pas jusqu'au cuivre parce que cela est impossible.

Nous avons une brochure qui explique le **pourquoi**. Demandez-la.

United Shoe Machinery Co. of Canada
Montréal, Qué.

La Fournaise à Air Chaud**“SUNSHINE”**

excellente non seulement par sa capacité, mais aussi par sa durée, toute autre fournaise de même dimension de toute autre fonderie. La mesure du pot n'est pas celle qu'il faut considérer en achetant une fournaise; mais bien celle de la surface du radiateur qui est la base de la capacité calorifique.

Pour plus amples informations et pour les prix adressez-vous à votre agent local ou écrivez à

The McClary

MANUFACTURING CO.

23 RUE WELLINGTON, - - MONTREAL.