

**PAGES
MANQUANTES**

LES MEILLEURS EMPOIS

"Silver Gloss" d'Edwardsburg

ET

Blé d'Inde préparé de Benson

Les **MEILLEURS** pour buanderie,Fabriqués avec le **MEILLEUR** blé d'inde,Les **MEILLEURS** pour la cuisine,Fabriqués d'après les **MEILLEURS** procédés,Les **MEILLEURS** pour le magasin,Fabriqués pour la **MEILLEURE** clientèle.

MANUFACTURES PAR LA

EDWARDSBURG STARCH CO., Limited

ETABLIE EN 1858.

53 rue Front Est,

TORONTO, ONT.

Ateliers :

CARDINAL, ONT.

164 rue St-Jacques,

MONTREAL, P. Q.

Un Oiseau Dans La Main

Il y a une raison qui fait que nos Gommés à Macher sont les articles qui se vendent le mieux. C'est parce que les nôtres sont incôtestablement les meilleures Gommés à Macher manufacturées, et le public demande les meilleures.

Lorsque vous mettez en stock l'une de nos différentes marques de Gommés à Macher de haut grade, vous savez exactement où vous en êtes. Vous savez que les marchandises sont correctes, que la demande est certaine et que vous êtes sûrs de réaliser un profit. Nous ne vendons pas nos marques avec des primes, c'est pourquoi lorsque la Gomme est vendue vous avez à la place des primes un gros profit en argent. N'est-ce pas là un oiseau dans la main ?

LES VOICI.

Tutti Frutti & Pepsin de Adams.

Kola Nut & Red Jacket de Britten.

Yucatan de White.

Original Pepsin du Dr. Beeman.

Demandez-les à votre fournisseur de Gros.

The American Chicle Co.,

Toronto, Canada.

LE TEMPS

est proche où vos clients vous demanderont des fruits en conserve.

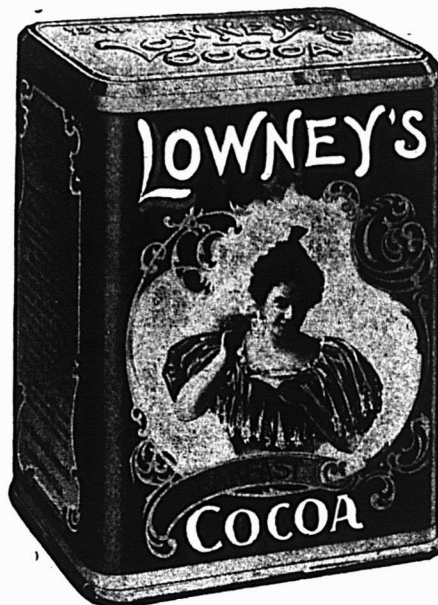
Les Fruits de Goodwillies

EN POTS DE VERRE

sont notés pour leur délicieux arôme de fruits bien mûrs: Ils leur plairont et vous donneront un bon

PROFIT.

ROSE & LAFHAMME
MONTREAL.



Le cacao du déjeuner de Lowney.

A remporté la plus haute récompense, la **MEDAILLE D'OR** à l'exposition Pan-American

L'arôme particulièrement riche, la qualité exquise, et la **Pureté absolue** du Cacao de Lowney le distingue de tous les autres. C'est un produit **naturel**; qui n'a subi aucun "traitement," aux alcalis ou autres ingrédients chimiques: il ne contient pas de farine, d'amidon, de coques de cacao moulus, ou de matières colorantes: rien que la partie nutritive et digestive du plus beau choix de fèves de cacao. Un article de vente rapide, et qui donne du **profit** aux marchands.

The Walter M. Lowney Company, 417, Commercial street, BOSTON, MASS

Vinaigres

des Manufactures
- - - - - de - - - - -

Michel Lefebvre,
Robitaille et
Wilson.



Demandez aussi
les prix de nos

Conserves

MARINADES

Nous recevons directement
des Manufacturiers:

1 Char de de MARINADES
de ROWAT, 1 Char de MA-
RINADES CANADIENNES - - -
BOUTEILLES DE 20 OZ.
Marinades de la marque "STERLING"



C. O. Genest & Fils

EPICERIES ET PROVISIONS
EN GROS

SHERBROOKE, P. Q.

Nous appelons l'atten-
tion spéciale des ache-
teurs sur NOTRE IM-
PORTATION DIREC-
TE DE

THES

NOIR ET VERT

DE CEYLAN

Marque

JOSEPH TETLEY & Co
de Londres

Nous en avons quelques
centaines de boîtes de 25,
80 et 100 livres.

Bonnes valeurs à 18, 20,
25 et 28 cents.



Correspondance sollicitée

NOUS POUVONS RECOMMANDER

LES

Brandy F. Geoffroy & Fils

COGNAC

Marques ★ V. O. — V. S. O. P.

En Bouteilles, Demi-Bouteilles,
Flasks et Demi-Flasks.

**Ce Brandy est le produit de
la distillation des meilleurs
Crus de Cognac.**

Messrs G^EO^FF^ROY & F^IL^S qui sont
dans le commerce des Cognacs depuis
1865 jouissent d'une haute réputation
de confiance et n'offrent au commerce
que des Cognacs purs et de bonne
qualité.

La maison F. G^EO^FF^ROY & F^IL^S a
obtenu le **PREMIER PRIX** à l'Expo-
sition Universelle de Paris en 1900.

Comme Tonique, c'est une Eau de
Vie des plus appréciées que nous som-
mes en mesure de recommander tout
spécialement à MM. les Médecins.



Brandy V^e Darvilly & Co.

COGNAC

Nous invitons la comparaison
entre notre marque de BRANDY
V^E D^AR^VILLY & C^O., et les
autres Brandys du même prix
qui se vendent sur le marché
de Montréal.

Nous prétendons que, pour le
prix, nous offrons la **meilleure
qualité** possible.

En caisses de 12	Bouteilles
"	24 ½ Bouteilles
"	48 ¼ Bouteilles
"	24 Flasks
"	48 ½ Flasks

**DEMANDEZ NOS PRIX
ET ECHANTILLONS.**



Nous nous sommes réservé les agences de ces marques pour le Canada.

Nous sommes en mesure de répondre à toutes les
demandes de marchandises de bonne vente dans les

Thés, Vins, Liqueurs, Cafés, Epices, Poudres à Pâte, Etc.

A qualité de marchandise égale, nos prix sont
en faveur des acheteurs.

ECRIVEZ, TELEPHONEZ OU TELEGRAPHIEZ A

D. C. BROSSEAU

C. BEAUVAIS

L. G. JARRET

D. C. BROSSEAU & CIE

Epiciers en Gros et Importateurs de Vins et Liqueurs

1430 à 1440, rue Notre-Dame, MONTREAL

BISCUITS et SUCRERIE S

DE
Haute Qualité

NOUS fabriquons tous les genres de **BISCUITS** et de **SUCRERIES** les plus **populaires**. Grâce au choix des matières premières et grâce à de forts achats, nous sommes en mesure de livrer au commerce des marchandises insurpassables comme apparence et comme qualité.

Nos Voyageurs vous soumettront une ligne d'Echantillons qui vous réserve des surprises.

Veillez nous réserver la faveur d'une commande d'essai qui, nous en sommes certains, vous donnera pleine et entière satisfaction.



DuSAULT & CIE,

FABRICANTS JOLIETTE



Produits Hautement Recommandés

LE GIN POLLEN & ZOON

N'est pas surpassé sous le rapport de la Qualité.

Bien que se vendant au même prix que les autres marques, il est embouteillé dans de beaux cruchons en verre d'une contenance de 1/4 et 1/2 gallon. La boisson est saine et savoureuse: c'est l'article à prendre pour aiguïser l'appétit aussi bien que pour favoriser la digestion.

IL EST EXQUIS!

Les EXCELLENTS IRISH WHISKIES

"Cruiskeen Lawn,"
"Special Old," "Old Imperial"

MITCHELL BROS. CO., Ltd.
BELFAST

Ne sont égalés par aucune autre marque: les connaisseurs en proclament hautement la supériorité. La qualité en est toujours uniformément maintenue.

Les Brandies Ph. Richard

F. C. V. S. O. P. V. S. O. V. O. XXX

ST-JEAN D'ANGELY, COGNAC

Ont conquis en France et à l'étranger une réputation méritée pour leur haute qualité et leur distillation soignée. Ils ont au Canada l'approbation de la profession médicale — qui apprécie le Cognac Ph. Richard, comme un tonique de grand mérite, vu sa grande pureté.

LES VINS DE MADERE, DE MALAGA ET DE SHERRY

MADERE "LONDON PARTICULAR" SHERRY
"VERY SUPERIOR" AMOROSO
"SPECIALLY SELECTED"
MALAGA "PALE SWEET" (Blue Label)
SHERRY AMOROZO MANZANILLA
(White Label) MANZANILLA

De BLANDY BROS.

Étant des Vins de Grand Choix.

LES FAMEUX SCOTCH WHISKIES

"Heather Dew," "Special Reserve,"
"Extra Special Liqueur,"
"Finest Old Scotch"

MITCHELL & CO.
GLASGOW

Sont populaires au Canada. Ces marques représentent, chacune dans sa classe respective, un produit de qualité, fort et moelleux tout à la fois, avec cet arôme particulier inimitable qui fait la joie des gourmets.

Champagnes et Vins Mousseux

Nous avons, en fait de CHAMPAGNES et de VINS MOUSSEUX, tout ce qui pourra satisfaire nos clients tant sous le rapport de la qualité que sous celui des prix.

Essayez les marques suivantes et vous y reviendrez :

Champagne "Vve Amyot"

Carte d'Or, Carte d'Argent, EXTRA DRY.

Champagne "Cardinal"

EXTRA DRY.

THÉS VERTS DE GEYLAN

STYLE JAPON

Marques "DUCHESS" et "LADY."

THÉS JAPON

Marques "VICTORIA," "PRINCESSE LOUISE."

FRUITIS SECOS, NOIX

VOYEZ NOTRE ASSORTIMENT POUR LE COMMERCE DES FÊTES.

H. LAPORTE, Président.

JOS. ETHIER, Vice-Président.

L. H. DELORME, Sec.-Trésorier.

BOUCHER, Directeur.

LAPORTE, MARTIN & CIE,

ECHANTILLONS ET PRIX SUR DEMANDE.

(Maison fondée en 1870)

Propriétaires des marques de commerce enregistrées "Princess" et "Victoria" pour les Poudres à Pâte, Conserves, Saïndoux, Thés, Cigares, etc.

Epicerie, Thés, Vins et Liqueurs

EN GROS

MONTREAL.

PROMPTE LIVRAISON.

Représentants au Canada des célèbres Thés de Ceylan
Maison de Sir Thomas J. Lipton,
LONDRES et CEYLAN.

Limitée

AUTOMOBILES

VENTE D'AUTOMNE

DE

Voitures Neuves et d'Occasion



VOITURES NEUVES

2 TOLEDO à vapeur.....	\$1125	\$ 650
2 BUCKMOBILE 10 chx.	1550	750
1 RAMBLER, modèle "C"		750
1 COVERT runabout.....	900	800

VOITURES D'OCCASION

1 WINTON runabout, 8½ chx. avec top.....	1600	650
OLDSMOBILE 1903, siège dos à dos.....		625
SURREY HAYNES-APPERSON, 12 chx. et top.....	2500	1050
LONG DISTANCE tonneau, 12 chx. avec extras.....	3500	1100
CADILLAC tonneau, 8 chx.	1100	800
FORD, tonneau détachable		875
CAMERON tonneau, 7 chx.....		850
De DION-BOUTON MOTORETTE, 6 chx. bonnet à l'avant		650
DARRACQ, 9 chx. voiture française.....		1050
ACME tonneau, 16 chx.....	2500	1500
CAMERON runabout, 6½ chx		600
MOBILE Wagonnette à vapeur pour 12 passagers.....		1200
1 POPE-TOLEDO, 24 chx. 4 cylindres, tonneau	4750	3000
TONNEAU FREDONIA, 10 chx.....	1500	1000
RAMBLER tonneau, 16 chx. 1904, lampes, canopy, top et paniers		1500
WINTON tonneau, 1903, 20 chx. canopy, top, lampes et paniers		1850
PANHARD, 12 chx. canopy, top ; voiture française	7500	3150
QUEEN tonneau, 2 cylindres, 14 chx.....		825
2 BUCKBOARD à deux vitesses	525	400
OLDSMOBILE 1902, peinturé à neuf		475
VOITURE ELECTRIC WOODS, batterie de 20 cells.....		500

Un escompte de 5% sera alloué sur toutes les commandes qui me seront données d'ici au premier Décembre prochain, pour livraison immédiate.

Pour plus amples renseignements s'adresser à

H. LIONAIS, 25 St-Gabriel
Montréal.

TELEPHONE MAIN 2547

S. H. & A. S. EWING



Cafés Épices

Pour conserver à l'état permanent un bon commerce, **Cela** paie de donner la meilleure qualité. Les **Cafés** et les **Epices** de qualité supérieure de S. H. & A. S. EWING sont regardés depuis plus d'un demi siècle comme le plus haut type de **Qualité**. Ils ont aidé d'autres à établir un bon commerce et ils vous aideront. Donnez vos ordres maintenant.

Café Mocha et Java (Prince of Wales)

Les Cafés **Mocha et Java** PRINCE OF WALES, en boîtes de 1 et 2 lbs, possèdent une saveur et un arôme absolument délicieux' difficiles à décrire mais qu'un essai fera facilement remarquer.



Si vous voulez acquérir une clientèle de choix, difficile à satisfaire sous le rapport du café, donnez-lui celui de S. H. & A. S. EWING et voyez les résultats Ecrivez-nous un mot pour recevoir un échantillon.

Canistres de 1 et 2 lbs.

POUDRE A PATE

POUDRE A PATE

VIENNA

VIENNA



Voire Stock n'est pas complet sans la "VIENNA" toujours fiable et satisfaisante.

S. H. & A. S. EWING, Moulins à Vapeur de Cafés et d'Epices
DE MONTREAL
55 rue Coté, Montréal.

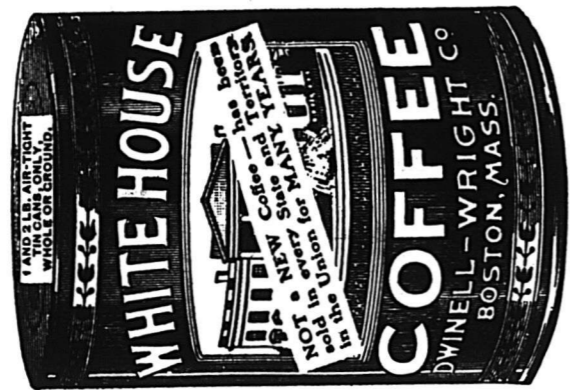
L. O. DEMERS

L. R. BOURBEAU

JAMES FLETCHER

DEMERS, FLETCHER & BIE

Nos 350 RUE SAINT-PAUL, ET
181, 183 RUE DES COMMISSAIRES
MONTREAL.



J. D. Bellon, Marseilles,
B. Fouga, Bordeaux, Talence, Conserves Alimentaires
Maison Perpezat, Bordeaux.
J. Léon Bizac, Souillac,
Momiotti Desalle, Villefranche.

Savons de Castille
Conserves Alimentaires
Vinaigres
Truffes et Foies Gras
Vins de Beaujolais

A. Barcelo E Hijos, Malaga,
C. Charton Fils, Beaune,
I. Daver, Bordeaux
Dupony et Mayaudon, Jonzac, Cognacs et Eaux-de-Vie
Biet Fils Ainé et Barral, Salon,
Dwinell-Wright Co., Boston.

Vins d'Espagne
Vins de Bourgogne
Parfumeries
Huiles d'Olive
Cafés

NOS AGENCIES

S. Van Dijk Azu, Amsterdam,
A. J. Lecluse, Siamour,
Goswami & Vani, Calcutta,
Peter McDonald & Co., Glasgow,
L. Jusselin, St-Pierre, Martinique.

Gins de Hollande
Vins Mousseux de Saumur
Royal Muscat, Vin Medicinal
Whiskies Ecosais

Mirand & Courtine, Maisons-Alfort,
Gustave Picou, St-Denis,
Vve J. M. Rimaillho & Fils, Paris,
Albert Valet, Mareuil-Sur-Ay,
R. Robert-Chateau Robert-Vichy,

Pâtes Alimentaires
Liqueurs Fines
Veilleuses
Champagnes
Eaux de Vichy



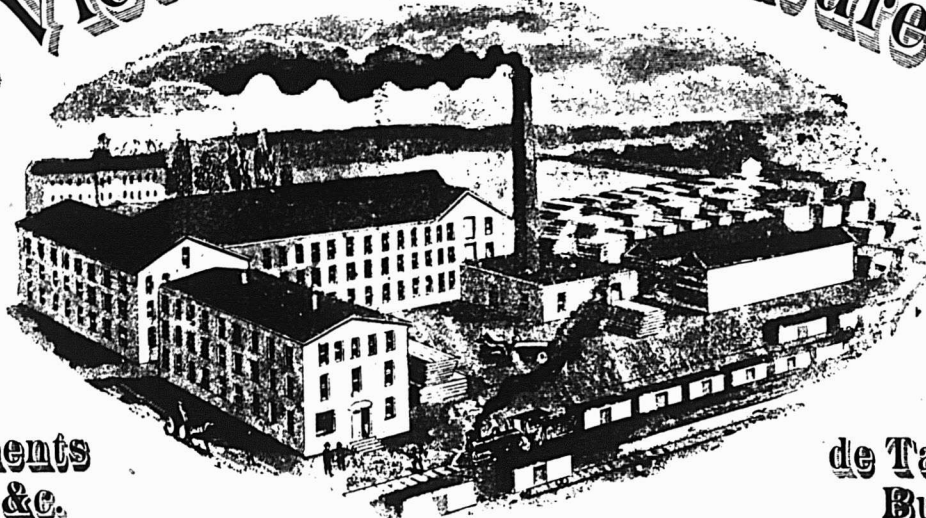
PAUL TOURIGNY, M.P.P. PRESIDENT

ACHILLE MARCHAND, VICE-PRES.

DIRECTEURS:
CYRIAS THIBAUT
AUG. BOURBEAU,
DR A. P. POULIN,

W. A. CATTON, GERANT.
J. E. ALAIN, SEC.-TRES.

The Victoriaville Furniture Co'y



MANUFACTURIERS

**D'Ameublements
de Chambre &c.**



MANUFACTURIERS

**de Tables de Salon
Buffets
Berceaux &c.**

VICTORIAVILLE, P. Q. Octobre 13-04

MESSIEURS,

Il nous fait plaisir de profiter de ce numéro "spécial" du Prix Courant, pour remercier notre nombreuse clientèle du magnifique patronage dont elle nous a honorés dans le passé, et en même temps pour solliciter de nouvelles faveurs.

De plus, nous invitons le commerce en général, et spécialement les marchands de meubles, à correspondre avec nous afin d'avoir nos prix et catalogues.

Nous sommes actuellement occupés à faire de nouveaux dessins d'ameublements de Salle à Diner, Chambre à Coucher, Buffets, Tables d'Extension, Salon, Cuisine, etc.

Nos voyageurs seront sur la route aux premiers jours de janvier prochain avec les photographies de tous ces meubles, et de plus nous aurons le fini à la grande demande, le "CAPEL OAK" qui vous intéressera beaucoup.

Nous terminons, Messieurs, en vous remerciant de nouveau de votre distingué patronage, et nous comptons sur vos commandes futures, et aussi nous serons très heureux d'adresser nos catalogues aux gens qui veulent avoir les derniers modèles, le meilleur fini et la meilleure qualité pour le prix.

Bien à vous respectueusement,

THE VICTORIAVILLE FURNITURE COMPANY.

Le "Royal Sport"

est le Cigare du jour.

Il a conquis le monde des Fumeurs.

Le plus fin *Tabac de la Havane* entre dans sa fabrication, qui est confiée à des ouvriers experts.

Vendez-le, vous vous ferez des amis.



Le "Hogen Mogen"

à filasse de Tabac Havane est un cigare à 5 cents—la meilleure valeur pour le prix: Vous pourrez l'essayer! Il vous amènera des clients.



The Sherbrooke Cigar Company, Sherbrooke, P. Q.

Shredded Whole Wheat

(Blé entier effilé)

BISCUIT ET TRISCUIT

ALIMENTS SCIENTIFIQUEMENT PRÉPARÉS DE BLÉ ENTIER.

BISCUIT DE BLÉ ENTIER EFFILÉ:—La céréale type pour tous les repas. Servi avec du lait, de la crème, des fruits, des conserves ou des légumes.

TRISCUIT:—La nouvelle Toast. Servi avec les soupes comme croutons, ou comme remplaçant des "Crackers" au soda lorsqu'ils sont servis avec du beurre ou du fromage.

Apprenez à vos clients qu'en chauffant le BISCUIT et le TRISCUIT dans un four chaud on améliore leur saveur.

Les articles ci-dessous devraient faire partie du stock de tout épicier, font-ils partie du vôtre.

EN VENTE CHEZ TOUS LES EPICIERS DE GROS.

NOUVEAUX PRIX

SHREDDED WHOLE WHEAT BISCUIT

par caisse contenant 50 cartons.... \$5.25

demi-caisse contenant 25 cartons.... 2.75

Une douzaine..... 1.32

TRISCUIT

par caisse contenant 30 cartons.... 3.00

1% 10 jours, Net 30 jours.

THE NATURAL FOOD COMPANY

32 rue Church,

TORONTO, Ont.

LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)
REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Propriété Immobilière, Etc.

EDITEURS :

LA COMPAGNIE DE PUBLICATIONS COMMERCIALES
(The Trades Publishing Co.)

25, Rue Saint-Gabriel, - MONTREAL

TELEPHONE BELL MAIN 2547

ABONNEMENT	MONTREAL ET BANLIEUE - \$2.00	PAR AN.
	CANADA ET ETATS-UNIS - 1.50	
	UNION POSTALE - - Frs 15.00	

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins qu'une année complète.

L'abonnement est considéré comme renouvelé si le souscripteur ne nous donne pas avis contraire au moins quinze jours avant l'expiration, et cet avis ne peut être donné que par écrit directement à nos bureaux, nos agents n'étant pas autorisés à recevoir de tels avis.

Une année commencée est due en entier, et il ne sera pas donné suite à un ordre de discontinuer tant que les arrérages ne sont pas payés.

Nous n'accepterons de chèques en paiement d'abonnement, qu'en autant que le montant est fait payable au pair à Montréal.

Tous chèques, mandats, bons de poste, doivent être faits payables à l'ordre de :

"LE PRIX COURANT."

Nous nous ferons un plaisir de répondre à toutes demandes de renseignements.

Adressez toutes communications simplement comme suit :

LE PRIX COURANT, Montréal.

CAFE ET LA CULTURE DU CAFE

Par M. C. B. Hayward

L'HISTOIRE de l'origine du café, comme produit économique, est très obscure. Les faits et la légende se trouvent mêlés de telle manière qu'il est à peu près impossible d'en tirer une connaissance exacte antérieurement au 15ème siècle.

On dit qu'il a été connu dès l'an 875 A. D., mais un pamphlet publié par un Sheik arabe en 1566, semble jeter la première lumière sur son origine et ses premiers usages.

Il est déclaré dans ce pamphlet que le café a été introduit en Arabie d'Abyssinie au début du 15ème siècle et qu'il était connu dans ce dernier pays comme breuvage depuis les temps les plus reculés. Les Mahométans ont profité de ses propriétés spéciales pour leurs cérémonies religieuses prolongées, mais son emploi comme anti-soporifique dévotieux souleva l'opposition la plus ardente de la part de l'élément orthodoxe parmi les prêtres.

Le café fut déclaré un produit enivrant et fut défendu conséquemment dans le Coran, mais en dépit de cette défense l'habitude d'en boire se répandit rapidement.

La culture du café a été intimement associée aux productions de l'Arabie comme le thé à celles de la Chine.

Pendant deux siècles, l'approvisionnement du monde en café était tiré de la Province du Yémen, dans le sud de l'Arabie, où l'on cultive encore le Mocha, bien connu, actuellement. La connaissance du goût et de la valeur du café ne se répandit que lentement et ce n'est pas avant la moitié du 16ème siècle qu'elle atteignit Constantinople.

Ensuite encore, elle souleva l'hostilité des prêtres. Une taxe énorme fut imposée sur les maisons vendant le café et malgré cela, ces établissements prospérèrent et se répandirent. Un siècle s'écoula avant que le café n'arrivât en Grande-Bretagne, où il a été in-

troduit par un M. Edwards un marchand anglais qui avait longtemps résidé en Turquie.

Le premier café à Londres fut ouvert dans St-Michel Alley, Cornhill, par un serviteur grec, Pasque Rossie, en 1652, et, fait remarquable à rapporter, l'introduction de ce breuvage en Angleterre rencontra la même opposition qu'elle avait rencontrée en Orient.

En 1675, Charles II essaya de supprimer les cafés par édit royal, dans lequel il était déclaré que les cafés étaient le refuge des personnes mécontentes qui répandaient à l'étranger des rapports erronés, faux, malicieux et candaleux, en vue de diffamer le Gouvernement de sa Majesté, de troubler la paix et la tranquillité de la nation. En Angleterre, comme dans les autres pays ce qui a le plus efficacement enrayé la consommation du breuvage, ça a été les droits élevés, qui ont beaucoup favorisé la contrebande.

On parle du café comme ayant été en usage en France entre 1540 et 1600, et, dans la suite, on peut dire que l'habitude de boire du café s'est répandue dans tout le monde civilisé.

Jusqu'en 1690, la seule source d'approvisionnement a été l'Arabie; mais en cette année, il fut introduit à Java par le Gouverneur-Général de cette île, et le climat se trouva être si bien adapté à sa culture, qu'on se mit à planter le caféier sur une vaste échelle.

Un des premiers plants cultivés à Java fut envoyé au Jardin Botanique d'Amsterdam; des semences de ce plan furent envoyées à Surinam. C'est là l'origine de son introduction dans ce pays, en 1718. Deux ans plus tard, le café pénétra dans les Indes Occidentales et, depuis cette époque, sa culture a été généralement répandue dans toutes les parties habitées des Tropiques.

Les régions, les mieux adaptées à sa culture sont les pentes des montagnes, bien arrosées, variant de 1000 à 4000 pieds d'altitude et entre les parallèles de 15 degrés de latitude nord et sud, bien qu'il soit cultivé à partir de 25 degrés

de latitude nord à 32 degrés de latitude sud, dans des endroits où la température ne descend pas plus bas que 55 degrés Fahrenheit. D'après l'altitude à laquelle il est cultivé, les grains varient de grandeur et de couleur, ceux des régions élevées étant petits et d'un vert pâle et ceux plus rapprochés de la côte d'une teinte jaune et beaucoup plus gros. Les plants sauvages de Liberia qui abondent dans les pays bas produisent les plus gros grains connus qui sont cependant de qualité inférieure, comme c'est le cas de la majorité des produits d'Afrique.

Le café d'Orient se distingue généralement par sa couleur jaune et ses gros grains comparés avec les petits grains verts de l'Amérique Centrale et de l'Amérique du Sud.

Le plant de café à l'état sauvage est élançé, mais à l'état de culture il est taillé de façon à ne pas dépasser 6 à 8 pieds de haut pour la facilité de la récolte. Les feuilles ressemblent à celles des lauriers, bien qu'elles ne soient pas aussi sèches ni aussi épaisses et sont toujours vertes alors que les fleurs ressemblent quelque peu à celles du jasmin.

Les arbres sont entièrement couverts de fleurs qui répandent leur parfum dans tout le pays, aux alentours, pendant les quelques jours de leur durée.

Le fruit ressemble beaucoup à la cerise, dans toutes les périodes de la croissance et particulièrement lorsqu'il est mûr, alors qu'il est d'une couleur rouge foncée. Les deux grains semi-elliptiques sont renfermés dans une peau parcheminée et entourée d'une grosse quantité de pulpe qui est très sucrée lorsqu'elle est mûre.

À Costa-Rica, la saison de la récolte du café est marquée par une épidémie de dysenterie qui atteint la jeunesse par suite de sa trop grande prédilection pour cette pulpe.

Dans la culture du café, les plants sont produits au moyen de semences et transplantés lorsqu'ils ont atteint environ 6 mois; ils commencent à porter fruit au bout de trois ans et continuent à produire pendant une vingtaine d'années. On



Déchargeant le Café Vert. [Scientific Américain].

laisse beaucoup d'espace entre les plants, et, dans l'intervalle, on cultive des plantains, des bananes et d'autres fruits dans le double but de les abriter et de récolter des fruits.

La récolte de la première année est faible, mais lorsqu'ils sont en plein rapport, chaque arbre donne de une à vingt livres, suivant l'endroit et la variété.

Peu de produits alimentaires passent par tant de procédés variés avant d'atteindre la forme marchande, aussi est-il intéressant de suivre les étapes du café depuis la floraison jusqu'à la tasse. Les arbres se recouvrent au début du printemps d'une masse de fleurs, mais cette parure de fleurs branches délicates en peu de jours.

Une période de quatre à cinq mois s'écoule avant que les arbres n'aient atteint la période suivante et comme la fève est fortement attachée à la branche et que la région n'est pas exposée à de fortes tempêtes, la récolte n'est pas amoindrie par le vent et l'arbre est à peu près aussi complètement couvert de fruits qu'il l'était de fleurs.

Cette dernière opération est accomplie par une forte escouade de paysans chacun portant un panier sur son épaule et en un espace de temps très court, le fruit est transporté dans des chariots d'un modèle datant du moyen âge, traînés par des boeufs aux patios ou séchoirs. Ces derniers sont constitués par d'immenses planchers en ciment qui forment d'admirables emplacements pour jouer au tennis, lorsqu'ils ne sont pas affectés à leur usage légitime, et dans une grande "Finca", (Plantation) ils couvrent une superficie de plusieurs acres.

Là, les baies, sont répandues en couches de quelques pouces de profondeur et ensuite divisées, au moyen de la houe,

en lignes qui sont retournées continuellement de façon à exposer tous les fruits au soleil. Dans une de nos gravures, on verra côte à côte l'ancienne et la nouvelle méthode, le séchage du café au soleil sur le patio et le séchage à la machine, cette dernière ressemblant à une immense rôtissoire et fonctionnant à peu près de la même manière. Le fruit, qui, auparavant ressemblait à une cerise est maintenant devenu une espèce de pierre rude, noire et ridée ressemblant à des cailloux, avec lesquels il se trouve plus ou moins mélangé. De là, il est pelleté dans de grands réservoirs de fermentation où il est couvert d'eau et demeure en cet état pendant un certain temps. On le retourne continuellement et on enlève à différents intervalles l'eau qui répand une très mauvaise odeur. Ce procédé nettoie complètement le café de l'énorme

quantité de pulpe molle qui jusqu'alors le recouvrait; mais les grains sont toujours maintenus face à face par une immense et très forte enveloppe de parchemin qui ne peut être enlevée économiquement que par une machine.

Cette opération est faite au moyen d'un décortiqueur qui sépare les grains et rejette l'enveloppe.

Les impuretés telles que les grains noirs et sans valeur, les pierres, etc., sont ensuite enlevées à la main et le café est mis en sac prêt à l'expédition.

Le grillage et la mouture du café sont deux opérations familières et sont exécutées toujours à l'endroit même où le café est consommé, attendu qu'il perd rapidement son arôme dans tout autre état qu'à l'état vert.

Aux notes qui précèdent et que nous empruntons au "Scientific American", nous ajoutons celles qui suivent et qui sont tirées du Manuel d'Arnou.

× × ×

Historique.

Suivant un manuscrit arabe du IX^e siècle de l'Hégire, l'usage du café comme boisson fut introduit par Gemaleddin, muphti d'Aden. Ce muphti, faisant un voyage en Perse, vit prendre ce breuvage en infusion; il se procura des baies de café, et de retour chez lui, prépara l'infusion ainsi qu'il l'avait vu faire; se trouva bien de ce breuvage dont il remarqua aussitôt les propriétés excitantes.

Il en recommanda l'usage aux derviches pour combattre le sommeil pendant les nuits de prières et l'habitude de prendre du café se répandit rapidement.

En 1554, à Constantinople, onze ans environ après son introduction à Aden,



Empaquetant le Café pour l'exportation [Scientific Américain].



Au Commerce :

Nous occupons actuellement la fabrique représentée ci-dessus. Elle est située aux coins des rues KING, DUNCAN et PEARL. Pendant dix jours nous avons été occupés à déménager des bâtisses temporaires que nous avons occupées depuis l'incendie du 19 avril.

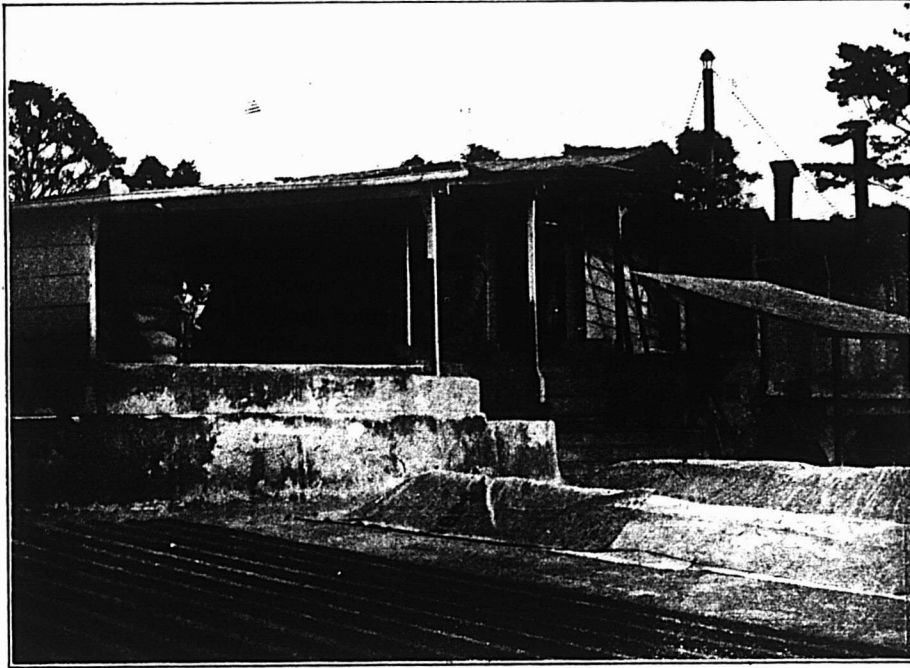
Avec de plus grandes facilités, nous serons bientôt en position de remplir promptement tous les ordres. En attendant, jusqu'à ce que tous les ordres en retard soient remplis, nous espérons que le commerce ne tiendra pas compte des délais qui pourraient survenir.

DEPUIS L'INCENDIE nous avons fait tous les efforts possibles pour remplir les ordres aussi promptement que les circonstances le permettaient, et, bien que travaillant avec de grands désavantages dans nos bâtisses temporaires, et bien qu'ayant à nous fournir nous-même d'un nouvel approvisionnement d'Electros, d'Etiquettes, de Boîtes, en fait, de matériel de toute sorte y compris les nombreux articles nécessaires dans une entreprise manufacturière comme la nôtre, cependant, **NOUS AVONS RÉELLEMENT EXPÉDIÉ** en Mai, Juin, Juillet, Août et Septembre 1904, **PLUS DE MARCHANDISES** que nous ne l'avions fait pendant la même période en 1903. En réalité, chaque mois a vu une augmentation sur le mois correspondant de l'année dernière.

Pour en arriver là notre établissement en entier a travaillé à sa plus grande capacité, et cependant il n'a pu arriver à fournir à l'énorme et rapidement croissante demande pour les "**ARTICLES DE GILLET.**" Cette difficulté toutefois sera bientôt surmontée.

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.



Séchant le Café au Soleil dans Séchoir, [Scientific Américain].

deux Syriens installèrent deux établissements brillamment décorés et qu'on désigna sous le nom de "café".

Ces établissements attirèrent la belle société qui venait se divertir.

Les Imans virent qu'on abandonnait la mosquée pour se distraire dans ces lieux de plaisir; ils décidèrent que les derviches déclareraient l'usage du café aussi funeste que celui du vin.

Cette requête fut adressée au muphti qui condamna cette boisson comme contraire à la doctrine du Coran.

Les cafés furent fermés; mais l'usage du café se conserva et chacun consuma chez soi ce qui primitivement ne se prenait qu'en public.

Le gouvernement vit qu'il était impuissant à réprimer cette habitude prise il pensa à en retirer un bénéfice et la permission de vendre fut accordée moyennant un droit.

Les cafés s'installèrent à nouveau; un autre muphti déclara que cette boisson n'étant pas défendue par le Coran, l'usage pouvait en être fait.

On ne sait pas exactement l'époque à laquelle l'usage du café se répandit dans l'Europe Occidentale. Galland, l'auteur des "Mille et une Nuits," raconte, d'après Lacroix que Thévenot, rapporta de son voyage en Orient (1657) du café qu'il but avec plaisir en compagnie de ses amis.

Ce fut Soliman Agha, ambassadeur ottoman auprès de Louis XIV, qui, en 1669, importa le café à Paris. Un arménien, nommé Pascal, établit un café à la Foire Saint-Germain, en le vendant deux sous la tasse.

Il s'installa quai de l'Ecole, en face le Pont Neuf. Son établissement, tout d'abord fréquenté par les étrangers et

la belle société, fut bientôt abandonné et Pascal s'en alla à Londres.

Vingt ans plus tard, le Sicilien Procope fonda un établissement rue des Fossés-Saint-Germain (aujourd'hui rue de l'Ancienne-Comédie), en face de la Comédie Française. Ce café, auquel il donna son nom, existait encore il y a quelques années. Il fut longtemps le rendez-vous de tous les gens de lettres.

Dès 1690, le caféier fut introduit de Moka à Batavia, par Van Hom. Un tremblement de terre, survenu en 1697, bouleversa toute l'île de Batavia et les plants de caféier furent perdus en grande partie. Cependant, Boerhaave raconte que Nicolo Witsen, bourguemestre d'Amsterdam et gouverneur de la Compagnie des Indes Orientales, en obtint

quelques plants des jardins de la Compagnie de Batavia, il les planta à Amsterdam, où ils crurent et se multiplièrent.

En 1714 les magistrats de cette ville en envoyèrent en présent à Louis XIV, un beau plant dont une partie fut cultivée au jardin de Marly et l'autre au jardin des Plantes et ils se multiplièrent. C'est de ces plants conservés à Paris qu'en 1728 le capitaine DeClieux en importa trois pieds et des graines pour les propager à la Martinique.

La traversée fut périlleuse. Le navire s'écarta de sa route battu par les tempêtes, il fut ensuite longtemps arrêté par les calmes.

On manqua d'eau, l'équipage fut mis à la ration; DeClieux se priva d'une partie de son eau pour arroser les caféiers.

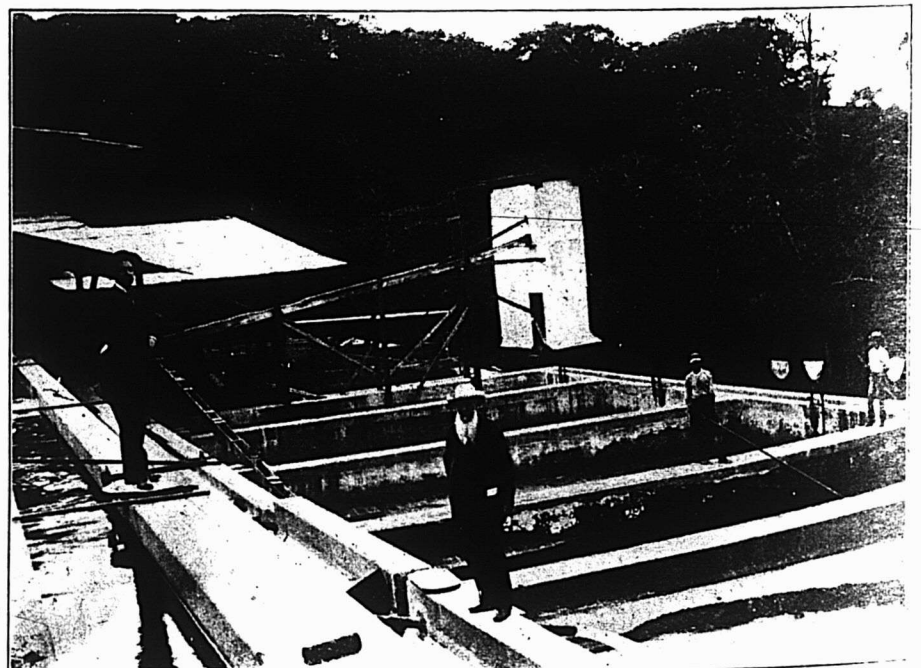
Un seul arriva à la Martinique. C'est de cet arbuste que proviennent toutes les plantations faites dans cette colonie. De même que les cafés de Java et de l'Asie viennent en partie du premier plant transplanté à Batavia.

Description

Le caféier est un arbrisseau qui appartient à la famille des Rubiacées qui comprend un grand nombre d'autres plantes, entre autres, la Garance (Rubia) l'Ipécacuanha, les Quinquinas, les Gambiers, etc.

Le caféier, appartient au genre "Coffea", qui comprend environ dix-huit espèces; nous n'en retiendrons que le caféier commun ou "caféier d'Arabie" Coffea arabica."

C'est un arbuste de 25 à 30 pieds, qu'on étête à quelques pieds pour la facilité de la récolte et ressemblant assez lorsqu'il est couvert de ses fruits, à un



Réservoirs pour la fermentation du Café [Scientific Américain]



LE SURPRISE est un savon pur et dur, composé d'ingrédients de toute première qualité et fabriqué par les procédés industriels les plus perfectionnés.

Tout en étant un savon de première qualité, le **SURPRISE** se vend au même prix que les savons ordinaires.

THE ST. CROIX SOAP MFG. CO., ST. STEPHENS N.B.

Bureau de Montréal : 17 Rue ST-JEAN

cerisier. Les feuilles, assez semblables à celles du laurier, sont oblongues, d'une couleur verte; les fleurs sont blanches, odorantes, courtement pédonculées disposées en groupe dans l'aisselle des feuilles supérieures; elles ressemblent un peu à celles du Jasmin d'Espagne.

La floraison est de courte durée, mais elle se reproduit plusieurs fois dans le cours d'une année.

Les fruits sont des espèces de baies semblables aux cerises, elles sont noires quand elles arrivent à leur maturité.

L'intérieur de ces baies est formé d'une pulpe douceâtre, peu épaisse, entourant deux loges accolées, dont la substance a l'aspect d'un parchemin. Chaque loge contient une semence convexe du côté externe, plane et marquée d'un sillon longitudinal du côté interne.

Quand le fruit est desséché, sa grosseur diminue considérablement.

Culture et récolte

La culture du café est simple et facile. Cet arbuste fleurit et porte des fruits toute l'année, excepté dans la saison des pluies; il y a toujours des fruits mûrs à récolter. Cependant les deux principales récoltes ont lieu en juillet et en décembre. Chaque pied de caféier donne de 2 à 4 lbs de café par récolte.

Pour extraire le café de son enveloppe on se sert, selon les pays, de différents procédés.

En Arabie, on laisse le fruit se dessécher complètement sur l'arbre.

On secoue les caféiers sur de grandes toiles, les "cerises" mûres tombent, on les transporte sur des nattes de jonc exposées au soleil pour leur faire subir une dessiccation complète.

Alors elles sont dépouillées de leur enveloppe qu'on brise, soit en les battant au fléau, soit en les faisant passer sous un cylindre assez lourd en bois, ou en pierre.

Les deux fèves se divisent, on les vanne afin de les séparer de leurs coques et on les étend pour les sécher de nouveau.

Dans les autres pays, la récolte se fait à la main. Cette méthode exige des soins particuliers pour cueillir une à une les cerises qui sont mûres sans ébranler celles qui ne le sont pas.

Pour séparer la pulpe de la fève, on expose pendant quelque temps les cerises en l'air ou au soleil, en ayant soin de les remuer fréquemment afin d'éviter la fermentation et pour faire évaporer rapidement l'humidité qu'elles contiennent.

Enfin une autre méthode consiste à écraser aussitôt après la cueillette les fruits mûrs; on les laisse macérer pendant vingt-quatre heures dans l'eau, afin

de mieux les débarrasser de la pulpe.

La séparation de la fève et de la pulpe s'opère en agitant violemment le mélange.

Les écorces, membranes et pulpe, s'en vont avec l'eau et les fèves de café restent au fond. Il n'y a plus qu'à les décanter. On sèche ensuite les graines au soleil ou dans des étuves et on les épluche avec soin, pour retirer les menus débris et les coques qui pourraient rester.

Ce café ainsi préparé se nomme café "gragé" ou "lavé".

Il conserve généralement une belle teinte verte.

Les diverses qualités observées dans les cafés tiennent en grande partie aux circonstances habituelles ou accidentelles de la végétation que présentent l'exposition, le sol, le terrain, les soins de la culture, de la récolte et les conditions atmosphériques.

Il n'est pas douteux qu'on pourrait améliorer la qualité de certains cafés, en les laissant venir à un degré de maturité plus complète avant de les décortiquer.

Choix des Cafés

Selon les façons diverses de culture, de préparation ainsi que les différents pays, les natures de terrain, on obtient des sortes nombreuses de café.

Leurs caractères physiques sont assez difficiles à distinguer d'une manière exacte, ce qui facilite les mélanges.

C'est à l'acheteur à se procurer des échantillons types, à les étudier, à les déguster attentivement, à en reconnaître la force et l'arôme par lesquels se recommandent les meilleures espèces; à juger par lui-même de la supériorité des qualités, sans avoir une opinion préconçue à l'égard du nom sous lequel la marchandise est vendue.

En général, quand on achète du café, il faut le choisir bien sec, dur et difficile à casser sous la dent; sonore, sain et par l'odorat juger s'il n'a pas un goût étranger, résultant, dans le voyage, de son contact avec d'autres denrées.

On a fait diverses remarques sur la bonté et la qualité du café.

Le café nouveau ne peut jamais bien se préparer ni bien se brûler. Cela provient de la viscosité que possède cette fève.

Il faut bien deux années pour qu'il soit complètement sec et ait perdu son goût de verdeur. Mais maintenant, il est généralement consommé presque aussitôt son arrivée.

De même que pour les vins et les liqueurs spiritueuses, il gagne beaucoup à vieillir; il se sèche, perd son âcreté naturelle et acquiert une sorte de maturité. Les cafés des Indes venaient au-

trefois par voiliers, ils mettaient assez longtemps à effectuer leur traversée et, donnaient pour cette raison une sorte supérieure; on avait un café sec bon à employer à l'arrivée.

Ils avaient ainsi subi dans le navire un étuvage, ayant passé deux fois les tropiques. Aujourd'hui ils arrivent par Suez en six semaines et sont embarqués aussitôt la récolte.

Ces cafés n'ont donc pas la qualité qu'ils auraient, s'ils avaient attendu dans le pays, leur complète maturité, comme on le fait dans les colonies néerlandaises pour les cafés Javas de la Compagnie des Indes.

Le café peut se conserver très longtemps, lorsqu'il est bien au sec. Il ne craint ni échauffement, ni fermentation.

Il n'y a donc pas lieu de remuer, ni de déranger les stocks importants de cette marchandise qui, depuis un certain nombre d'années est prise par la spéculation. Les rongeurs n'y touchent pas.

Cependant des insectes l'attaquent, une espèce de vers perce les grains; mais ce ne sont que des cafés de quatre et cinq ans qui sont atteints et cela ne nuit en rien à leur qualité.

Désignation des cafés suivant leur état.

A son arrivée des pays de production, le café est désigné sous diverses dénominations suivant l'état où il se trouve.

On le dit: à l'"état sain," lorsqu'il est propre, net, sans aucune déféctuosité.

Avec "vice propre," par suite d'avaries de transport, par causes accidentelles, pour récolte faite dans de mauvaises conditions, ou enfin par manque de soins de la part des indigènes. Les cafés Haïti arrivent souvent avec "vice propre."

Quand ils sont vendus avec les pierres, quelques grains noirs, des menues branches, etc., ces cafés sont vendus "tels quels."

Ils sont "défectueux" ou "avariés," quand ils ont, par suite de dessiccation incomplète, des grains gonflés ou fermentés.

Ils peuvent aussi avoir subi des avaries par l'eau de mer ou par le contact avec d'autres marchandises dans le même chargement.

Les cafés avariés par l'eau de mer étaient autrefois jetés, mais ayant été reconnu qu'ils n'étaient pas nuisibles à la santé, on les laisse entrer, en payant à la douane le même droit que pour les cafés sains.

On rencontre dans certaines parties (Ceylan, Java, Haïti et du Centre Amérique), des fèves puantes. Ces fèves que l'on reconnaît difficilement, sont d'une couleur brune violacée, elles dégagent une odeur infecte qui empoisonne le café brûlé avec elles.

La qualité de mes cigares est mon principal souci.

J'apporte un soin extrême au choix de la filasse parce qu'une bonne filasse se fume bien — c'est celle que pour mon Pharaoh je choisis personnellement dans le district de Manicaragua de la Province de Santa Clara de Cuba.

L'enveloppe intérieure est, pour la plus grande part, la large feuille du Connecticut, la plus dispendieuse qui existe et la robe est habituellement la pure fine feuille de Sumatra que j'importe directement de Hollande.

Je vois à ce que ces excellents matériaux soient convenablement mis en œuvre par des cigariers expérimentés sous ma surveillance personnelle.

Grâce à ces soins mes cigares possèdent une égalité de combustion — avec une fumée extrêmement odorante, d'une saveur douce, agréable au palais et non préjudiciable.

Je ne vous demande pas de vous contenter uniquement de mon assertion quant à l'excellence de mes cigares.

En vertu de l'offre que je fais le jugement à porter sur mon cigare est laissé à vos clients et a lieu à mes frais.

Je vous enverrai, express payé, 1000 cigares assortis à votre volonté aux conditions régulières. Je vous rachèterai au prix de facture le stock non vendu.

Vous verrez d'après cette offre que je suis absolument sincère dans ma croyance que mes cigares sont d'une qualité surexcellente.

Ma confiance est telle que l'épreuve de l'excellence de mes cigares se fait à mes propres frais.

N'essaieriez-vous pas un ordre pour un mille ?

S'il vous plait spécifiez les Pharaohs à 10c. et les Pebbles à 5c.

Adressez-vous à

J. Bruce Payne Limited

GRANBY, P. Q.

Formes générales des types de café.

Voici quelques indications sur la forme des différents types de café.

Le café des Antilles et quelques cafés des Indes ont une forme allongée.

Le café du Brésil a le grain court et ovale.

Une sorte de Bourbon a le grain pointu.

Les cafés ronds ou "caracolés", ces grains complètement ronds, ont pris cette forme par suite de l'avortement de l'une des baies, la cavité libre a été remplie par l'autre.

Ces sortes de fèves, recherchées par certaines personnes font l'objet d'un triage et sont vendues avec une plus valeur; leur qualité n'est pas sensiblement supérieure aux autres.

Cafés d'Afrique.—Moka

Le café de l'Arabie, plus généralement désigné sous le nom de Moka, est sans contredit le meilleur sous le rapport de la finesse de son arôme.

Cette supériorité tient à diverses causes; le mode de récolte et le soin des Arabes pour la culture de ce précieux arbuste; l'Arabe ne cultive et ne s'occupe que de ce qu'il peut faire lui-même; il emploie son temps à émonder ses caféiers, à leur donner un léger ombrage; à couper les branches du bas en laissant celles du haut qui donnent une fève plus parfumée; dans les terrains trop secs il distribue soir et matin les eaux d'une source captée dans ses plantations au pied de chaque plant.

A la récolte tous les soins sont donnés au séchage et à préserver les grains de l'humidité.

Les environs de Moka ne produisent pas un grain de café; celui qui porte ce nom y arrive par caravane de l'Yemen et des vallées intérieures de l'Arabie, éloignée souvent de plus de 200 kilom.

C'est dans le port de cette ville qu'on chargeait autrefois tout le café vendu sous cette désignation.

On donne aujourd'hui à ce café le nom du lieu d'exportation: "Moka, Hodeïdah, Alexandrie, Aden."

Le moka a la fève petite, irrégulière, arrondie aux extrémités, généralement aplatie, de couleur grise jaunâtre, la pellicule légèrement argentée; on y rencontre une assez grande quantité de grains ronds caracolés.

Le moka en sorte contient beaucoup d'impuretés, de cerises entières, de coques, même de petites pierres rougeâtres, d'autres brillantes comme du cristal.

Il est plus généralement vendu trié. Son odeur, en le sentant dans les fardes, rappelle celle du tabac Maryland.



E. CANTIN, President

TELEPHONE GODBOUT

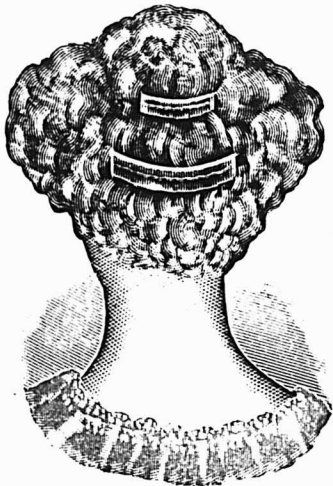
ADELARD BARIL, Sec.-Gerant

La Compagnie Française de Tabletterie

PARURES EN CORNES ET EN CELLULOÏD

**Peignes de toutes sortes
POUR ORNER LES CHEVEUX**

Warwick, P.Q.



Perfection dans nos ouvrages. voilà notre devise.

LA MANUFACTURE DE HARDES DE WARWICK

FONDEE EN 1898.

Directeurs :

ETIENNE CANTIN,
Président.

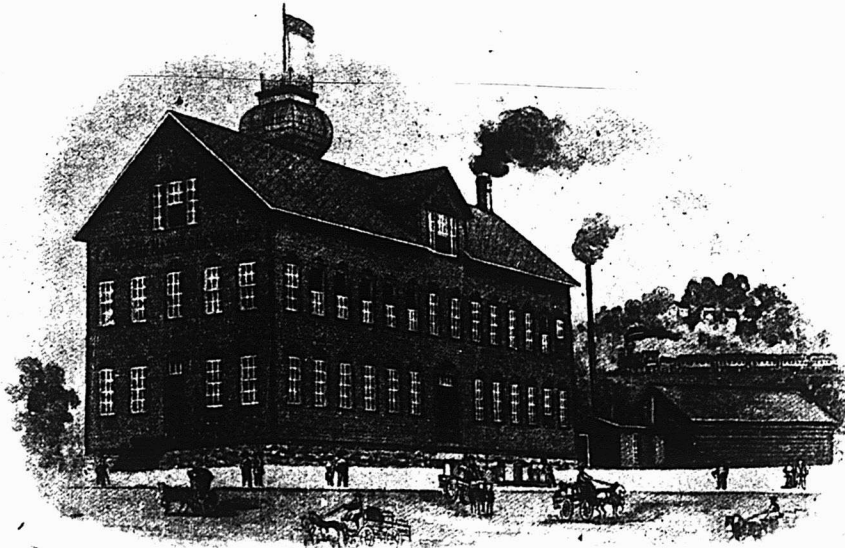
W. FOURNIER,
Vice-Président.

F. X. KIROUAC,

JOS. KIROUAC

ONESIME KIROUAC,

A. NORMAND,
Directeur-Gérant



En fabriquant nos échantillons pour 1904-1905, nous nous sommes appliqués à ne manufacturer que des lignes qui se vendront à leur propre mérite.

Nous manufacturons des Complots, Pardessus, Raglanette, Imperméables en Cravanettes pour hommes, garçons et enfants.

Toute confection se fait à l'intérieur de la manufacture.

LA CIE CANTIN DE WARWICK

WARWICK, P. Q.

MANUFACTURE DE

LAINES

TWEEDS, Flanelles, Draps de lits, Couvertes de voiture, Châles, Laines à tricoter et à tisser, etc. Bas de laine tissés, pour hommes et enfants -- une spécialité.



MANUFACTURE DE

Machineries

MOULINS à battre, Moulins à couper le Foin, Moulins à couper le Bois, Moulins à Bardeaux, Moulins à Cordes, etc.

L'emballage du café moka se fait en fardes et en couffes. C'est un paillason en palmier tressé, disposé en forme de sac et recouvert d'une autre enveloppe faite en jonc très serré, dont les angles sont écornés pour en faciliter la manutention.

L'Abyssinie fournit diverses sortes de café, que l'on désigne aussi sous le nom de "Moka." Ils doivent venir des mêmes plantations.

Ces cafés, irréguliers de forme, sont pointus, de couleur brune ou bariolée du jaune au brun. Ils ont de la force et du montant, mais aucun rapport pour la finesse avec le moka d'Arabie.

On donne abusivement le nom de "moka Zanzibar" à un choix de café de couleur ambrée et de grosseur régulière. La ville de ce nom n'exporte pas de café.

Cafés Bourbons ou de la Réunion

On distingue deux variétés: le "Bourbon rond" et le "Bourbon pointu".

Le café Bourbon a une fève ovale, presque ronde, la fente est assez ouverte; il est légèrement pelliculé. Nouvellement récolté, il est d'un vert tendre qui jaunit en vieillissant.

Le Bourbon pointu, ou "café Leroy" à grains ovales allongés des deux extrémités il est plus petit que le rond, c'est le café du pays qui possède l'arôme le plus recherché. Son nom lui vient d'un planteur, nommé Leroy, qui l'a découvert et propagé.

La production de cette provenance est bien diminuée. Les plantations ont subi diverses maladies qui en ont fait abandonner la culture sur différents points. On l'a remplacé par la canne à sucre.

Madagascar produit aussi du café, mais sa culture a besoin d'en être soignée et améliorée; les échantillons qu'on en a reçus sont de qualité inférieure.

Le "Libéria" est produit dans la république nègre américaine de ce nom, située sur la côte de l'Afrique au sud du Sénégal.

Cette sorte de café diffère complètement des autres; les fèves sont très grosses, parcheminées, le sillon très ouvert, d'un brun roussâtre.

Le caféier de Libéria diffère assez notablement des autres espèces; au lieu d'être un arbuste, c'est un véritable arbre pouvant atteindre dix mètres de hauteur; son tronc est droit et de distance en distance se trouvent des rameaux disposés par paires; ces rameaux opposés entre eux, sont flexibles, noueux et couverts d'une écorce assez rude.

Les feuilles ovales sont coriaces ridées, très brillantes; elles sont supportées par un court pétiole très fort. Les fleurs sont grandes.

Le fruit est une baie ovoïde assez grosse; généralement les baies se trouvent au nombre de deux. Il est plus précoce que le caféier d'Arabie; à vingt mois, il atteint la taille de 1 m. 20 cent. à 1 m. 60; il fleurit et produit du fruit à 28 mois.

Café des Antilles

Le Martinique, dont l'importation en France est presque nulle actuellement, est remplacé par celui de la Guadeloupe. Il a le même type et les mêmes caractères.

Les plantations de caféiers dans cette île ayant éprouvé des désastres on a dû les remplacer par des cultures de canne à sucre.

La fabrication du sucre et la distillation du rhum ont remplacé la production du café.

Le "Guadeloupe," fève ovale, allongée, luisante, d'un vert olive; le sillon longitudinal est très marqué et ouvert. On en distingue deux sortes: le "Guadeloupe habitant," dont la fève est plus petite et pelliculée; le "Guadeloupe bonifieur", brillant, d'un beau vert lustré; la fève est assez grosse. L'odeur du café Guadeloupe est franche, elle rappelle celle du froment.

Le "café habitant" est celui qui est récolté par les planteurs cultivant et préparant eux-mêmes leur récolte; le café bonifieur est celui préparé dans les grandes exploitations, il subit l'opération du "bonifiage," qui consiste à enlever au café la parche qui le recouvre.

Le "Porto-Rico, du même genre que le Guadeloupe, a les fèves légèrement recourbées, plus courtes, moins pelliculées et la pellicule un peu rousse. On en distingue plusieurs sortes, qui diffèrent dans la grosseur et la teinte des fèves, suivant les plantations. On mélange quelquefois le Porto-Rico avec le Guadeloupe dont il se rapproche beaucoup comme aspect. Ce café vient immédiatement après le Guadeloupe. Les plantations de café de cette île espagnole sont très bien soignées, les colons sont en partie les descendants des Français de Saint-Domingue émigrés en 1793. Les cafés sont emballés en sacs et quelquefois en quarts comme les Guadeloupe.

Le café "Saint-Domingue" ou "Haïti" est plus gros et plus allongé que le Guadeloupe; il est caractérisé par ses deux extrémités terminées en pointe. Les fèves sont très irrégulières entre elles, rarement pelliculées ou quelquefois recouvertes d'une pellicule rougeâtre. La couleur varie du gris pâle au gris vert, avec des fèves blanchâtres, d'autres vert d'eau.

Ces cafés entrent dans la consommation française pour une grande proportion. La désignation qu'on leur donne

vient des ports d'embarquement et indique aussi l'endroit de leur récolte.

Les "Saint-Marc," "Gonaïves" sont les meilleures sortes. Ce café est assez régulier, d'un beau vert, assez propre, sans fèves noires. L'emballage en sac est soigné, le poids des sacs est de 60 à 65 kilogrammes.

Les "Jacmel", "Port au Prince," "Jérémie," "Cayes," viennent ensuite; s'ils étaient choisis et triés, ils seraient des meilleurs, mais l'apathie et la paresse des habitants sont cause de cette mauvaise préparation. L'indolence habituelle est telle qu'ils ne se donnent pas la peine de ramasser les graines, ils les recueillent par terre sans aucun soin, ce qui explique la présence de nombreuses petites pierres et des matières étrangères qu'on trouve avec le café. Ce déchet varie de 2 à 5 p.c.

Pour obtenir de ces cafés une bonne torréfaction, ils doivent être nettoyés et même triés auparavant. Ils gonflent beaucoup au brûlage et dégagent quantité de vapeurs; ils demandent un degré de torréfaction plus élevé que pour les autres sortes.

Le café "de la Jamaïque" est en partie consommé en Angleterre. Il a beaucoup d'analogie avec celui de Saint-Domingue. Fèves longues, d'une couleur d'un vert clair, pellicule argentée, dans certaines sortes qui ressemblent au Guadeloupe bonifieur. On y rencontre aussi beaucoup de grains roulés.

Cafés de l'Amérique Centrale

Les cafés "Venezuela," "Porto-Cabello," "La Guayragragés" et "Maracaibo" dont la production est considérable, sont presque similaires. Ils sont nuancés du vert pâle au vert très foncé, pour les sortes qui sont gragées. Les fèves sont assez régulières. Ces cafés sont cotés comme sorte supérieure à un prix assez élevé, on peut les remplacer, surtout en France, en raison des droits de douanes, par des sortes plus avantageuses au même prix.

Les cafés "Guatemala," "Honduras," "Equateur," "Nicaragua," "San Salvador," "Costa Rica" sont désignés sous le nom générique de "café du Centre Amérique." Leurs qualités sont très diverses. Ils sont généralement bien préparés, divisés et classés par sortes et grosseurs. Les gragés sont d'une couleur verte transparente, bien réguliers, de moyenne et de grosseur. Les autres gragés, sont moins bien soignés, leur couleur jaune verdâtre n'est pas brillante. En résumé, ces cafés ont souvent leur plus value qu'à leur provenance; leur valeur ne correspond pas à leur prix.

CANADIAN CANNERS COMPANY

LIMITED

39 JAMES STREET, SOUTH, - HAMILTON, ONTARIO.

Quartiers Généraux

pour

Confitures,
Gelées, Catsups,
Sauces et
Fèves au Lard.

Tous les genres et grandeurs,
QUALITÉS insurpassables,
Prix corrects,
Marchandises fraîches et succulentes,
Prompte expédition garantie.



Faites-nous parvenir votre commande avant que les tarifs
d'hiver n'entrent en vigueur.

CANADIAN CANNERS COMPANY, LIMITED

Cafés du Brésil.

La production brésilienne du café est très importante, elle égale et dépasse peut-être la production totale de toutes les autres contrées. Le sol de ce vaste pays se prête admirablement à cette culture, aussi est-ce un de ses principaux articles d'exportation.

Ils sont extrêmement variés comme forme, grosseur et coloration. On y rencontre les types et les variétés de toutes les autres provenances.

Les cafés "Rio" sont les plus communs, ils ont un goût et une odeur rance particulière, que rien ne peut couvrir.

Les "Santos" au contraire sont droits de goût, les ordinaires manquent peut-être de force et d'arôme, mais par les mélanges on modifie ce défaut. En général les Santos fins sont d'une nuance franche, jaune ou verte. Les gris marbrés ou roussâtres sont de qualité inférieure. Ces cafés, en raison de leur neutralité, se prêtent à toutes les combinaisons. Par la diversité de leur types, on a pu les associer à des sortes supérieures; cette fraude est difficile à reconnaître. Combien de personnes ont reçu de ces cafés sans s'en douter, qui n'auraient jamais voulu employer de café du Brésil. Maintenant on est revenu de ce préjugé, les cafés "Santos" et "Campinas" s'emploient beaucoup et dans les mélanges de qualité moyenne ils tiennent une large place.

Les "Campinas" sont des cafés supérieurs, ils sont exportés par le port de Santos, on retrouve dans ces sortes les mêmes types et les mêmes variétés.

Les cafés "Bahia" vont avec les Rio, ce sont des sortes ordinaires.

Cafés des Indes Orientales

Les cafés des Indes anglaises; Wynard, Mysore, Tellichéry, sont produits sur la côte du Malabar. Il prend le nom des contrées de production ou du port d'embarquement. C'est un café assez régulier, de forme plutôt ronde qu'allongée, nombreuses graines caracolées, pellicules rousses. Ces cafés, expédiés à mesure de leur récolte, varient du jaune verdâtre au jaune quelquefois bariolé. Les plus vieux sont tout à fait jaunes. Ils brûlent difficilement, leur torréfaction demande du soin.

Le café "Ceylan" se divise en "Ceylan natif" et "Ceylan de plantation." Le Ceylan natif a une fève inégale, légèrement recourbée, la pellicule un peu rousse; on y rencontre assez souvent des petits grains noirs écrasés ou aplatis. Le Ceylan de plantation a la fève régulière, pelliculée, d'un beau vert, un bon parfum. Ces cafés viennent généralement par l'Angleterre et sont par conséquent soumis à de gros droits.

Les cafés "Java" ou des "Indes Néerlandaises" sont pour ainsi dire monopolisés par la puissante société Néerlandaise de Commerce, dont le siège est à Batavia. Des ventes publiques sont organisées par ses soins à Amsterdam et les plus beaux types de cafés y sont présentés.

On donne le nom générique de Java aux cafés de toutes les possessions hollandaises en Océanie. Ils sont de genre et de variété bien différentes.

Les "Java-Demerary", gris, gris foncé, gris rouillé, ont un type bien spécial; les pointes sont raccornies, le sillon entr'ouvert est un peu courbé; on y rencontre des fèves écrasées; la couleur varie, selon la désignation, du gris clair au gris très foncé. Ce café très fort et très nerveux doit être employé avec ménagement, il donne au mélange qui le contient de la force, du montant et un arôme persistant.

Les "Demerary vert" ou "Demerary WJ," Java réséda, sont des cafés lavés et préparés comme les cafés verts des Antilles. Ils sont d'un vert foncé, diaphanes, pelliculés; ce sont des cafés forts, de conserve et aromatiques.

Le café "Paré-Paré" est d'un type particulier, qui ressemble beaucoup au Demerary gris rouillé; ses grains sont marqués de taches irrégulières jaunes ou blanchâtres selon les genres, ils sont aplatis, même écrasés. C'est une sorte que l'on mélange fréquemment avec le Demerary gris, dont il a du reste bien les qualités, mais il lui est inférieur comme valeur.

Les "Padang blanc" et "jaune", fèves très variable, les fèves sont généralement d'une grosseur moyenne, d'un ovale allongé, de nuance jaune ou d'un gris jaunâtre, ce café a beaucoup de rapport avec les cafés des Indes anglaises.

Les "Padang blanc" et "jaune", fève assez belles, légèrement écrasées, non pelliculées, couleur verdâtre ou jaune bien franche.

Le "Java Préanger," fèves de gros-seurs irrégulières, ovales, arrondies. Les séries varient de teintes, du jaune clair, au jaune très foncé. On rencontre dans cette sorte de vieux cafés parcheminés, souvent piqués des vers par suite de leur ancienneté.

Le "Java Menado" est un beau café, bien régulier de fèves, les grains sont gros, bombés, le sillon large, bien ouvert. On rencontre quelques fèves écrasées. Couleur jaune bien franche.

Ces deux derniers genres de café Java qui fournissent des types nombreux, sont, comme nous l'avons dit plus haut, centralisés par la Société Néerlandaise de Commerce, à Batavia. Ils ne sont mis en vente que par série, bien choisis, d'un type régulier et après plusieurs années

de conservation dans des magasins, où ils atteignent un degré de maturité parfaite, et une qualité qui fait leur mérite. Malheureusement leur prix est toujours élevé. On imite ces types de café en fardant pour ainsi dire des sortes qui leur ressemblent au moyen de teinture et en les séchant dans des fours ou des étuves. On reconnaît cette fraude en mettant tremper à l'eau froide les grains suspects, ils se décolorent et reprennent leur couleur primitive.

Le "café Manille," des îles Philippines, a une fève irrégulière, généralement petite, d'un jaune gris cendré. Généralement mal soigné, il contient beaucoup de tiges, de branchettes, de brisures et de grains noirs. C'est un café neutre, à goût douteux. Sa saveur aigrelette qui persiste au brûlage le fait rejeter des sortes fines.

Mélanges ou combinaisons des cafés

Autrefois, pour désigner le parfait mélange du café on disait: "Moka," "Martinique" et "Bourbon." De ces trois cafés, un seul subsiste, le Moka. Les autres, le Martinique et le Bourbon sont tellement dégénérés comme qualité et si réduits comme production, qu'on les a remplacés par d'autres sortes meilleures.

Pour leur emploi et selon leur propriétés, on peut classer les cafés en quatre divisions: "cafés forts," "cafés fins aromatiques," "cafés neutres," "cafés à goût de terroir."

Généralement les cafés forts sont verts ou verdâtres, devenant gris par l'ancienneté. Ils ont été préparés en les lavant ou en les trempant pour les "grager". Tels sont comme cafés forts les Guadeloupe, Porto-Rico, Gonaïves, Saint-Marc, Ceylan de plantation, Caracas, Java vert, Quilon, etc.

Les cafés fins aromatiques sont jaunes dorés, même bruns, ils ont été récoltés très mûrs et séchés avant de les décortiquer. Tels sont les Moka, les Javas, Menado et Préanger, les Mysore, les Malabar, les Java Demerary, etc.

Les cafés neutres comprennent des sortes bien récoltées et choisies qui ont leur emploi dans de bons mélanges, mais auxquels ils n'ajoutent rien, il faut corser ces combinaisons par une sorte qui leur donne un certain caractère. Tels sont les produits du Centre Américain, les Maracaïbo, Porto-Cabello, Guayaquil, les Campinas, les Santos, les Manille, etc.

Enfin pour terminer, on a les cafés à goût de terroir, qui peuvent s'améliorer par quelques années de mûrissement, mais que l'on écoule toujours avant qu'ils n'aient complètement perdu leur goût d'origine.

Tels sont les Haïti ordinaire, le Rio,

CLIENTELE PERMANENTE

versus

PROFIT TEMPORAIRE



Vendre un article médiocre à un gros profit semble être une bonne affaire, lorsque vous versez l'argent de la vente dans votre tiroir ; mais lorsque des mois se passent et que ce client timbré ne revient pas au magasin, c'est le moment d'établir le montant de la perte que ce "gros profit" signifie pour vous. Il n'est pas possible de produire une bonne marchandise qui donne un profit anormal à qui que ce soit.

Les lignes suivantes sont manufacturées de façon à donner à l'épicier un bon profit et à son client les meilleurs produits comme Empois que l'on puisse fabriquer. Ce sont des produits qui créent une clientèle profitable et permanente.

EMPOIS CELLULOID

Un paquet d'empois qui n'a pas besoin d'être cuit. Il a obtenu un succès merveilleux et il est bien connu dans tout le Dominion.



Empois Lily White Gloss

Ceci est un excellent empois que nous empaquetons dans de jolis tambours et valises, chacun contenant 6 lbs. d'empois, 8 paquets à la caisse. Ils forment un superbe étalage.



Corn Starch Brantford

Ceci est un produit des plus délicieux qui peut être servi sous forme de différents plats excellents. La plupart de vos clients le connaissent, le reste n'a besoin que de l'employer une fois pour continuer à l'employer dans la suite.

The Brantford Starch Works,

LIMITED

BRANTFORD, Canada.

les Cazango et autres sortes ordinaires.

Le but des mélanges de café est de mettre ensemble diverses sortes ayant des qualités différentes, afin d'en faire un type complet. Il suffit donc de réunir diverses conditions et chercher les sortes de cafés qui les remplissent.

Le bon café doit être fort, parfumé et conserver son arôme; ces trois qualités essentielles résument l'ensemble du parfait mélange d'autrefois, le Moka, le Martinique et le Bourbon, que nous remplacerons par:

Moka, arôme exquis
Guadeloupe, force et finesse.
Java Menado, force et parfum.

Ce mélange est le nec plus ultra.

Voici encore un mélange extra, avec lequel il peut rivaliser:

Porto-Rico
Salem.
Java-Préanger.

Ce sont encore trois sortes qui se complètent et se marient très bien ensemble.

Mélanges supérieurs:

Malabar ou Mysore.
Porto-Rico.
Gonaïves trié.
Wynard.
Quilon ou Demerary WJ.
Gonaïves trié.
Wynard.
Jacmel.
Campinas ou Santos jaune.

Enfin on doit toujours associer ensemble la force, le parfum et la conservation.

Coloration artificielle des cafés.

La valeur commerciale des cafés dépend beaucoup des signes extérieurs qui les caractérisent. C'est afin d'augmenter la valeur des qualités ordinaires ou mal préparées, que l'on s'est ingénié à trouver des procédés pour leur donner l'apparence des meilleures sortes.

On y parvient en recouvrant les grains avec une matière colorante divisée en poudre impalpable. Cette opération se fait dans un cylindre en tôle animé d'un mouvement de rotation et dans lequel on enferme les grains de café, et la substance destinée à les recouvrir.

On choisit naturellement les produits de manière à obtenir les nuances des cafés à imiter. Pour les couleurs noires, on emploie le graphite, le charbon de bourdaine, ou simplement le noir d'ivoire. Pour les vertes, c'est l'outrémer, as-

socié de jaune ou des laques de vert malachite. Pour les jaunes on prend du chromate de plomb ou de l'ocre jaune, et pour les blanches, on emploie le talc ou le blanc d'Espagne. Ces couleurs sont toujours employées en mélange pour obtenir la nuance voulue qui est essayée et comparée avec le type à imiter.

On emploie encore pour le lustrage, la cire, le talc et la résine.

Ces fraudes déloyales se sont beaucoup pratiquées.

Hambourg en Allemagne et Bois-le-Duc, dans les Pays-Bas sont deux villes où ces fraudes se pratiquent couramment; on trouve dans les environs de Bois-le-Duc une terre ocreuse très utile pour ces opérations.

Torréfaction du café.

La manière dont on procède au grillage du café influe beaucoup sur ses qualités. On doit y procéder avec soin, d'une manière uniforme et graduée. Dans la torréfaction, on ne doit pas dépasser la température de 200° à 250°, à laquelle le grain prend une coloration brun clair son volume augmente d'un tiers. Commencer avec un feu pas trop vif, aérer souvent pour faire évacuer l'humidité. Lorsque la fève change de couleur, qu'elle commence à brunir, on peut chauffer davantage et donnant du tirage au foyer et enfin lorsque le café commence à gonfler, le tourner doucement et terminer à petit feu. On reconnaît que l'opération s'avance, lorsque la fumée devient blanche et que le grain pétille; à ce moment il faut le retirer et l'étaler dans un van ou sur des dalles de pierre pour le refroidir rapidement.

Toutes les sortes de café ne demandent pas le même degré de torréfaction.

Généralement les cafés verts: Guadeloupe, Porto-Rico, Haïti, etc., demandent une torréfaction plus complète; on leur donne une couleur marron foncé; dans cet état, on a un déchet de 19 à 20 p.c. environ.

Les cafés jaunes ou pâles doivent être moins brûlés, on leur donne une couleur d'un brun clair, le déchet est de 18 p.c. environ.

Enfin, les Moka et Java Menado, et Préanger vieux, doivent être très légèrement torréfiés; ce sont des cafés à arôme très fin qui demandent à être retirés du feu sitôt qu'ils sont gonflés, et de couleur brune roussâtre. Le déchet n'est alors que de 16 p.c. environ.

Lorsque le café n'est pas suffisamment grillé, le centre du grain n'a subi aucun changement. Alors le café se moult difficilement, l'infusion est peu aromatique.

Au contraire, quand la torréfaction a été poussée trop loin, que le café est brûlé, noir, luisant à la surface, il est

amer au goût, c'est un commencement de carbonisation.

La torréfaction du café s'opère dans des brûloirs. Les premiers avaient la forme de cylindres allongés. Puis on les a fait en tambour, c'est-à-dire en diminuant la longueur du cylindre, pour arriver à la boule, qui a été créée par M. Vernhes, constructeur; cette forme a été conservée, c'est elle qui a le plus de succès.

Torréfaction automatiques.

Afin de faire disparaître les inconvénients d'une surveillance constante dans le brûlage du café, il a été imaginé des torréfacteurs automatiques.

On règle l'appareil au degré choisi, et lorsque le café est arrivé à ce degré, un déclenchement automatique se produit, la porte s'ouvre, le récipient sort de "l'hième", s'écarte du feu, et se présente pour la vidange.

Avec cet appareil on peut régler à volonté le degré de torréfaction, suivant la sorte et la qualité du café. Brûlé de cette manière il est de beaucoup supérieur à celui obtenu par les autres systèmes.

Au moyen d'un refroidisseur spécial, qui évite de remuer et de vanner le café, la fève reste intacte, sans être brisée comme cela arrive par l'emploi des tamis, grilles ou autres ustensiles. Avec les appareils précédents le chauffage s'opère avec le coke. Nous allons en examiner d'autres plus intéressants qui fonctionnent avec le gaz:

Cet appareil combiné avec un aspirateur donne des résultats parfaits.

Absence complète de fumée ou vapeur, propreté parfaite; refroidissement immédiat par aspiration. Une sonde permet de suivre toutes les phases de la torréfaction.

Le café tombant dans le refroidisseur est instantanément refroidi, et l'opération se fait sans fumée, ni vapeur.

Cet appareil de vitrine et de démonstration est construit spécialement pour être placé dans un magasin.

Le "Simplex" est un appareil même qui permet de torréfier à volonté au moyen de l'air surchauffé ou par rayonnement. En effet, par un ingénieux mouvement de clapets, les gaz sont envoyés soit directement dans les cylindres, ou servent seulement à en chauffer l'extérieur sans y pénétrer.

Par ce moyen, on peut faire la torréfaction rapide au moyen de l'air surchauffé ou par rayonnement. En effet, par un ingénieux mouvement de clapets, les gaz sont envoyés soit directement dans les cylindres, ou servent seulement à en chauffer l'extérieur sans y pénétrer.

Achetez votre

V AISSELLE



DE Barnard & Holland Co.,

MONTREAL.



Ils vous traiteront bien !

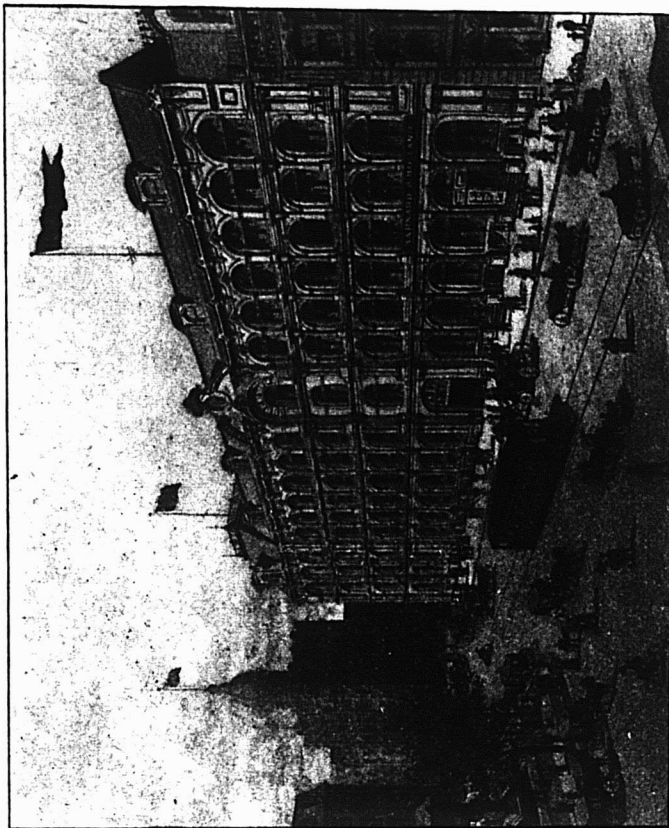
Lorsque vous viendrez à Montréal,

... ALLEZ LES VOIR.

LEUR ENTREPOT EST PRES DES
DEUX GARES DE CHEMIN DE FER

290 Rue St-Jacques

CARRE VICTORIA



Par ce moyen, on peut faire la torréfaction rapide au moyen de l'air surchauffé directement mis en rapport avec le café; ou la torréfaction lente au moyen de cet air surchauffé passant entre les deux cylindres et ne passant pas dans l'intérieur.

Café torréfié ou enrobé.

Cette préparation du café a été imaginée, il y a plus de 60 ans, par M. Royer épicier à Chartres. Pendant longtemps ce café a eu un grand succès. Voici la façon de procéder: quelques instants avant de retirer le café, c'est-à-dire avant qu'il soit au point voulu de brûlage, on verse lorsqu'il est assez chaud, de la mélasse cuite, ou mieux du sucre en poudre, ou de la cassonade dans la proportion de 10 à 12 p.c. Par la chaleur du café et du torréfacteur, ce sucre fond, il enrobe le café et se transforme en caramel. Dans cette opération il se produit une grande quantité de vapeur blanche de sucre brûlé; le café forme une masse gluante qui, peu à peu, se sèche et les grains se détachent les uns des autres. On doit alors le sortir de la broche et le refroidir. On construit pour l'enrobage et le glaçage des cafés torréfiés des tambours spéciaux. Cette opération a lieu à l'air libre.

On prétend que par cette préparation le café conserve tout son arôme et le concentre. En réalité le résultat est d'ajouter une certaine quantité de sucre 10 p.c. en moyenne qui réduit ainsi le prix du café. Le consommateur trouve dans cette composition de la couleur et de la force qui n'existe pas dans le bon café simplement torréfié avec des appareils perfectionnés.

En raison de son état, ce café n'est jamais vendu qu'en poudre et mis en boîtes ou en paquets, l'action de l'air empêcherait sa conservation.

Triage des cafés.

Après leur torréfaction il y a souvent lieu, principalement pour les sortes ordinaires provenant des Antilles, surtout de Haïti, d'opérer le triage des cafés, c'est-à-dire d'en retirer les pierres. Cette opération se fait souvent à la main, on se sert d'un van en osier dans lequel on met le café et on l'agite par une espèce de sassement qui fait tomber les pierres au fond. On enlève à la main les grains du dessus jusqu'à ce que l'on trouve les pierres. Cette opération assez longue et minutieuse est simplifiée au moyen de machines fabriquées spécialement à cet effet. Leur construction est basée sur le principe de la densité.

L'épierreur est en tôle étamée, les bords sont disposés de telle façon que pas un grain ne puisse être projeté au

dehors dans le mouvement de va et vient imprimé à l'appareil. Il détourne du café avec la plus grande facilité les pierres de toutes dimensions qui s'y trouvent mélangées.

Préparation du café

Il ne suffit pas que le café soit de bonne qualité et bien torréfié; il faut encore apporter certains soins pour en obtenir une boisson parfaite. On ne doit le moudre qu'au moment de le préparer. Cette opération se fait au moyen de moulins spéciaux.

Pour l'infusion, on se sert de cafetières, on en connaît de beaucoup de modèles, toutes plus ou moins perfectionnées; les meilleures sont en faïence ou en porcelaine, avec une grille ou passoire métallique assez fine pour retenir la poudre de café. L'infusion la traverse comme à travers un filtre et donne une liqueur claire et limpide.

Dix à quinze grammes de café (1-2 oz.) par tasse est la quantité moyenne employée, on dépose cette poudre dans le filtre et on verse l'eau bouillante par dessus, le quart de ce qui doit être employé; on attend quelques minutes, en maintenant en ébullition le restant de l'eau.

Versez ensuite cette eau en deux fois.

Le café est fait lorsque tout est passé. En présence de l'eau bouillante, le café s'imbibe du liquide et se gonfle; le tannin et les autres principes actifs du café sont dissous et ensuite entraînés par la pénétration de l'eau bouillante.

Si on employait une eau chaude sans être bouillante, on obtiendrait qu'une infusion plate, sans goût et sans couleur, il faut la température de l'eau bouillante pour extraire du café ses principes utiles.

D'un autre côté, lorsqu'on fait bouillir longuement le café ou le marc déjà épuisé par une infusion, on a une décoction amère, très forte en principes tanniques, mais assez désagréable au goût; mélangée au lait, elle donne cependant une composition atténuée qui constitue en partie, en France, le premier repas du matin.

Dans les grands établissements de limonadiers, où il se fait une grande consommation de café, on prépare cette boisson par l'ébullition, de manière à en épuiser le marc; pour clarifier ensuite cette infusion, on emploie de la colle de poisson factice dissoute dans l'eau bouillante, elle précipite aussitôt le dépôt et donne de cette manière un café clair et brillant dans la tasse.

Le "café à la turque" se prépare de façon différente; on réduit le café en poudre très fine en le broyant dans un mortier de fer.

On en dépose dans chaque tasse en-

viron un tiers de leur contenance et on les remplit d'eau bouillante.

Ces petits vases sont maintenus à la chaleur devant un foyer.

Cette manière de procéder donne un breuvage fort et aromatique; on n'emploie pour faire ce café que le meilleur moka torréfié légèrement, de couleur peu foncée.

Succédanés du café. — Chicorée

L'usage de remplacer le café par la racine de chicorée torréfiée nous vient des Hollandais, qui ont apporté cette méthode il y a plus d'un siècle, dans le nord de la France.

Le procédé de fabrication a été importé par M. d'Orban à Liège, et par M. Guirand, à Onnaing, Nord.

Il s'est répandu ensuite dans tout le Nord de la France, où la consommation est la plus forte.

Cette plante, la chicorée, "*Cichorium Intybus*" L, croît partout, le long des chemins. Sa tige est haute de 40 à 60 centimètres, (16 à 25 pcs) ses fleurs à corolles bleues sont disposées le long de la tige.

La culture seule a perfectionnée la variété que l'on cultive et dont le produit nous intéresse.

La racine est plus grosse, la tige et les feuilles inférieures sont velues, plus grandes et plus épaisses que dans l'espèce ordinaire.

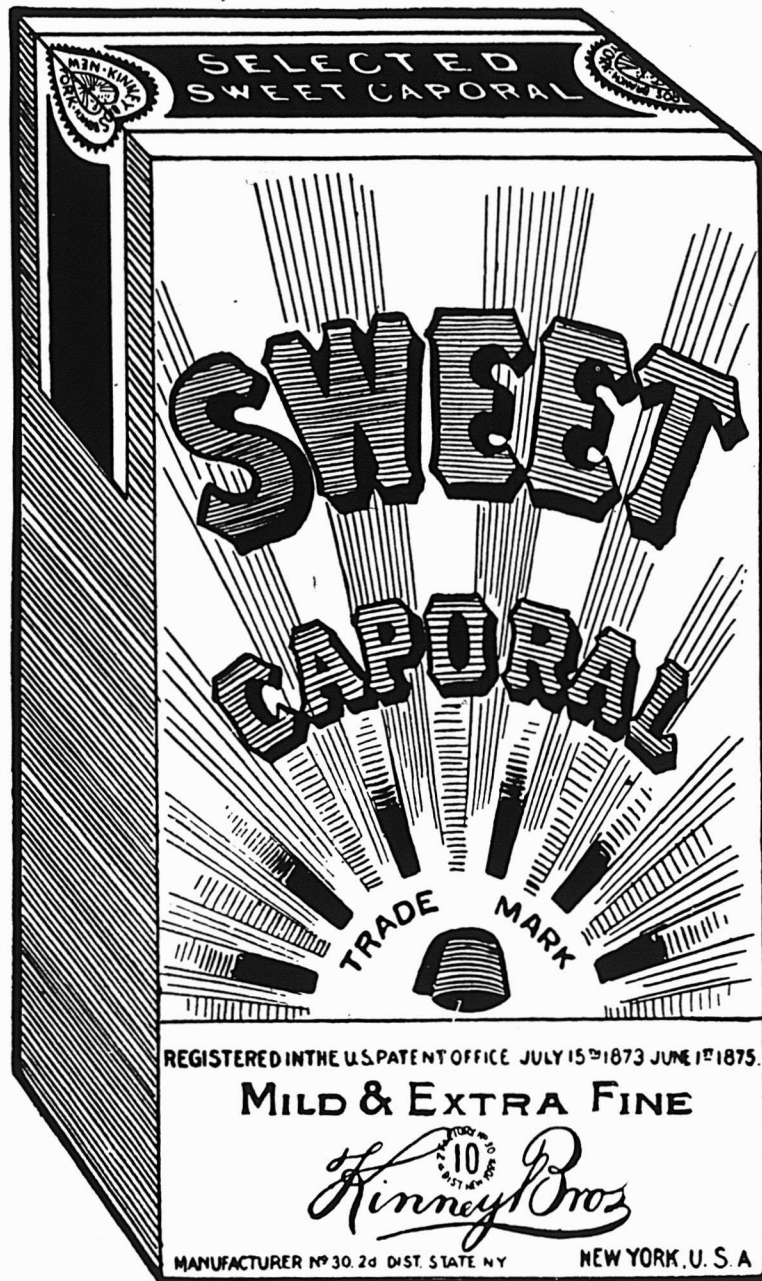
On la sème aux premiers jours du printemps, l'arrachage a lieu dans les mois d'octobre et de novembre, quand les racines sont complètement développées; les feuilles sont données au bétail, après avoir débarrassé la racine de la terre qui l'entoure quelquefois, on la divise en petits morceaux qu'on sèche dans des fours ou des étuves; après cette opération, ils prennent le nom de "cossettes".

Les étuves sont chauffées à 65°, 70° environ, les racines coupées sont disposées sur des claies en osier, semblables à celles dont on se sert pour sécher les fruits.

On estime que deux acres et demi donnent un rendement moyen de 9900 lbs. de racines desséchées en cossettes.

C'est dans cet état que les fabricants de chicorée les achètent. Ces cossettes peuvent se conserver une et même deux années, elles n'en ont que plus de qualité, car elles sèchent davantage et font moins de déchet à leur préparation.

On torréfie ces cossettes dans de grands brûloirs conduits de la même manière que pour le café. Le grillage terminé, certains fabricants ajoutent 2 p.c. de beurre pour donner du lustre, et l'apparence du café brûlé; d'autres ajoutent de la mélasse ou du caramel pour augmenter la couleur.



La vente énorme de cette cigarette prouve sa

Qualité Supérieure.

Venant d'être torréfiées, les cossettes sont molles, il faut les laisser refroidir avant de les mouler.

Le broyage s'opère encore de la même façon que le café, au moyen de moulins de forte taille ou avec des meules en pierre. La poudre est ensuite tamisée dans des blutoirs qui divisent la semoule en différentes grosseurs.

Il y a quelques années, le consommateur recherchait la poudre fine, on préfère actuellement la semoule assez grosse.

Cette différence de grosseur n'influe en rien sur la qualité, une semoule moyenne est préférable pour mélanger au café, l'infusion se fait mieux et tout le principe actif est enlevé par l'eau bouillante.

Voici ce qu'en pense M. Girardin: "L'infusion de café chicorée est très colorée, un peu amère, mais elle ne possède nullement le parfum agréable de la graine d'Arable.

Si tant de personnes ont conservé chez nous l'habitude d'ajouter de la chicorée au café ordinaire, c'est qu'elles sont persuadées que la première ôte à ce dernier ce qu'il a de nuisible et le rend rafraîchissant! cela est vrai, en ce sens qu'une substance presque inerte remplace alors la moitié ou le tiers d'une autre substance très active."

Malgré le bas prix de la chicorée, des fabricants ont cherché à falsifier ce produit au moyen de grains avariés, de marc de café épuisé, de vieux légumes secs et d'autres résidus sans valeur; on a même trouvé dans diverses analyses faites sur des produits suspects de la terre et de la brique pilée.

Les chicorées en poudre fine offraient des facilités dont on a abusé d'une façon incroyable.

Café de glands

Le café de glands, qui est fabriqué à Clermont-Ferrand, a pour base les glands doux d'Espagne, torréfiés et moulus, et ensuite mélangés à du café ordinaire.

Ces glands sont fournis par une espèce de chêne, le chêne ballotte, arbre répandu dans l'Europe méridionale et le nord de l'Afrique.

Le fruit fort allongé, d'une saveur douce, agréable, voisine de la noisette, abonde en fécule et en sucre.

Dans la province de Salamanque, en Espagne, le peuple mange ces glands avec plaisir; pendant l'hiver de 1812, les troupes françaises bivouaquées dans d'immenses forêts formées de chênes, trouvèrent, dans ces fruits, une source précieuse d'alimentation.

Café de seigle et café d'orge ou de malt

Lors du blocus continental, au commencement du XIXe siècle, le café étant

devenu rare et très cher, on tâcha d'y suppléer par des produits indigènes: on a créé dans ce but le café de chicorée, de pois chiches, d'orge et de seigle.

Nous avons déjà parlé de la chicorée, qui est le seul dont la production se soit maintenue.

Nous allons dire quelques mots du café de seigle qui a un certain succès et du café de malt ou d'orge dont Mgr Kneipp a été le rénovateur.

Après avoir vanné et nettoyé le seigle, on le fait tremper et ensuite bouillir jus qu'à ce qu'il soit assez tendre, sans être crevé; puis on le fait sécher au soleil, ou mieux à l'étuve.

On doit le torréfier comme le café, assez fortement pour que la couleur soit d'un brun foncé.

On le moule et on emploie la poudre que l'on fait bouillir dans la quantité d'eau nécessaire. On tire alors la décoction à clair que l'on mélange à un tiers d'infusion de bon café.

On obtient ainsi une liqueur forte, assez agréable et rafraîchissante, qui est très économique et demande moins de sucre que le café.

Le café "d'orge" ou de "malt" n'est autre chose que de l'orge maltée ou germée et torréfiée comme le café; ce café de malt, dont le nom impropre peut donner lieu à une confusion car ce n'est pas du café, se vend entier, les grains d'orge ont seulement changé de couleur par la torréfaction.

LEON ARNOU

LA PRODUCTION DES OEUFS

La poule est omnivore, c'est-à-dire qu'elle se nourrit de viande, d'insectes, de graines et d'herbes. La graine d'avoine et celle de sarrasin sont de nature excitante: aussi, conviennent-elles particulièrement pour les sujets dont on veut en exciter la ponte.

D'autre part, la poule montre une préférence marquée pour la nourriture animale; en alternant les deux systèmes, on obtient des oeufs d'une grosseur remarquable.

Si bonne pondeuse que soit la poule, la ponte se ralentit en hiver; alors les aviculteurs les nourrissent de façon spéciale.

Dans le Midi de la France, dans les deux Charentes et le Bordelais, l'on fournit aux poules, de novembre à février, des boissons chaudes, bouillon de pois chiches et décoctions de feuilles toniques.

Si ça ne peut pas leur faire du bien, ce traitement ne peut pas leur faire du mal, écrit M. Paul Devaux; sans augmenter la ponte dans de notables proportions, cette méthode est, paraît-il, payée de retour; aussi elle est appliquée avec respect.

Dans d'autres régions du Midi, dans le Nord, dans l'Est et surtout chez les gros producteurs du Mans, on obtient de magnifiques résultats relativement à la ponte en donnant à la poule une alimentation très riche, composée de pâtées de grains, de légumineuses et de farines pétries de poudre de viande et de sang cuit.

Cette nourriture remplace avantageusement la nourriture animale que la poule trouve naturellement en été. Ces pâtées sont préparées à l'eau bouillante, on les sert chaudes, mais jamais brûlantes.

Depuis un certain temps, on a lancé dans le commerce des poudres spéciales destinées disent les prospectus, à faire pondre les poules rebelles. La composition de cette poudre n'est un secret pour personne; en voici la recette pour une livre:

Sel de cuisine	250 parties.
Charbon de bois	170 —
Charbon de terre	190 —
Silice ou brique pilée	30 —

Pulvérisez et mélangez le tout.

L'expérience a démontré que la combinaison de ces diverses substances ne contient rien de nourrissant pour la volaille; mais à forte dose, leur emploi active et perfectionne l'assimilation des aliments.

Pour obtenir les meilleurs résultats au point de vue de la ponte rien n'égale la nourriture animale; en été, la poule absorbe non seulement ce qu'on lui jette, mais une foule de substances qu'elle récolte le long de ses pérégrinations: le poids des limaces, vermisseaux et insectes qu'elle récolte au cours d'une journée est énorme proportionnellement au poids et à la taille de l'animal.

En hiver, quand les vermisseaux, les limaces et les insectes ne sont plus là, il importe donc de restituer aux pondeuses, sous une autre forme, ce que la mauvaise saison leur enlève, sinon l'équilibre est rompu et les ovaires ne fonctionnent plus.

Tout le secret pour obtenir de bonnes pondeuses réside donc dans le secret de leur donner une nourriture fortifiante.

Pour favoriser la ponte artificielle on se sert en certaines contrées du "Miel de Ponte", employé quotidiennement.

En voici la composition:

Miel pur	600 parties.
Farine de sarrasin	300 —
Cendre de bois	100 —

Ce miel est servi par petites quantités et au premier repas.

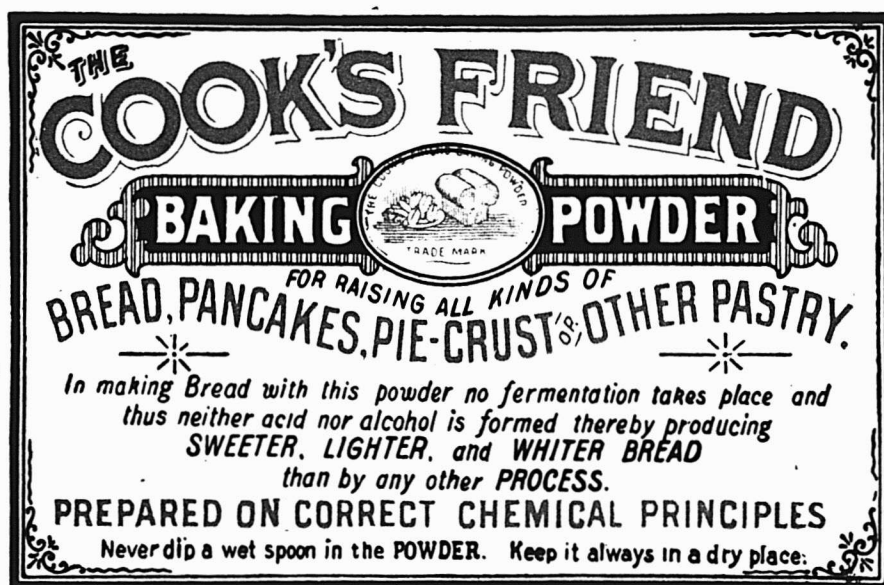
Le sang des boucheries constitue une nourriture excellente et il coûte fort peu.

Il faut l'employer cuit, en raison de sa prompte décomposition. Pour le préparer, on le jette dans une chaudière d'eau bouillante; après une demi-heure de cuisson, il offre assez de consistance, on le mélange alors de farine afin de le rendre son.

**LA POUDRE A
PATE...**

Cook's Friend

Un article qui
a soutenu l'épreuve
du temps et conquis l'ap-
probation du public par son EXCEL-
LENTE QUALITE, toujours la même, c'est



D'une PURETE indéniable, faite d'ingrédients
SAINS, préparé SOIGNEUSEMENT et SCIEN-
TIFIQUEMENT, il est devenu depuis
longtemps l'article CLASSIQUE
dans tout stock bien
assorti.

MANUFACTURE SEULEMENT PAR

W. D. McLAREN,

MONTREAL. Propriétaire de la
Marque de Commerce. En vente
chez tous les Marchands en gros.

La E. W. Gillett Co. Toronto

La majorité des marchands ainsi que des consommateurs, nous pouvons dire en toute sécurité, n'ont qu'une petite idée de l'importance des établissements qui manufacturent les marchandises d'étape vendues tous les jours dans les magasins. Dernièrement, l'un de nos représentants, M. Slater, a eu le privilège d'examiner dans tous ses détails la manufacture de la E. W. Gillett Co. où se fabriquent la "Royal Yeast", "Gillett's Lye", "Magic Baking Powder", etc.

Une description minutieuse de cet établissement occuperait trop d'espace et nous n'en donnons ici qu'un simple aperçu.

La E. W. Gillett Co. occupe une des plus belles et une des plus grandes manufactures de la Puissance; cette propriété, 110 pieds de front sur 200 de profondeur, fait front sur trois rues. C'est une partie de ce qui s'appelait autrefois "The Old Upper Canada College".

Les bureaux au premier étage sont fi-

de la lessive est aussi dans le soubassement.

Au cinquième étage se trouve la chambre de la poudre à pâte avec son grand malaxeur qui prend une tonne de matière première à la fois; Aussi le département de boîtes en carton, ou environ 100,000 paquets complets sont terminés journellement.

Au quatrième étage se trouvent les machines pour fabriquer le levain royal, et aussi les compresseurs qui pressent et livrent, chacun, 1,460 gateaux de levain à la minute; les séchoirs, d'une capacité de plus de 15,000,000 de gateaux de levain, occupent aussi une partie du quatrième étage. Il a été calculé, au plus bas possible, que chaque fournée produite par cette maison donnera plus de 2,600,000 pains, et, de quatre à six fournées sont faites chaque semaine de l'année.

Le troisième étage sert à l'emballage et à l'étiquetage du "Royal Yeast", "Gillett's Cream Tartar", "Magic Bak-

corporée, et le 1er Mai 1902 elle passa possession de l'entreprise.

La manufacture de la compagnie Gillett est reconnue comme étant la plus grande et la plus belle du genre dans le Dominion, et une des plus grandes et des plus belles du monde. Le territoire des produits de Gillett sont en vente comprennent toute la puissance du Canada de Halifax à Victoria; Cette compagnie fait aussi un fort commerce d'exportation dans les pays étrangers. Pendant la guerre du Sud Africain, l'approvisionnement de levain pour l'armée Britannique a été fourni exclusivement par cette compagnie. Le succès de la compagnie est dû à une droiture absolue dans ses méthodes commerciales combinée d'une rare conception de la valeur de bases et consistantes annoncées. La direction de cette compagnie invite cordialement tous nos lecteurs à visiter dans tous ses détails sa fabrique, quand à l'occasion ils visiteront Toronto.



nis en chêne antique et sont indubitablement aussi beaux que tout ce que l'on peut voir ici ou ailleurs. Toutes les dernières méthodes pour faciliter la transaction des affaires y sont employées.

M. William Dobie est gérant général et trésorier, M. Geo. H. Macfarlane, assistant gérant général, M. Geo. Hepburn, secrétaire et M. Charles E. Moyle à charge du département des ventes.

En arrière des bureaux, sur le premier plancher sont les entrepôts et les départements de l'expédition et de la réception des marchandises. Le soubassement sert d'entrepôt pour les matières premières telles que la crème tartarique, le soda caustique, etc.; le département

ing Powder", etc.

Dans tous les départements, la compagnie exige une propreté absolue. Un fait frappant aussi est l'arrangement parfait pour assurer une préparation et la livraison parfaite des marchandises. Les machines à emballer, à étiqueter, à peser, et à clouer sont toutes ces derniers modèles les plus perfectionnés, et tout ce qui peut économiser du travail a été mis en pratique.

Depuis que cette entreprise a été établie, à Toronto, en 1886 sous la direction de M. Wm. Dobie, qui est le gérant général actuel de la compagnie, la production a atteint des proportions colossales. En 1901 la présente compagnie a été in-

SI VOUS APPROUVEZ

la ligne de conduite du " PRIX COURANT ", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

La publicité ne fera pas pousser des cheveux sur une tête chauve; mais elle a fait vendre un grand nombre de préparations médicales qui n'en ont pas fait pousser davantage.

Bon Ami

Cleans and polishes
by dissolving the dirt
or tarnish. It does not
scour or wear off the
surface.

All Grocers.

Voilà indiscutablement un article qui est déjà CONSIDERE comme INDISPENSABLE dans toute maison.



Il est universellement CONNU et ESTIMÉ. Il rend des services inappréciables. C'est véritablement un "BON AMI."

Caisses de 3 douzaines - - - - - 90 cts la douzaine

F. O. B. du lieu d'expédition par la Maison de Gros.

Lots de 5 grosses - - - - - \$10.00 la grosse

Livrés à toute Station de Chemin de Fer dans Quebec, Ontario
et les Provinces Maritimes.

En vente dans toutes les bonnes Maisons de Gros, dans
l'Épicerie, la Droguerie ou la Ferronnerie au Canada.



Hasn't scratched yet !!!



Bon Ami

The Finest Cleaner Made
(10 yrs on m'kt)

SEULS AGENTS AU CANADA :

**Hudon,
Hébert
& Cie,
Montreal.**

La Maison ayant la direction la plus
libérale au Canada.

LE THÉ

On donne le nom de thé à la feuille d'un arbrisseau toujours vert de la Chine, du Japon et de l'Asie Orientale, où il est l'objet de cultures considérables depuis un temps très reculé. Le thé se nomme *tsja* au Japon, et *tcha* en Chine.

Cet arbrisseau qui, s'il était abandonné à lui-même, atteindrait 35 à 45 pieds de hauteur, est taillé souvent pour le maintenir à une hauteur de 7 pieds environ. Sa tige se divise en rameaux brunâtres, garnis de feuilles alternes, pétiolées, ovales, oblongues, pointues, un peu coriaces, finement dentées. La fleur est blanche, d'une odeur agréable.

Historique

Les premiers historiens qui aient signalé le thé comme article commercial sont des voyageurs arabes du IX^e siècle. Son introduction en Europe date de 1602, la Compagnie des Indes hollandaises commença cette heureuse importation cette année-là. Dès l'année 1636, le thé fut connu à Paris, le chancelier Séguier s'en fit le propagateur. Mme de Sévigné, dans une de ses lettres en 1680, parle comme d'une chose particulière du thé au lait imaginé par la marquise de la Sablière.

Les Anglais n'en ont connu l'usage que vers 1666 et encore ne l'employaient-ils que comme médicament; mais un an après, il se répandit avec rapidité, puis on proposa un droit sur cette boisson vendue dans les établissements publics.

Le thé ne devint réellement à la mode que vers le commencement du XVIII^e siècle, et en France il n'a eu du succès que plus tard encore. C'est à l'occasion d'une taxe sur le thé que les États-Unis d'Amérique se sont séparés de l'Angleterre.

Actuellement sa consommation qui a augmenté considérablement, est de beaucoup inférieure à celle de l'Angleterre.

Le thé est la boisson ordinaire et de première nécessité des Japonais, des Chinois et des peuples de Sibérie, et de l'extrême Orient. C'est l'article important du commerce intérieur et extérieur de la Chine.

Une des raisons de l'emploi de cette boisson, c'est la mauvaise qualité des eaux de ces pays, l'infusion de thé est le seul moyen de corriger et d'employer sainement ces eaux souvent saumâtres.

Production commerciale

Pour le transport des thés par cara-

vane à travers la Chine et la Sibérie, c'est de Kalgan, ville située sur la frontière de la Mongolie, que se fait le transit considérable de cette marchandise.

La rue principale de la ville est formée dans le lit d'un torrent aux trois-quarts desséché l'hiver, mais au printemps rempli par la fonte des neiges. C'est par cette voie que s'opèrent, dans la saison sèche, c'est-à-dire l'hiver, tous ces transports, et que se succèdent sans discontinuer les convois de thé. On évalue de 400 à 500 mille le nombre des chameaux occupés au transport des caisses de thé de 50 à 60 lbs chacune entre Tien-Tsin et la Sibérie. Chacun de ces bêtes de somme, d'une valeur moyenne de \$52 environ, peut porter de 300 à 400 lbs de marchandises.

L'achèvement du Transsibérien va mettre fin à cette activité commerciale et permettre un transport plus rapide.

A Kalgan, les entrepôts sont en plein air, les caisses sont disposées et empilées sur le gravier; s'il survient une averse, on les recouvre à la hâte de bâches ou de nattes épaisses en attendant leur aménagement. Avant de les réexpédier, il faut les recouvrir par dessus la natte de paille tressée d'une housse en tissu épais de poil de chameau, afin de mieux les garantir des intempéries pendant les 15 à 20 jours de voyage pour retrouver le chemin de fer sibérien.

Quel est le préjugé qui donne une qualité et une valeur plus grande au thé de caravane? Dans ce long voyage, il est certainement plus malmené et moins soigné que celui transporté par steamer où il est aménagé avec tant de soin et dont le transport est certainement plus rapide. C'est une erreur à combattre.

Cueillette et récolte

Il existe dans nos jardins botaniques et dans nos serres deux variétés bien connues de l'arbuste qui fournit la feuille de thé; l'une appelée *thea viridis*, l'autre *thea Bohea*. La première appartient aux provinces du nord de la Chine et y vit en plein air; l'autre, plus sensible, appartient aux provinces méridionales de ce pays. Comme le thé vert vient des provinces du nord et le thé noir des provinces du midi, on en a conclu naturellement que le thé vert était fabriqué avec la première variété, et le thé noir avec la seconde. Mais des recherches qui ont été faites, on a constaté que l'on pouvait fabriquer indifféremment le thé vert et le thé noir avec le *thea viridis* ou le *thea Bohea*; la couleur dé-

pend de la manière plus ou moins rapide avec laquelle on fait sécher les feuilles ainsi que cela sera décrit plus loin.

Lorsque la saison de la cueillette des feuilles de thé est arrivée, on loue des ouvriers habitués à ce genre de travail et qui ont une grande habileté, car ils ont à cueillir les feuilles une à une, sans les arracher; malgré cette difficulté, ils arrivent à faire leurs 15 à 18 lbs de feuilles par jour.

Il y a trois cueillettes par an; la première a lieu vers la mi-avril; elle donne une moindre quantité que les autres, mais la qualité est bien supérieure. La seconde a lieu quelques semaines après la première, c'est la plus importante; enfin la dernière est faite à mesure de la pousse des nouvelles feuilles, la qualité est tout à fait inférieure.

A la première cueillette, les feuilles n'ont que quelques jours de pousse; elles sont petites, très délicates; elles fournissent, ce qu'on appelle, dans le pays, le thé Impérial parce qu'il est réservé pour les grands personnages. Il y a encore une autre sorte de thé Impérial, vert et roulé dont nous parlerons plus loin.

A l'époque de la seconde cueillette, la plupart des feuilles ont alors acquis leur entier développement; quelques-unes n'y sont point encore parvenues, quoi qu'il en soit, on les cueille toutes indifféremment, puis on les sépare en divers tas, suivant leur âge et leur proportion. On retire ensuite avec un soin tout particulier les feuilles les plus tendres, et on les vend souvent comme étant de première récolte.

Quand on fait la dernière cueillette, les arbres sont très touffus, et les feuilles sont parvenues à leur dernier développement. Il en résulte un thé grossier réservé pour le peuple.

Un arbre à thé de bonne venue produit, en moyenne, environ deux kilos de feuilles par année.

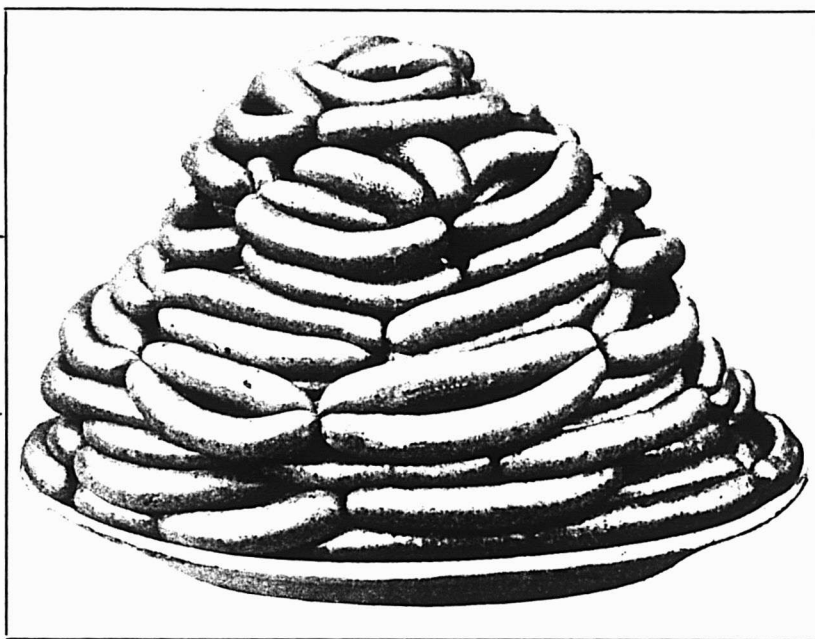
Ces feuilles fraîches sont à nos usages amères; la préparation qu'on leur fait subir au Japon et en Chine leur ôte une partie de ces caractères et développe l'arôme.

Préparation du thé

Elle consiste dans une torréfaction légère qu'on effectue sur des plaques ou plutôt dans des bassins en métal chauffés par des fourneaux en terre vernie. En Chine, on plonge dans les feuilles dans de l'eau bouillante pendant une demi-minute, cette immersion n'a pas lieu au Japon; on fait égoutter et on les jette dans des bassins métalliques élevés à la hauteur

Les
≡

Saucisses Matthews



L'apparence appétissante et la qualité supérieure des Saucisses "MATTHEWS" augmenteront considérablement votre commerce.

Les ventes excellentes chaque semaine par ailleurs.

Prix spéciaux pour commandes régulières chaque semaine.



THE GEO. MATTHEWS COMPANY

LIMITED

PETERBOROUGH

HULL

BRANTFORD



Agent à Montréal:

GEO. C. SILCOCK,

Phone: Uptown 1757

Agent à Québec:

A. DUNN,

15 Sault au Matelot



Toutes communications venant d'Ontario Est et de la Province de Québec doivent être adressées à

HULL, P.Q.

rature convenable. On les remue vivement avec les mains; au bout de quelques minutes, on les retire et on les étend sur des nattes de jonc, sur lesquelles on les roule rapidement et d'un mouvement uniforme avec la paume des mains. La compression légère qu'elles éprouvent alors en exprime un jus d'un jaune verdâtre, qui occasionne aux mains une ardeur presque insupportable. On continue l'opération jusqu'à ce qu'elles soient refroidies, car elles ne se roulent que lorsqu'elles sont chaudes et pour qu'elles ne se déroulent pas, il est essentiel qu'elles se refroidissent sous les mains. Plus le refroidissement est rapide, mieux elles sont roulées; on le hâte même en agitant l'air avec des éventails; mais quelque soin que l'on prenne, il y en a toujours un certain nombre qui se déroulent. On prétend que les feuilles de thés de choix sont roulées une à une dans les mains, ce qui n'est guère probable.

On procède enfin à la dessiccation, qui a lieu lentement à l'aide de plusieurs fourneaux diversement chauffés et un jour après que cette opération est menée à bonne fin, on procède au triage. C'est par cette méthode qu'on fait le thé noir.

Pour le thé pekao, il y a de légères différences de manipulation. On cueille les feuilles non encore épanouies et couvertes de leur duvet; aussitôt récoltées, on les expose tour à tour au soleil et à l'ombre, puis successivement soumises à l'action d'un feu fort doux, roulées et amollies, étendues sur de grands tamis; enfin après avoir passé la nuit à l'air, elles sont triées le lendemain et subissent de suite une seule, mais énergique torréfaction.

Pour obtenir le thé vert, il ne s'agit que de donner aux feuilles cueillies au ras de leurs pétioles une torréfaction moins forte. La feuille, par conséquent, est soumise à un feu moins actif, elle reste moins longtemps dans la bassine, y est vivement remuée à la main et n'exige qu'une seule torréfaction.

Dans les contrées du nord, on procède autrement. Les feuilles pour le thé vert sont pétries avec les mains, de manière à leur donner, non pas une forme sphérique, comme pour le thé noir, mais elliptique, ou plutôt conique. Ces petits cônes sont placés par rangée dans des mannes qu'on installe sur des chassis, exposés au soleil pendant huit ou dix minutes, après quoi on les déroule un par un. Au fur et à mesure qu'on les déplie, on étend les feuilles dans des mannes et on les expose de nouveau au soleil, puis on les refaçonne en cônes, et ainsi de suite jusqu'à

trois fois consécutives. Si le temps est pluvieux, on effectue la dessiccation en étendant le thé sur une claie et en le faisant chauffer lentement dans une étuve.

Après la troisième façon des feuilles pliées en cônes, elles ont nécessairement perdu la plus grande partie de leur humidité. Il y a encore une torréfaction à leur faire subir. On les verse dans la bassine qui est incandescente, on les tourne et les retourne en tous sens jusqu'au moment où elles sont sur le point de brûler, alors on les retire et tandis qu'elles sont encore chaudes, on les met par quantité d'environ 20 lbs dans un sac de toile préparé à cet effet. Ces feuilles sont foulées et entassées pour en réduire le volume au tiers environ. Quand cette balle est serrée au point d'être dure comme un caillou, on la ferme avec soin et on la laisse de côté jusqu'au lendemain. Alors on ouvre le sac, on retire les feuilles avec précaution pour ne pas les déformer et on les passe au feu jusqu'à ce qu'elles soient crispées. Enfin ce thé est emballé dans des corbeilles de bambou garnies des feuilles de cet arbre et on les conserve ainsi deux, trois et même six mois avant de lui faire subir la dernière préparation.

Pour y procéder, on ouvre les paniers, on expose le thé à l'air, afin qu'il se ramollisse assez pour être enroulé. Alors on fait presque rougir sur le feu une bassine de fonte; on y jette environ trois kilog. de feuilles qu'on roule alternativement avec les deux mains. On a soin de tenir la bassine inclinée de manière que les feuilles retombent en avant et que l'opérateur les repousse de bas en haut avec la paume de la main. Au bout d'une heure de ce douloureux travail, on jette les feuilles sur un assemblage de trois cribles de grosseurs différentes, afin de les diviser. On procède ensuite au vannage, qui se fait au moyen d'un appareil spécial. Après les parcelles et la poussière de thé qui sont classées les premières, vient la meilleure qualité qui se compose de feuilles les plus légères, et à laquelle on donne le nom de *Young-hyson* (hyson junior). La qualité qui suit est un peu plus lourde et ne s'envole pas aussi loin, c'est le *hyson*. Le suivant est plus pesant encore, on l'appelle *poudre à canon*, parce qu'il est roulé en petits globules. Enfin le thé le plus lourd, qui est trois fois plus gros que le précédent, et se compose de plusieurs jeunes feuilles agglomérées et formant de petites boules compactes, c'est le *thé perlé*, ou *impérial*.

Après ces divers triages, il reste encore à éplucher le thé en retirant les téguments et débris de branches et

de tiges, ainsi que les mauvaises feuilles. Les femmes et les enfants s'occupent de ce long et ennuyeux travail, qu'on abrège quelque peu en passant les différentes sortes dans des tamis de plusieurs grosseurs.

Ainsi épluchés et épurés, ces thés sont encore remis dans des bassines rougies au feu et roulés de nouveau. On procède ensuite à leur mixtion avec une poudre composée d'une partie d'indigo, et trois parties de plâtre ou sulfate de chaux pulvérisé et passé très fin. La proportion de cette poudre est d'une demi-cuillère à café pour trois kilog. et demi de feuilles. On roule le thé avec cette mixtion pendant au moins une heure. Ce procédé donne au thé une nuance égale et empêche qu'il ne s'y trouve des feuilles d'un vert plus pâle ou plus foncé les unes que les autres. Le sulfate de chaux sert à fixer la couleur d'indigo.

À l'issue de leur dernière cuisson, les thés vert sont emballés tout chauds dans des caisses où on les entasse à l'aide des pieds et des mains.

Voici la description des principales espèces de thés noirs et verts:

Thés Noirs

Thé pekoe ou peckao (duvet blanc).—Ce thé n'est composé, comme nous l'avons dit précédemment, que des premières pousses des feuilles; cette cueillette diminue évidemment le produit des plants pour les autres récoltes et augmente en conséquence le prix de vente de cette qualité. La préparation s'en opère avec beaucoup de soin; c'est le plus fin, le plus aromatisé, et le plus cher des thés noirs. Il est de couleur brune, mêlé de petits filets argentés. Le parfum si délicat du thé peckao est augmenté encore par l'addition de *Polea flagrans*, que les Chinois y mêlent et dont on trouve fréquemment des grains dans cette sorte.

Thé orange pecco.—C'est une espèce très odoriférante. Il est assez menu, frisé, d'un noir foncé, mélangé de jaune orange, ce à quoi il doit sans doute son nom. Ce thé s'emploie rarement seul, on le mélange avec du Congo ou du Souchong.

Thé Souchong.—Le Souchong ou Seaou-Chung (petite espèce), ou suivant d'autres traducteurs (ouvrage fait avec soin), doit son nom à ce que sa feuille est une des plus petites des thés noirs. C'est le produit de la deuxième cueillette; la feuille est ordinairement triée avec beaucoup de soin; elle est tendre, entière et bien roulée. Le bon Souchong doit être lourd et sans poussière, d'une odeur agréable; sa couleur

- Marque " Sterling " Marinades en Flacons
- Marque " Sterling " Chow Chow en Flacons
- Marque " Sterling " Marinades sucrées en Flacons
- Marque " Sterling " Catsups
- Marque " Sterling " Sauces
- Marque " Sterling " South Africa Relish
- Marque " Sterling " Canadian Relish
- Marque " Sterling " Extraits Aromatiques
- Marque " Sterling " Confitures et Gelées
- Marque " Sterling " Marmelade

TOUS les épiciers soucieux de leur intérêt auront sur leurs tablettes, pour le commerce d'Automne et celui de Noël, les meilleures marques de Marinades et de Relevés (relishes). Ces marchandises doivent être de marque bien connue et doivent donner satisfaction entière à la pratique. La Marque de Marinades "STERLING" est absolument ce qu'il faut. Ces marchandises augmenteront votre commerce en donnant entière satisfaction à vos clients.

Nos marchandises vous amèneront les clients et vous les garderont. Quelques autres lignes en stock :

- Marinades mélangées en Vrac.
- Chow-Chow en Vrac.
- Marinades sucrées mélangées en Vrac.
- Mince Meat en seaux de bois et de fibre.
- Matière Colorante pour Gâteaux et pour glacer.



- Sirop d'Erable en Bouteilles et en Canistres, toutes grandeurs.
- Bitters — Bobs, Celery, Orange, Jack Ganuck.
- Vins de fruits non fermentés.
- Vins phosphate non fermentés



THE T. A. LYTLE COMPANY LIMITED

Fabricants de Marinades et de Relevés de Haute Marque.

Fabrique et Office: 124-128 Richmond St. W., Toronto.

Phones: Office et Commandes—Main 1531. Departement d'Expedition—Main 4552.

ENTREPOTS: — 103-105-107 Richmond St. W., Toronto, Holland Landing, Scotland, Clarkson, Streetsville, Ont.

d'un brun noirâtre doit être franche. C'est le plus fort des thés noirs.

Thé Pouchong.—C'est une variété du Souchong. Les feuilles sont grandes, à peine roulées et d'un noir rougeâtre. On le reçoit souvent en paquets enveloppés de papier chamois ou jaune clair. L'arome de ce thé est fin, mais il est léger, il a besoin d'être mélangé avec d'autres sortes.

Thé Congo.—Le Congo, du Chinois Koong-foo (travail, persévérance, ou suivant d'autres traducteurs, feuilles choisies), forme à lui seul la boisson journalière des Chinois et entre pour plus des deux tiers dans la consommation anglaise. Il y a plusieurs choix dans cette sorte. Le superfin se récolte sur le même arbre qui a produit le pekoe et se cueille immédiatement après lui; seulement il faut que l'arbre ait atteint l'âge de six ans. Ses feuilles sont minces, courtes, plus petites que celles du Souchong, sa nuance est d'un noir grisâtre; il est plein d'arome et de saveur. Son parfum rappelle celui du pekao, aussi l'appelle-t-on pekao noir.

Les qualités ordinaires proviennent des feuilles de la troisième récolte, on choisit dans le triage les feuilles les plus tendres et les plus saines.

Thés Verts

Thé Hyson.—Le thé Hyson ou Ibe-Chun (heureuse fleur du printemps), est le produit de la première récolte du thé vert. Ses feuilles sont roulées en spirale, longues, étroites, charnues, d'un vert argenté, ou pour mieux dire couvertes d'une sorte de fleur comparable à celle d'un fruit sur l'arbre. L'Hyson de qualité supérieure est ordinairement très lourd, quoique très sec et facile à briser. Il est très sensible au contact de l'air et peut se détériorer par l'influence du temps ou de l'humidité. Son infusion est jaune, transparente, elle a une saveur amère, aromatique.

Hyson-Chulan.—C'est un choix de Hyson de première qualité; sa feuille est la même, mais son arôme diffère extérieurement des autres sortes. On croit qu'il est mélangé avec des fleurs de *olea flagrans*, qui servent à parfumer le thé Pekao. Ce thé est un des plus recherchés.

Thé Hyswin.—Le thé Hyswin ou Yu-tsun (avant les pluies) est recueilli au commencement de la saison. On apporte le plus grand soin à sa préparation. Les feuilles de première qualité sont petites, lisses, très délicates, bien crispées, d'un vert jaunâtre et d'un parfum très doux ressemblant

à la violette. L'infusion est d'un vert très pâle, légère, aromatique et d'une saveur prononcée.

Thé perlé ou thé poudre à Canon.—Ce n'est autre chose que du thé Hyson soigneusement criblé et trié. Il a plus de parfum que le Hyson, et renferme une substance plus active, parce que la feuille étant plus fortement roulée, le suc qu'elle contient est davantage comprimé et se conserve mieux que dans les autres thés verts.

Thé Impérial.—Le thé Impérial ou gros perlé provient comme la Poudre à Canon du triage du Hyson, seulement les grains en sont beaucoup plus gros, les feuilles plus larges, mais roulées en boules serrées, d'une couleur vert argent.

Thés des Indes

C'est en 1826, qu'il fut établi que l'arbre à thé poussait spontanément dans l'Annam. En 1834, on étudia la question de savoir si cette plante pouvait être cultivée dans les Indes. Les résultats furent satisfaisants, et après quelques heureux essais, on opéra plus grandement et déjà en 1838 Londres recevait déjà du thé indien.

La qualité était inférieure au thé de Chine, mais le public lui fit assez bon accueil en raison de la différence de prix et aussi par patriotisme, le thé pouvant devenir un article national.

En 1868, l'Angleterre a consommé cent millions de livres de thé de Chine, et les Indes lui ont fourni 7 millions. Mais en 1896 les Indes ont expédié 203 millions de livres et la Chine seulement 24 millions.

Malgré la différence de qualité, le thé des Indes a pris en Angleterre, où c'est presque un article de première nécessité, la place du thé de Chine. Mais ce n'est pas suffisant; les plantations de thé sont devenues très importantes, d'énormes capitaux sont engagés et il faut trouver des débouchés. Les planteurs de thés se sont syndiqués en une organisation puissante, dont le but est d'aller lutter contre le thé chinois sur les différents marchés du globe, aussi bien en Australie, au Canada, aux Etats-Unis qu'en Europe, en Turquie et surtout en Russie. Leurs efforts ont, paraît-il, déjà porté des fruits.

Réception et conservation du thé.

Le commerce du thé en France a pris depuis quelques années un grand développement, en raison de sa consommation qui devient assez importante. Les provenances de Chine sont toujours les plus goûtées, cependant le goût anglais a une tendance à s'im-

planter, surtout pour les qualités ordinaires, en raison de leur force à l'infusion. Les thés de Chine, bien plus fins, sont moins avantageux sous ce rapport.

Le thé de Chine est reçu en caisses, demi et quart de caisse en bois doublées de plomb et recouvertes de nattes de jone. Ces thés sont classés par séries suivant leurs provenances et désignés par saison ou années de leur récolte. On commence à recevoir ces thés tout paquetés des pays de production où la main-d'oeuvre et la matière première sont à bas prix. Je ne sais le succès réservé à ce mode d'emballage, mais on est très souvent trompé par ces articles tout préparés.

Afin de conserver au thé tout son parfum et toutes ses qualités, on doit le tenir éloigné de toutes marchandises odorantes, bien au sec et, dans ce but, des magasins spéciaux sont nécessaires pour cette denrée d'élite. Il doit être vendu autant que possible dans l'année; de même que toutes les fleurs et plantes sèches, le thé perd beaucoup de son arôme à vieillir. Après deux et trois ans, il n'a plus de parfum et ne donne à l'infusion que l'idée d'une tisane quelconque.

Préparation ou infusion.

La meilleure manière de préparer le thé est de verser d'abord de l'eau bouillante dans la théière pour la chauffer et la rendre bien nette. Les théières de porcelaine sont préférables sous bien des rapports à celles le plus généralement employées qui sont en métal. On met ensuite la quantité de thé nécessaire, une pincée par tasse. Versez ensuite une petite quantité d'eau bouillante, qui imbibera les feuilles et par cette influence développera leur arôme. Après deux ou trois minutes, on remet encore de l'eau bouillante une troisième fois. De cette manière, l'infusion est complète et tous les principes contenus dans le thé s'y concentrent. Il faut dix à quinze minutes pour les thés de Chine; ceux de l'Inde et de Ceylan ne demandent que cinq à six minutes en raison de leur force.

Le thé est la boisson nécessaire des pays brumeux ou marécageux; son infusion chaude, en raison des principes actifs qu'elle contient, agit d'une façon énergique dans l'économie humaine; c'est un stimulant des plus puissants. De même que le café, le thé provoque l'insomnie, principalement chez les personnes qui en prennent rarement. Enfin, cette boisson, absorbée par beaucoup de monde comme une tisane, devrait être employée pour développer l'énergie et augmenter ainsi l'activité.

La Farine Préparée de Brodie X X X

Le Secret du
Succès pour la
Pâtisserie.
De meilleurs
Résultats
et plus
économique
que la Farine
ordinaire.



La
plus demandée
à la Ville
comme à la
campagne
est
celle-ci.

BRODIE & HARVIE

10 et 12 RUE BLEURY, . . . MONTREAL

SEL



POUR TOUS LES BUTS
STOCK COMPLET

VERRET, STEWART & CO.

MONTREAL

Nouvelles Usines Alimentaires de P. McIntosh & Son.

Il est peu de personnes qui ne se souviennent de l'incendie désastreux du 10 juillet 1902, qui détruisit les vastes établissements de P. McIntosh & Son, meuniers à Toronto, et au cours duquel plusieurs des braves enfants de cette ville perdirent la vie. Depuis lors, la maison



M. R. K. McIntosh de P. McIntosh & Son, Toronto

blissements de P. McIntosh & Son, meuniers, une énergie remarquable, à l'établissement d'une usine pouvant donner une production plus grande et meilleure, et en cela elle a bien réussi; car sa nouvelle usine, maintenant achevée à Toronto Nord, est une des plus belles de son espèce au Canada. Là sont manufacturés une trentaine de produits provenant des céréales, y compris le fameux "Swiss food", le "Beaver Oats", le "Rolled Oats", et le "Aunt Sally's Pancake flour", et les ordres de ses nombreux clients des deux côtés de l'océan et même au-delà reçoivent maintenant une attention particulière et une exécution rapide.

La principale partie de la nouvelle usine, qui forme une portion de la vignette ci-jointe, appartenait autrefois à la Ireland National Food Co. L'été dernier, un étage y fut ajouté, et cette construction est en brique blanche très-massive. A la place de l'ancien plancher du sous-sol, un pavage en ciment a été fait et tous les piliers reposent sur des blocs de béton garnis de métal. Ceci assure à la fois la propreté et la sécheresse dans un endroit particulier, et ne laisse pas de place aux insectes et aux rats, que l'on trouve souvent dans les meuneries. Quand on saura que le sous-sol et d'autres parties de l'usine sont arrangés de manière à ce que le nettoyage général se fasse au moyen de la vapeur envoyée à haute pression par des tuyaux munis de lances, on se rendra compte que les insectes ne peuvent pas vivre dans ce bâtiment.

Inutile de dire que la maison P. McIntosh and Son emploie une machinerie du type le plus récent et le plus parfait. Les machines ont été placées de façon que durant la fabrication, la main de l'homme ne touche pas le grain, à partir du moment où ce dernier entre au

magasin, jusqu'à celui où il est emballé en tonneaux, sacs et paquets sous forme d'aliment préparé. Le grain est transporté des trémies par des voitures jusqu'aux machines convenables, et peut être transporté à volonté des machines aux fours ou vice versa.

Une inspection de l'établissement révélerait à un étranger un système de transport et d'élévation sans rival, système qui donnerait à un spectateur l'impression que chaque partie de l'usine est vivante et respire, a des veines et des artères, et est guidée dans ses opérations par un cerveau. Une des principales choses à remarquer, c'est la dimension des chambres à four, où le grain est séché. Une machine construite spécialement, avec des lourdes bassines d'acier, d'une circonférence de trente pieds, reçoit le grain et celui-ci est maintenu en mouvement par un système d'ailes mobiles jusqu'à ce qu'il soit passé de la première à la dernière bassine; de là il se dirige à travers plusieurs machines, après quoi il est de nouveau complètement nettoyé et préparé pour l'opération de l'égrenage et de l'enlèvement de la balle.

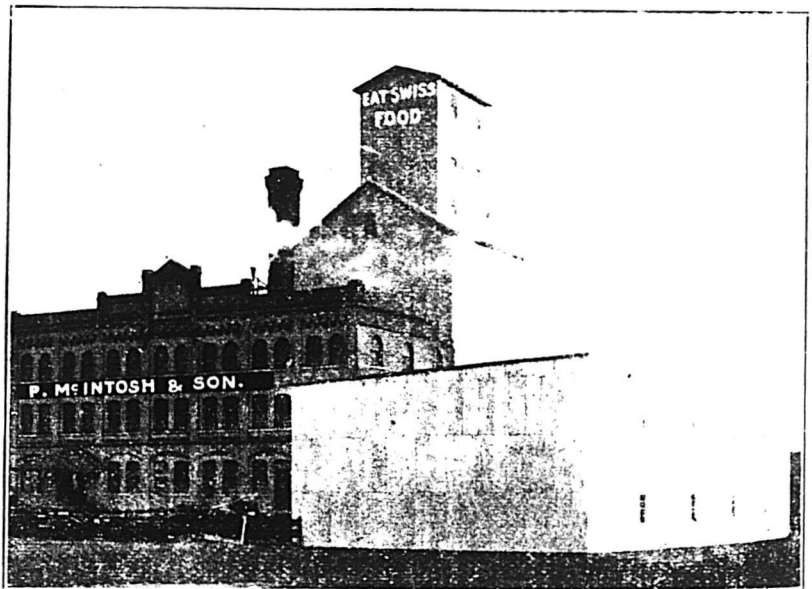
Après cela, le grain passe dans d'autres machines qui enlèvent toutes les impuretés ou les substances étrangères. Alors on le fait passer dans une machine spécialement construite pour le polir, le brosser, et le préparer enfin pour l'écailler ou le couper. Le grain destiné à être écaillé est alors transporté aux machines à écailler, qui sont si bien ajustées, qu'elles roulent le grain jusqu'à ce qu'il ait atteint le degré d'é-

Outre ce qui vient d'être décrit l'usine possède un département spécial pour la nourriture des animaux pouvant fournir par jour vingt tonnes de nourriture pour chevaux et quarante tonnes de grain moulu.

Les machines employées dans ce département sont du dernier type et sont des plus perfectionnées.

Une chose digne d'une mention spéciale, c'est l'installation de collecteurs de poussière, qui ramassent la plus petite parcelle de poussière ou de balle, au moyen d'un système de suction pneumatique, relié à toutes les machines. De cette manière, l'établissement est exempt de poussière et de saleté, choses qui, si elles n'étaient pas recueillies ainsi, trouveraient forcément leur chemin jusqu'aux marchandises manufacturées.

Le grain reçu par la maison P. McIntosh & Son, arrive par chemin de fer, par une longue voie le long de la ligne principale du C. P. R. Cette ligne permet aux wagons de se placer près du puits du nouvel élévateur. Ceux-ci sont déchargés au moyen d'une pelle à vapeur automatique, reliée à la machinerie de l'élévateur, et il faut moins d'une demi-heure pour faire passer environ douze cents boisseaux de grain des wagons dans l'élévateur. Des seaux automatiques fixés sur une courroie sans fin, prennent le grain dans le puits et l'élèvent à une hauteur de cent vingt-cinq pieds, d'où il tombe dans le plateau d'une grande balance, qui peut peser à la fois deux mille boisseaux. On le laisse alors descendre à travers des chutes convenables, jusqu'à l'un des douze coffres dési-



Nouvelles Usines Alimentaires de P. McIntosh & Son, Toronto

paisseur qui caractérise les marchandises de cette maison. En passant à travers ces machines, le grain est confié à une énorme courroie de transmission qui le porte aux machines à emballer. Après avoir laissé la machine à peser, il est mis en paquets, que l'on scelle et que l'on met en caisses. Il est alors prêt pour le marché. Lorsque le grain doit être employé pour Oatmeal, ou d'autres céréales coupées, on le fait passer des machines à polir et à brosser dans des machines spécialement construites pour ce genre de travail, et au lieu de le mettre en paquets, on l'entasse dans des tonneaux et des sacs au moyen de machines automatiques à vapeur.

rés, où il attend son entrée à l'élévateur est du dernier genre, et peut contenir environ soixante mille boisseaux. A côté de l'usine et de l'élévateur, se trouve un magasin à deux étages fait en métal, lequel présente une étendue de deux mille pieds et ce magasin a une capacité de deux cent mille pieds cubes.

La maison P. McIntosh and Son est sa propre lumière, et tous ses bâtiments sont éclairés à l'électricité. Cette maison fait un grand commerce de paille et de grains; elle manipule environ douze cents tonnes de foin par mois, et dix tonnes de paille par mois, de sorte qu'il s'en combine ses différents départements.

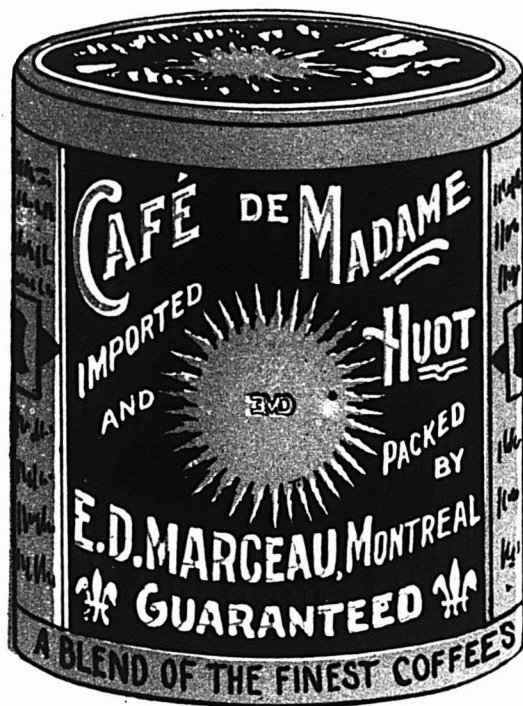
Le Café de Madame Huot

Canistres de 1 lb.

31 cts.



**Pureté
Richesse**



Canistres de 2 lbs.

60 cts.



**Saveur
Délicatesse**

Telles sont les QUALITÉS de ce délicieux Café.

SI LE MÉRITE donne droit à une place prépondérante, ce café doit l'avoir, parce qu'il prouve tous les jours sa supériorité sur toutes les autres marques.

Il a le mérite de la QUALITÉ.

CONDOR

EMD

OLD CROW

Marques Enregistrées.

CONDOR.—Thés Japonais, Ceylan Noirs, Moutarde, Poudre à Pâte, Vinaigre et Cafés.

OLD CROW.—Thés noirs, Moutarde, Poudre à Pâte, Vinaigre et Cafés.

EMD.—Thés Japonais, Gun Powder et Noirs, Poudre à Pâte, Epices et Vinaigre.

Ces marques sont le synonyme de haute valeur dans les marchandises que j'offre.

En demandant mes échantillons et mes prix, vous pouvez facilement vous convaincre de ce fait.



E. D. MARCEAU

281-285 RUE ST-PAUL, - MONTREAL.

son chiffre d'affaires est considérable. Cependant l'espace manque pour donner une description complète de chaque branche.

La maison McIntosh and Son a fait construire en face de son usine, en façade sur la rue Cottingham, ses beaux et nouveaux bureaux, en brique rouge pressée, avec à l'un des coins, une tourelle d'un joli effet. L'intérieur est lambrissé en chêne avec du burlap marron, les plafonds sont en vieux ivoire, les portes en acajou, etc... Il y a là un bureau privé bien agencé pour M. McIntosh, un caveau très-moderne, des vastes salles d'attente, ainsi que d'autres pour la correspondance et des vestiaires. L'aménagement de toutes ces salles est en rapport avec le bâtiment. Avec sa nouvelle demeure, la maison P. McIntosh and Son peut être placée au premier rang des modernes industries meunières.

LES HUILES MINÉRALES

Pétrole

HISTORIQUE. — Le pétrole et l'huile de naphte ont été connus dans l'antiquité. Suivant Hérodote, les habitants de l'île de Zante recueillaient un liquide inflammable qui était certainement une sorte d'huile minérale; il en sort encore actuellement par des fissures au pied des montagnes de cette île. Les Grecs nommaient ce liquide "petrelaion", les Latins en firent "petroloem", huile de pierre, qui a la même signification et d'où nous avons fait le mot français pétrole. L'huile de naphte, dont la dénomination n'a pas varié, est la traduction littérale du mot grec "naphta". On s'en servait, dans ces temps anciens, en guise d'huile pour alimenter les lampes. Plutarque parle des sources de naphte des environs de Babylone et d'Écbatane.

ÉTAT NATUREL. — On peut considérer le pétrole comme un bitume liquide contenu à l'intérieur de la terre dans des cavernes ou cavités disposées comme les couches de charbon. Suivant certains savants, le pétrole serait le résultat de réactions chimiques qui se seraient produites lors de la formation primaire du globe. Suivant d'autres savants, ces huiles minérales proviendraient de la décomposition de matières organiques et auraient la même origine que la houille.

Tantôt c'est un liquide diaphane, d'un blanc un peu jaunâtre, d'une odeur vive, pénétrante, d'une densité de 0,800, très volatil, excessivement inflammable, brûlant sans laisser de résidu, en dégageant une fumée épaisse et suffocante; c'est le naphte ou huile de pétrole.

Tantôt c'est un liquide visqueux, plus ou moins épais, de couleur brune ou rougeâtre, d'une odeur forte et persistante, d'une densité de 0,850. Cette sorte de pétrole contient davantage de matières grasses et moins d'huile propre à l'éclairage; c'est le pétrole russe de Bakou.

PRODUCTION. — Le pétrole américain est le plus employé pour l'éclairage, c'est le "pétrole lampant". Sa découverte en a

été faite vers 1830 au Kentucky, on l'a trouvé plus tard, après quelques recherches, dans la Virginie, l'Ohio, l'Alabama et enfin dans la Pensylvanie en 1859.

A cette époque, ce fut un exode de tous les mineurs et de tous les aventuriers qui affluèrent vers ces nouveaux champs d'or. On creusait des puits et on recueillait les suintements du pétrole qui filtraient au travers des terres au moyen de couvertures de laine qui s'en imbibaient. Cette exploitation rudimentaire fut bientôt remplacée par des sondages; on atteignit ainsi les nappes souterraines et on amena le pétrole au niveau du sol au moyen de pompes. C'est sur le parcours de la rivière *Oil Creek*, tributaire de la rivière Alleghany, dans l'ouest de la Pensylvanie que sont échelonnés les principaux puits, creusés jusqu'à 150 ou 200 mètres de profondeur. Les huiles qui en proviennent sont expédiées sur Oil-City ou sur Titusville, d'où elles sont dirigées au moyen d'immenses conduits ou tuyaux, pipe line, sur les ports d'embarquement. Le commerce du pétrole se trouve monopolisé en Amérique par le trust Standard Oil Co., propriétaire de toute la production des États-Unis.

Les pétroles du Caucase et de Roumanie sont d'une autre qualité que les pétroles américains; ils sont plus gras, contiennent une moins grande proportion d'huile lampante et davantage de graisses lubrifiantes. La ville de Bakou, port sur la mer Caspienne, est le centre de cette production. C'est à 15 kilomètres de cette ville que se trouvent les 1357 puits qui sont exploités aujourd'hui, en 1889, il n'en existait que 278. Ce chiffre montre les progrès de cette exploitation. Ces puits sont situés près des villages de Balakhani, de Sourakhani et de Bibi-Eïbal, à 15 kilomètres de Bakou.

Les pétroles roumains arrivent ensuite avec une production qui s'augmente progressivement. Les puits d'exploitation se trouvent à Bustenari, Matitza, Campino, Doicesti, leur profondeur varie entre 120 et 200 mètres. Le pétrole est puisé à l'aide de seaux suspendus à un câble d'acier. La manoeuvre s'opère par un manège qu'un cheval fait tourner.

En 1900, la production totale du pétrole dans le monde entier a été évaluée à plus de 180 millions d'hectolitres. Sur ce chiffre, les États-Unis en ont fourni 101 millions; la Russie 73 millions; l'Autriche-Hongrie 2,290,000; le Canada 1,530,000; l'Inde 570,000; Java 560,000; le reste a été fourni par le Pérou, la Roumanie, l'Allemagne, le Japon, etc.

COMPOSITION DES PÉTROLES. — Au point de vue industriel, on classe les pétroles d'après la quantité d'essences, d'huiles lampantes et d'huiles lourdes qu'ils contiennent. Voici la composition moyenne des deux principaux types de pétrole:

Pétrole américain:

Gazoline	1 à 1,5 0 0
Naphte C.	10
Naphte B.	2,5
Naphte A.	2 à 2,5
Huile d'éclairage.	50 à 54
Huile de graissage.	17,5
Cire de paraffine	2
Huile lourde	10 à 15
Pétrole russe:	
Benzine.	2 à 3 0 0
Gazoline.	2 à 3
Huile lampante.	28 à 32
Huile solaire	12
Huile de graissage.	12 à 28
Vaseline	1

RAFFINAGE OU DISTILLATION DU PÉTROLE

— On épure le pétrole brut, en le traitant par l'acide sulfurique à 66°, absolument comme les huiles de colza, puis en le lavant ensuite à grande eau, pour le soumettre après à une distillation fractionnée, dans de grands appareils semblables à ceux qui sont employés pour le goudron de houille. On en retire quatre produits bien distincts qui sont utilisés dans l'industrie.

1. Des essences légères, qui s'enflamment par l'approche d'un corps enflammé et brûlant sans résidu avec une flamme éclatante. Ces premiers produits distillent à une température inférieure à 100°, leur densité varie de 0,600 à 0,700. Ils sont connus sous le nom générique de benzine, mais on les a divisés en quatre séries dont voici la désignation:

Cymogène.	densité—0,630
Rhigolène.	— 0,636
Gazoline.	— 0,640
Benzine ou essence	
légère	— 0,700 à 0,725

La "gazoline" est cette essence extra-légère qui est employée dans les moteurs des automobiles sous différentes dénominations. La benzine dissout parfaitement les corps gras, on s'en sert pour détacher les vêtements en enlevant les taches de graisse. L'essence désignée sous le nom de *double rectification* est une essence rectifiée, dont la densité est de 0,680, elle est employée pour l'éclairage dans de petites lampes sans verre dont l'intérieur, garni d'éponge, retient le liquide et par cette disposition empêche les accidents qui pourraient être causés par cette matière éminemment inflammable.

2. Une huile moins volatile, distillant à une température supérieure à 100°, non inflammable spontanément, d'une densité de 0,780 à 0,800; c'est le *pétrole raffiné*, que l'on vend sous les noms les plus divers. Cette *huile lampante* est purifiée au moyen de l'acide sulfurique. On laisse reposer quelque temps et on décante ensuite; puis on lave le pétrole avec une solution de soude caustique à 12° Baumé, on décante de nouveau et on opère un dernier lavage à grande eau.

3. Une *huile lourde*, jaune pâle, pesant de 0,820 à 0,830; elle est employée en paraffine. Elle est employée pour le graissage des machines et reste à la température moyenne.

LE SIROP EDWARDSBURG

— toujours en augmentant —

la demande en faveur du

SIROP DE TABLE

DE LA MARQUE

“CROWN”

Clair et limpide, appétissant au possible, **il ne laisse pas de déchets** et par conséquent ne cause aucune perte à l'épicier.

		LA CAISSE.		
Boîtes de 2 lbs, 2 doz. par caisse.....		\$1.90	Barils.....lb.....	2¾
“ 5 “ 1 “ “		2.35	Demi Barils..... “	2⅞
“ 10 “ ½ “ “		2.25	Quart de Baril..... “	3
“ 20 “ ¼ “ “		2.10	Seaux de 38½ lbs, chacun.....	\$1.30
			“ 25 “ “	90

(Les boîtes en ferblanc de 10 et 20 lbs ont une poignée en broche.)

Fret acquitté pour cinq caisses de boîtes ; pour 10 seaux ; ou pour 250 livres de sirop en fût ; ou bien pour une commande assortie équivalente, pour toutes les stations de la Province de Québec.

PROMPTE EXPEDITION GARANTIE.

EDWARDSBURG STARCH CO'Y, LIMITED

Etablie en 1858

Manufacture
CARDINAL, Ont.

164 Rue St-Jacques,
MONTREAL.

53 Front St. East,
TORONTO.

4. Une *huile lourde rouge*, dont on extrait la vaseline. Cette matière est aussi employée comme graisse consistante à lubrifier les pistons et les cylindres, ainsi que les différents organes des machines à grande vitesse pour lesquels l'emploi d'une graisse trop fusible ne serait pas pratique.

Enfin, après la distillation et la séparation de ces différents produits, il reste dans les appareils une sorte de charbon noir de coke qui est utilisé dans le chauffage pour ces diverses opérations.

Voici les prescriptions du Conseil d'hygiène publique et de salubrité du département de la Seine, au sujet des huiles minérales.

"L'huile de pétrole, convenablement épurée, est à peu près incolore. Le litre ne doit pas peser moins de 800 grammes. Elle ne prend pas feu immédiatement par le contact d'un corps enflammé. Pour constater cette propriété essentielle, l'on verse du pétrole dans une soucoupe et l'on touche la surface du liquide avec la tige d'une allumette; si le pétrole a été dépouillé des huiles légères très combustibles, non seulement il ne s'allume pas, mais si l'on y jette l'allumette enflammée, elle s'éteint après avoir continué de brûler pendant quelques instants. Toute huile minérale destinée à l'éclairage qui ne soutient pas cette épreuve doit être rejetée comme pouvant donner lieu, par son usage, à des dangers sérieux. L'huile de pétrole, alors même qu'elle ne renferme plus les essences légères, dites naphtes qui lui communiquent la faculté de s'allumer au contact d'une flamme, n'en est pas moins une des matières les plus combustibles que l'on connaisse; si elle imbibé des tisons de lin, de coton ou de laine, son inflammabilité est singulièrement exaltée; aussi son emmagasinage et son débit exigent-ils une grande circonspection.

L'huile de pétrole doit être conservée et transportée dans des réservoirs ou des vases en métal. Les dépôts doivent être éclairés par des lampes placées à l'extérieure ou par des lampes de sûreté.

LAMPES. — Une lampe destinée à brûler du pétrole ou toute autre huile minérale, ne doit avoir aucune gerçure, aucune fêlure établissant une communication directe avec l'enceinte où la mèche fonctionne. Le réservoir doit contenir plus d'huile que l'on ne peut en brûler en une seule fois, afin que la lampe ne puisse pas être vide pendant qu'elle brûle.

Les réservoirs en matières transparentes comme le verre, la porcelaine sont préférables, parce qu'ils permettent d'apprécier le volume de l'huile qui y est contenue.

Les parois des réservoirs doivent être épaisses, les ajutages qui les surmontent doivent être fixés, non pas à simple frot-

tement, mais par un mastic inattaquable par les huiles minérales.

Le pied des lampes doit être lourd et présenter assez de base pour donner plus de stabilité et diminuer les chances de versement.

EMPLOI DE L'HUILE DANS LES LAMPES. — Avant d'allumer une lampe, on doit la remplir complètement et ensuite la fermer avec soin.

Lorsque l'huile est sur le point d'être épuisée, il faut éteindre et laisser refroidir la lampe avant de l'ouvrir pour la remplir. Dans le cas où l'on voudrait introduire l'huile dans la lampe éteinte, avant son complet refroidissement, il est indispensable de tenir éloignée la lumière avec laquelle on éclaire, pour procéder à cette opération.

Si le verre d'une lampe vient à casser, il faut éteindre immédiatement, afin de prévenir l'échauffement des garnitures métalliques. Cet échauffement, quand il atteint une certaine intensité, vaporise l'huile contenue dans le réservoir; la vapeur peut prendre feu, déterminer une explosion entraînant la destruction de la lampe; et, par suite, l'écoulement d'un liquide toujours très inflammable et souvent même déjà enflammé.

Le sable, la terre, les cendres, les grès sont préférables à l'eau pour éteindre les huiles minérales en combustion.

PLÂTRES. — En cas de brûlures et avant l'arrivée du médecin, il sera très utile de couvrir les parties blessées avec des compresses imbibées d'eau fraîche, souvent renouvelées.

BENZINE

La benzine s'obtient par la distillation du goudron de houille. De cette distillation on retire plusieurs séries d'essences légères que l'on sépare les unes des autres en les rectifiant suivant leur degré d'ébullition. La benzine est retirée de ces essences.

Voici les caractères de la benzine: la benzine pure est liquide, incolore, d'une saveur sucrée, d'une odeur agréable et éthérée. La benzine du commerce qui n'est pas suffisamment purifiée conserve une odeur de goudron et de fumée. Sa densité est de 0,850, elle bout à 80°. A 0° elle se prend en une masse cristalline qui fond à 52°.

Elle dissout les corps gras, les essences, le camphre, la cire, les résines, le caoutchouc, les goudrons, mastics, peintures, etc. C'est en raison de cette propriété dissolvante, qu'on l'emploie pour détacher les étoffes et les vêtements.

On se sert également pour cet usage d'une essence légère ou gazoline, c'est un éther de pétrole de la densité de 0,680 qui possède les mêmes propriétés que la benzine pour l'enlèvement des taches et le nettoyage des vêtements et des gants.

DÉRIVÉS DES HUILES MINÉRALES

VASELINE. — La vaseline s'extrait des huiles lourdes de pétrole séparées des essences et huiles lampantes. On évapore ces huiles lourdes en les chauffant fortement dans des fours à la température de 150°. On les filtre ensuite sur du noir animal ou sur de l'argile. La vaseline s'écoule des filtres et on la repasse plusieurs fois pour l'obtenir tout à fait blanche. A la troisième filtration, elle est d'une blancheur suffisante.

La vaseline que l'on appelle aussi "pétréoline" ou "pétroléine" est une graisse minérale sans saveur ni odeur, d'une densité de 0,835 à 0,860; elle fond à 40°. Complètement neutre et inaltérable, elle distille sans donner de vapeurs âcres ni aucun résidu.

USAGES. — On l'emploie en parfumerie dans la préparation des pommades; elles ont l'avantage de ne pas rancir comme celles faites avec les graisses. La vaseline a été aussi employée dans des préparations comestibles, mais les conseils d'hygiène l'ont formellement interdit.

PARAFINE

C'est une matière solide, blanche et brillante, grasse au toucher, inodore, insipide, ductile, qui brûle avec une flamme pure et blanche, sans répandre ni odeur, ni fumée et sans laisser de résidu; elle est très fusible, bout entre 370° à 380° et distille sans se décomposer.

Elle se dissout dans l'alcool bouillant, mais elle résiste à l'action des acides et des alcalis, sauf toutefois l'acide nitrique et le chlore. C'est en raison de cette différence remarquable qu'on lui a donné ce nom de "paraffine" de deux mots latins *parum affinis*, qui veulent dire donnée de peu d'affinité.

La paraffine est extraite des huiles lourdes jaunes de pétrole, des goudrons de houille et de ceux du bois, dans les schistes bitumeux, principalement du "bog head" d'Écosse, qui sert à la préparation des huiles de schiste.

On l'obtient par la distillation les matières dans lesquelles elle se trouve; les produits qui passent jusqu'à 150° ne contiennent pas de paraffine, ce n'est qu'à partir de ce degré jusqu'à un certain point qu'elle commence à se produire, mais à cette température elle paraît en abondance au point que les parties distillées se solidifient en se refroidissant.

On purifie la paraffine par la fusion et en la refroidissant lentement elle se cristallise en larges écailles que l'on soumet dans des sacs de toile à une pression graduée pour la séparer de l'huile mère qu'elle retient. Après deux autres cristallisations et un traitement à la chaux suffisant pour la raffiner complètement, on la coule en gâteaux qu'on soumet encore à la presse entre des plaques d'acier.



GIN KIDERLEN

Le plus Pur, le plus Fort,
le meilleur au Gout.

DANS LA HOLLANDE, LE GIN
KIDERLEN EST LE PLUS EN
VOGUE. IL EST FABRIQUÉ A
ROTTERDAM, PAR LA PLUS
GRANDE DISTILLERIE DE LA
HOLLANDE.

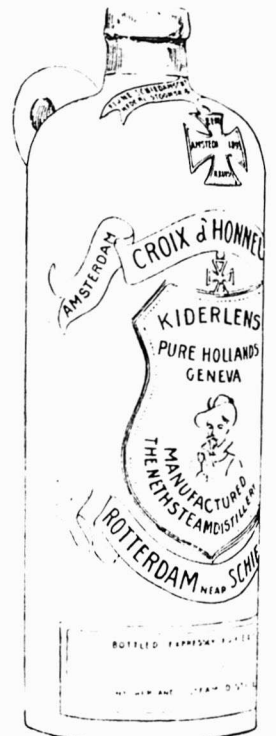


S. B. TOWNSEND & CO., Montreal. Agents Generaux pour le Canada

GIN LIQUEUR "CROIX D'HONNEUR" DE KIDERLEN

JAUNI PAR L'AGE. A L'AROME
EXQUIS. IL EST LA PERFECTION
DES BONS VIEUX
GINS DE HOLLANDE

HAUTEMENT RECOMMANDÉ
POUR SES PROPRIÉTÉS MÉ-
DICINALES



des. Elle est alors, après toutes ces opérations, coulée en pains: pour la livrer au commerce on lui ajoute, dans cette fusion, 5 0/0 d'acide stéarique.

USAGES — La paraffine s'emploie principalement dans la fabrication des bougies. On s'en sert dans la préparation de papiers servant à envelopper divers produits; dans la parfumerie et la pharmacie. On l'utilise aussi pour remplacer les bains d'huile, parce qu'elle reste liquide à une température élevée sans altérations.

CAUSERIE AVEC LES COMMIS DE MAGASIN

Retenez votre langue. — Il est hors de doute que les vendeurs sont souvent assez provoqués par les clients pour leur répliquer, mais cependant l'homme qui espère arriver au succès en vendant des marchandises doit réfréner cette disposition à répondre du tac au tac. Le vendeur qui ne peut pas modérer sa langue devrait chercher un autre emploi.

La même observation s'applique au piquant Alec qui bavarde avec les clients et leur pousse des pointes.

On raconte une bonne histoire au sujet d'un jeune garçon épiciier qui a rencontré à qui parler l'autre jour.

Le client entra au magasin et demanda s'il y avait des melons d'eau tenus sur la glace. Le jeune et pétulant commis répondit, qu'il n'y en avait pas sur la glace, mais qu'il y en avait en-dessous, expliquant facétieusement que l'air froid se dirige de haut en bas.

Le client remercia le jeune homme du renseignement et lui dit qu'il craignait que les melons ne lui coûtent trop cher, s'il les achetait dans un magasin où l'on emploie des jeunes gens si savants; puis il salua et sortit en disant qu'il allait aller plus loin, pour essayer d'avoir des melons d'eau tenus sur la glace.

N'essayez jamais de convaincre les gens malgré eux. L'autre jour une dame faisait un achat dans un magasin et avait une discussion avec le commis au sujet de la qualité des marchandises qui lui étaient montrées. La cliente et le commis avaient chacun leur opinion bien arrêtée, mais ce dernier s'oublia jusqu'à faire cette remarque sarcastique que sa cliente devait avoir une bien mauvaise vue. Tout naturellement celle-ci tourna le dos et quitta le magasin.

L'Espèce en est rare. — Il est difficile de trouver un homme qui prenne à vos affaires le même intérêt que vous même. Comme David Harum l'a dit, "L'espèce en est rare." D'un autre côté, il se trouve des commis qui montrent un tel intérêt pour les affaires de leurs patrons, qu'ils se rendent indispensables à l'établissement. Le jeune homme qui se borne simplement à exécuter son travail, n'arrivera jamais à une position supé-

rieure, tandis que celui qui a l'oeil ouvert sur les occasions qui peuvent se présenter de faire un peu plus que ce pour quoi il est payé, n'attendra pas longtemps pour être apprécié dans un établissement qui se respecte. L'homme qui ne pense qu'à son affaire, fera son chemin partout, et on ne peut pas davantage l'obliger à faire un travail payé six piastres par semaines, qu'on ne peut empêcher le Niagara de couler.

Une des choses qui plaît le plus à un patron, c'est de trouver dans son établissement un homme qui prend constamment soin de ses intérêts, et qui est toujours prêt à prendre en main une partie quelconque du travail, lorsqu'on le lui demande.

D'un autre côté, un patron se sentira peu disposé à donner de l'avancement à un employé qui borne uniquement ses efforts à faire l'ouvrage qui lui a été assigné, et qui, lorsqu'on lui demande de faire quelque chose en dehors de sa partie, le fait d'une manière désagréable, ou même se plaint de ce que cela ne rentre pas dans son travail. Le commis qui désire de l'avancement n'y parviendra, qu'en se donnant de tout coeur à son travail, et en faisant tout en son pouvoir pour servir les intérêts de la maison qui l'emploie.

Loyauté. — Certains commis ont l'habitude de s'exonorer de tout blâme aux dépens de l'établissement. Ils pensent qu'il est convenable de faire des confidences aux clients et de leur parler de la mauvaise gérance du magasin et de traiter le propriétaire de vieux mastodonte. Dans tout désaccord entre les clients et la maison, ils font cause commune avec les premiers, très-souvent au détriment de cette dernière. Le commis qui prend cette habitude perd bientôt son utilité. Tandis qu'il est tout naturel de reconnaître les erreurs qui ont pu être commises, il n'est pas du tout nécessaire de dénigrer votre maison et partant votre patron.

Il se peut que les méthodes adoptées dans le magasin ne soient pas d'accord avec vos idées, mais ce n'est certainement pas une telle manière de faire qui pourra les changer. Si votre patron est facilement abordable et qu'il encourage une telle démarche, suggérez-lui tranquillement quelques-unes de vos idées: ceci aura plus d'effet que toutes les remarques vexantes que vous pourriez faire au sujet des marchandises ou du magasin. N'encouragez pas le dénigrement des marchandises que vous vendez, mais faites tout en votre possible pour prouver leur valeur. Soyez jaloux de la réputation de votre maison de commerce; soyez fidèle à votre patron, si vous désirez avoir du succès dans la carrière des affaires.

Le vendeur égoïste. — Nous avons cette

espèce-là derrière le comptoir, comme partout ailleurs. L'homme qui veut arriver le premier sans s'occuper des commis ses compagnons de travail, appartient à la plus méprisable espèce d'égoïstes. Le commis qui pense que sa seule utilité consisté à entasser les ventes, manque son but en tout cas, mais lorsqu'il le fait aux dépens des autres commis, il est difficile de dire où son ambition peut le mener. S'il ne se fait pas scrupule d'employer envers les commis ses camarades des moyens déloyaux pour s'assurer des ventes, c'est à peine s'il hésitera, à l'occasion, à se montrer injuste envers son patron.

Un homme qui n'a pas de fermes convictions sur la franchise en certaines choses, n'en aura pas non plus en d'autres.

Il y a différentes façons d'enlever des ventes au commis à qui elles appartiennent à juste titre; mais là où le fait se produit le plus fréquemment, c'est dans les magasins où des échantillons sont donnés aux clients, sur leur demande. Au bout de quelques jours, après la réception de l'échantillon, le client revient pour se procurer les marchandises, et le premier commis à qui il s'adresse peut, s'il en a envie, s'attribuer le mérite de la vente, tandis que la peine d'avoir montré les marchandises incombe à celui qui a donné l'échantillon.

Le livret de ventes d'un vendeur montre à un haut degré son savoir faire, et naturellement, le but de celui-ci est de remettre un livret de ventes bien rempli. Si cependant un certain nombre de ventes obtenues d'une manière peu loyale sont enregistrées, le commis a mal agi envers la maison, car celle-ci naturellement estime à une trop grande valeur le savoir-faire de son commis. Cette pratique de s'approprier des ventes rapporte très peu d'avantages durables, et un homme consciencieux ne jouera jamais ce jeu-là.

Gomme à Macher

Les détailliers sont redevables à la American Chicle Co. pour les efforts qu'elle a faits en vue de régler la question des primes. Au lieu de vendre son "Tutti Frutti" avec des primes, qui ne laissent aux marchands qu'un tout petit profit après la vente, cette Compagnie a réduit le prix de cette marque à un joli lar, ce qui donne aux détailliers un profit de 80 pour cent. Un marchand ne peut pas payer ses comptes avec des primes et il est en affaires pour réaliser tout l'argent qu'il peut.

Les produits de la American Chicle Co. sont tous bien connus et sont classés dans les lignes de marchandises régulières. Son "Tutti Frutti" et son "Red Jacket" ont une forte demande. Ces produits paient un gros profit en argent. Demandez-les à votre épiciier de confiance.

La publicité, c'est la multiplication des ventes.

ANGLETERRE - CEYLAN

Lorsque vous faites affaires avec les Anglais, vous aidez l'Angleterre.

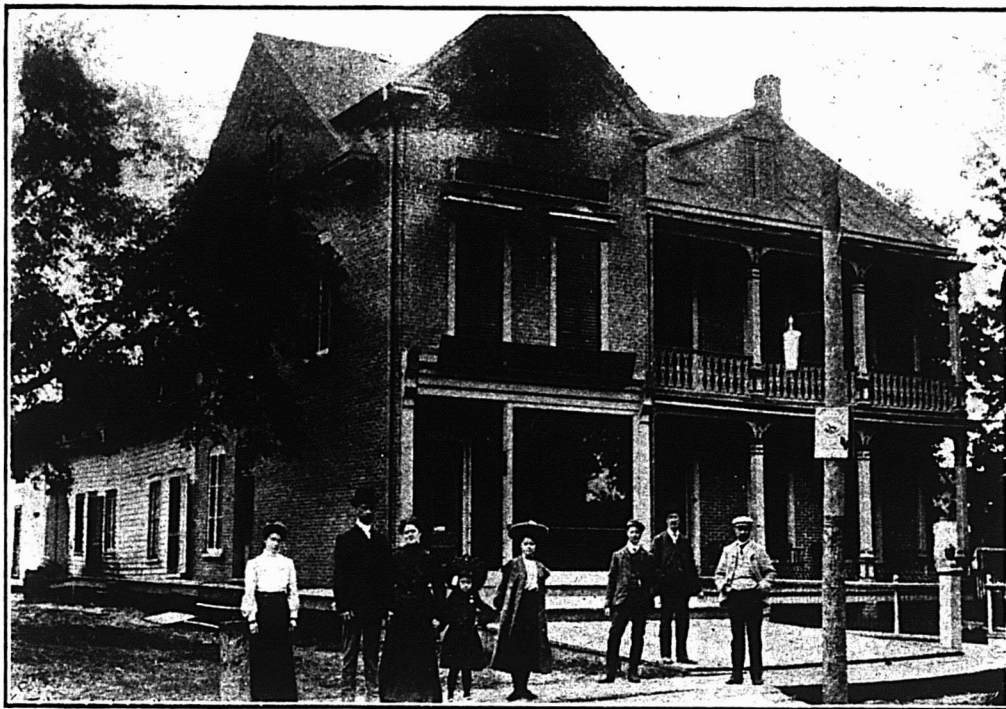
Lorsque vous aidez l'Angleterre, vous aidez le Canada.

Lorsque vous aidez le Canada, vous vous aidez vous-même.

Vendez les Thés de Ceylan

Muris et cultivés sur le Territoire Britannique; purs, bienfaisants, délicieux.

Noirs ou Verts.



Château Lemay

Le Château Lemay, situé près de la gare à Victoriaville, est un hôtel de première classe ayant toutes les améliorations modernes.

Il est tenu par M. S. Lemay, le gérant qui vous reçoit toujours avec la plus aimable courtoisie.

Come on peut le voir par la vignette ci-dessous l'établissement est d'un genre tout à fait fait, bien construit, et surtout

chiquement aménagé pour recevoir les voyageurs de commerce et leur donner tout le confort dont ils ont besoin.

La cuisine sous la direction de Mde Lemay ne laisse rien à désirer et le service en tout et partout est également bien fait.

Nous invitons nos clients, nos amis et tous les voyageurs de commerce à donner leur patronage au Château Lemay, et nous sommes certains qu'ils en seront satisfaits.

Les "Scotch Whiskies" ont beaucoup d'amateurs au Canada. Parmi ceux qui sont le plus généralement demandés, les "Heather Dew", "Special Reserve", "Extra Special Reserve" et le "Mullmore" de Mitchell & Co., de Glasgow, se vendent beaucoup, et la Maison Laporte, Martin & Cie, Limitée, qui en a la représentation, constate, d'année en année, une augmentation sensible dans le volume des ventes. C'est un "Scotch" qu'on boit avec plaisir.

FERRONNERIE & QUINCAILLERIE

Fer et Acier en Barres, Scies Rondes, Peintures,
Huiles, Vernis, Verre à Vitres, Poêles, Etc.
Charbon Anthracite Bitumineux. Assortiment
Complet de Bois et Fournitures de Voitures.
Appareils d'Eclairage Electrique :: :: :: :: ::

Cuir, Sellerie, Cordonnerie, Courroies.

CODERRE, FILS & CIE,

161 Rue Wellington, SHERBROOKE, P. Q.



Vue des Usines de S. VESSOT & CIE, à Joliette, Inventeurs et Manufacturiers de la

I.E. BIZARD, P.Q., 11 juillet 1902.
S. VESSOT & CIE, Joliette.

Messieurs.—La moulange de 13 pouces que nous avons achetée de vous le 15 février 1902 nous donne plus de satisfaction que nous l'espérions. Elle fonctionne au moyen d'un engin à vapeur de 15 forces. Notre dépense de chauffage est de \$3.00 par jour. La machine moule de 30 à 50 minots à l'heure, suivant la grosseur de la moulée.

Nous n'hésitons pas de conseiller à ceux qui ont besoin de cette sorte de machine d'acheter la votre. Nous la recommandons très hautement.

BOILEAU & FRÈRE.

STE-ELIZABETH, P.Q., juillet 1902.
S. VESSOT & CIE, Joliette.

Messieurs.—La Moulange Champion de 13 pouces que nous avons achetée de vous en mai 1901, nous donne satisfaction sous tout rapport et donne satisfaction à notre arrondissement.

La machine moule de 30 à 50 minots à l'heure suivant la grosseur de la moulée.

Nous faisons marcher un planeur, des petites scies et scie à ruban en même temps que nous moudons, ce qui nous donne un bon profit sans retarder notre boutique à bois.

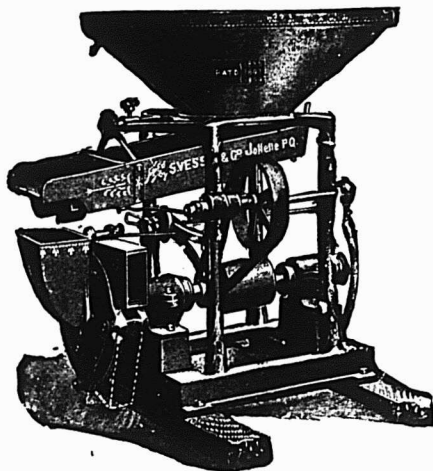
G. PELLAND & FRÈRES.

STE SCHOLASTIQUE, P.Q., 21 juillet 1902.
S. VESSOT & CIE, Joliette.

Messieurs.—La Moulange Champion de 15 pouces, que j'ai achetée de vous me donne beaucoup de satisfaction. Elle fonctionne très bien et moule de 15 à 70 minots à l'heure.

E. LAFRAMBOISE.

MOULANGE
CHAMPION



Envoyez votre adresse à

S. VESSOT & CIE
 JOLIETTE, P.Q.

et vous recevrez un catalogue et livret d'informations.

STE-THERÈSE DE BLAINVILLE,
 13 juin 1901.

S. VESSOT & CIE, Joliette.

Je suis heureux de vous informer que la machine de 15" que vous m'avez expédiée en octobre 1900 est parfaite.

Je la fais marcher avec un engin à vapeur de 25 forces et je brûle une corde de bois mou par journée de dix heures. Je mouds de 60 à 100 minots à l'heure suivant la grosseur de la moulée et 10,000 minots avec une paire de meules.

La machine dépense un demi gallon d'huile par mois.

JEAN ROUX.

DORVAL, P.Q., 24 juillet 1902.

S. VESSOT & CIE, Joliette.

Messieurs.—Je vous informe que la moulange que j'ai achetée de vous en mai 1902 me donne entière satisfaction. Je trouve que cette machine fonctionne admirablement bien et les cultivateurs de Dorval et des alentours sont tous bien satisfaits de l'ouvrage que je leur ai fait.

J. C. DESCARY.

PAPINEAUVILLE, P.Q., 8 juillet 1902.

S. VESSOT & CIE, Joliette.

Messieurs.—La moulange de 11 pouces que j'ai achetée de vous en septembre 1901 me donne entière satisfaction. Elle fonctionne au moyen d'un pouvoir d'eau de 13 forces.

Les pratiques sont beaucoup plus satisfaites de la moulée faite par la Moulange Champion que de la grosse moulange en pierre que j'avais avant.

J. H. A. LAUZON.

LA FERMETURE DE BONNE HEURE

Le Conseil Municipal n'a pas le pouvoir de réglementer en la matière

NOS lecteurs sont au courant de cette question si souvent traitée dans "Le Prix Courant". Ils savent qu'un comité d'échevins avait été nommé pour entendre patrons et commis sur le sujet de la fermeture à bonne heure, depuis qu'à la dernière session du Parlement provincial, une loi a été votée permettant aux municipalités de passer des règlements relatifs à la fermeture des magasins.

Depuis longtemps les commis de magasins de Montréal réclament un règlement qui forcerait leurs patrons à fermer leurs établissements le soir à une heure déterminée, soit tous les jours, soit à certains jours de la semaine seulement.

Aux dernières élections municipales la presque totalité des candidats se sont prononcés en faveur d'un tel règlement et, forts de la loi votée par le gouvernement local, les commis ont mis en demeure les échevins de s'acquitter de leurs promesses.

Une commission d'échevins a été nommée, comme nous l'avons dit, pour entendre les patrons et les commis, l'enquête qui se poursuivait montrait que, si les commis étaient unanimes dans leurs vœux, les patrons de leur côté ne se re-

fusaient pas généralement à accorder quelques concessions à leurs employés relativement à la fermeture de bonne heure, certains jours de la semaine.

Mais un doute s'est élevé dans l'esprit de quelques échevins. Le Conseil avait-il l'autorité voulue pour passer le règlement demandé par les commis?

Aussi, un échevin demanda-t-il, si, avant d'aller plus loin dans l'enquête ou de faire rapport au Conseil, il ne vaudrait pas mieux de savoir si la Cité avait quelque droit de forcer les propriétaires de magasins à fermer avant l'heure habituelle.

Les questions soulevées à cet effet par l'échevin Nelson ont été séance tenante référées aux avocats de la Cité et la commission a ajourné ses réunions.

Jeudi dernier, la commission se réunissait de nouveau pour entendre la réponse des avocats aux questions qui leur avaient été soumises.

Les avocats déclarent, sans la moindre hésitation, que la cité n'a pas l'autorisation voulue pour passer un règlement tel que ci-dessus; le Parlement fédéral seul a le pouvoir de légiférer en la matière.

En ce qui concerne le droit de la Législature provinciale d'autoriser les cités à passer de tels règlements, les avocats de la cité déclarent, que dans leur opinion, le statut sur lequel est basé le règlement, se rapporte à l'ordre public

qui tombe naturellement dans les attributions de la police et, en conséquence, ils ne peuvent croire qu'un statut de cette nature a eu pour objet de contrôler la fermeture des magasins.

A la question posée par l'échevin Nelson de dire s'il n'était pas avéré que les tribunaux avaient déjà déclaré qu'un règlement similaire était inconstitutionnel, les avocats ont répondu:

Un jugement a été rendu par la Cour Supérieure, en 1896, déclarant que le règlement passé à cette époque sur la fermeture de bonne heure était arbitraire et oppressif, en ce sens qu'il établissait une injuste distinction entre diverses catégories de marchands vendant la même sorte de marchandises et qu'il ordonnait sans raison légitime la fermeture de magasins à des heures où le commerce pouvait se faire sans contrevenir aux règlements relatifs à la paix publique et à la morale et qu'il restreignait la liberté du commerce et qu'en conséquence il devait être considéré comme nul et non avenue. La cour ajoutait, en outre, que la réglementation des heures de travail des commis et la fermeture de bonne heure sont deux choses absolument différentes et que l'une ne découlait pas de l'autre.

Comme conclusion, les avocats de la Cité disent qu'ils croient que, dans certaines villes, certains règlements con-

DE
Montreal

Avantages

OBTENUS EN VOYAGEANT

par Voie de Chemin de Fer
de l'Intercolonial à bord des

NOUVEAUX TRAINS DU CANADA

LE

" OCEAN LIMITED "

DE

Halifax

Avantages

Quittant Montréal à 7.30 p.m. tous les jours, excepté le Samedi. Arrivant à Halifax à 8.15 p.m. tous les jours, excepté le Dimanche.

Chars Dortoirs sur toutes les Lignes

De Montréal à Halifax, de Montréal à St. John.

Char Refectoire

De Causapscal à Halifax.

L'Express de Jour du Grand Tronc

De Toronto, donne la correspondance directe.

Une seule nuit en Chemin de Fer

A destination de Moncton, St. John, N.B., Amherst, Truro, Pictou, Ile du Prince Edouard, New Glasgow, Halifax.

Quittant Halifax à 8.45 a.m. tous les jours, excepté le Dimanche. Arrivant à Montréal à 7.45 a.m. tous les jours, excepté le Lundi.

Chars Dortoirs sur toutes les Lignes

De Halifax à Montréal, de Halifax à St. John.

Char Refectoire

De Halifax à Causapscal.

Correspondance directe avec

L'Express Rapide du Grand Tronc

"THE INTERNATIONAL LIMITED" pour Toronto, Buffalo, Detroit, Chicago, St. Louis.

Une seule nuit sur la Route

Pour Ottawa, Toronto, Hamilton, London, et l'Ouest d'Ontario. Epargnons des heures de temps.

A travers la superbe vallée de la Matapédia en plein jour.

Pour Billets, Horaires, etc., écrivez au

DEPARTEMENT GENERAL DES PASSAGERS, MONCTON, N.B.

**Le Sel
Windsor**

le meilleur sel que
les meilleures raffine-
ries de sel peuvent
produire, et qui est,
partout, le meilleur.

Demandez à votre épicier

**Le Sel
Windsor**

le meilleur pour l'usage de la table.

**Le Sel
Windsor**

est le sel pour les fabricants de beurre. Il se dissout également, pénètre rapidement et communique une saveur délicieuse et appétissante.

Le Sel Windsor est le sel le plus pur et le plus économique. Et tous ceux qui l'emploient s'accordent à le dire.

Demandez-le
à votre fournisseur.

**C'est de cette manière que nous amenons la
clientèle à votre magasin,**

Si vous vendez le "Sel Windsor." C'est de cette manière que nous envoyons la clientèle à quelqu'autre épicier, si vous ne le vendez pas.

Ces annonces, et une douzaine ou plus d'autres paraissent dans les principaux journaux dans toute l'étendue du Canada. Elles font mieux connaître le "Sel Windsor" de jour en jour. Elles créent de nouvelles affaires. Elles amènent les gens qui veulent avoir le meilleur Sel, au magasin qui le vend.

Ne voulez-vous pas accaparer une partie de cette clientèle profitable? Ne voulez-vous pas un produit de vente journalière — de vente continue — qui vous amène de la clientèle—qui est bien annoncé—qui se vend tout seul—et qui vous vaut un joli profit à la fin de l'année? Alors vous devriez certainement mettre en stock

Le Sel Windsor

Envoyez une commande d'essai à votre Fournisseur de Gros—faites savoir à vos clients que vous avez le "Sel Windsor" et voyez comment vos ventes de sel vont monter.

cernant la fermeture de bonne heure sont mis en vigueur, mais que ces dits règlements sont mis en force et exécutés du consentement mutuel de toutes les parties intéressées.

Il découle du rapport des avocats que la Cité n'a pas le pouvoir de passer un tel règlement et qu'il ne peut obtenir ce pouvoir que du Parlement fédéral.

Un rapport, en conséquence, sera remis au Conseil et il sera demandé que la Cité fasse les démarches nécessaires auprès du Gouvernement fédéral pour être autorisée à passer un règlement.

Le règlement futur pourra se faire attendre bien longtemps encore si, toutefois, le Parlement fédéral consent à accorder à la Cité les pouvoirs qu'elle lui demandera.

Nous en revenons donc à ce que nous avons dit depuis longtemps que ce que pourraient faire de mieux les commis et les patrons, serait de s'entendre et de régler la question de la fermeture à bonne heure d'un consentement mutuel.

Nous restons persuadés que, si les commis veulent se contenter de deux ou trois soirées par semaine, ils obtiendront facilement cette concession des patrons.

Le moment de cesser d'annoncer se présente le jour où vous êtes prêt à discontinuer les affaires.

Les Spécialités de la maison Laporte, Martin & Cie, Ltée.

La maison Laporte, Martin & Cie, Limitée, n'a pas besoin d'être présentée à nos lecteurs, tous la connaissent de longue date.

En dehors des marchandises générales que tiennent toutes les maisons de gros la maison Laporte, Martin & Cie, Limitée a un certain nombre de spécialités mentionnées dans les pages d'annonce d'autre part et dont nous allons dire un mot en passant:

Le Gin Pollen & Zoon qui tout en se vendant aux mêmes prix que les autres, leur est bien supérieur par suite de son vieillissement dans les caves des producteurs avant l'exportation. Il a déjà acquis une place importante dans la consommation au Canada et remplace peu à peu d'autres marques qu'il semblait autrefois impossible de supplanter.

Les excellents "Irish Whiskies" de Mitchell Bros. Co. Ltd de Belfast et les "Scotch Whiskies" renommés de Mitchell & Co. de Glasgow, sont des produits absolument supérieurs dont la vente s'affirme chaque jour plus grande, car leur qualité invariablement la même est toujours insurpassable.

Les Cognacs de la maison Ph. Richard, de St Jean d'Angely, Cognac, sont depuis longtemps implantés au Canada et la vente en augmente d'année en année. Ces Cognacs sont le pur produit de la distillation des meilleurs vins de la région Charentaise et ne sauraient en conséquence être surpassés; les médecins, d'ailleurs, le recommandent hautement comme un tonique de grand mérite.

Les vins de liqueur tels que le Madère, le Malaga et le Sherry de la maison

Blandy Bros. sont une des spécialités de la maison Laporte, Martin & Cie, Ltée. Il est impossible d'offrir des vins qui plaisent davantage aux véritables connaisseurs des vins fameux et hauts cités d'Espagne.

Le Champagne "Vve Amyot" et le Champagne "Cardinal" sont des vins populaires au Canada, autant qu'ils peuvent l'être des vins mousseux, ils se recommandent autant par leur qualité que par leurs prix.

Les différentes marques de vins et de liqueurs dont nous venons de dire un mot se trouvent aujourd'hui dans la plus grande partie des épiceries. Les épiciers licenciés pour la vente des vins et spiritueux qui ne tiennent pas encore ces différentes marques trouveraient intérêt à s'en approvisionner, car ce sont des marques qui se vendent bien et donnent toujours satisfaction à la clientèle.

La maison Laporte, Martin & Cie Ltée, fait aussi une spécialité des thés; ses thés Japon des marques "Victoria" et "Princesse Louise" jouissent d'une réputation bien méritée ainsi que les thés de Ceylan des plantations de Sir Thomas J. Lipton dont elle a l'agence exclusive pour la vente au Canada.

C'est le moment pour le marchand de songer au commerce des fêtes, la maison Laporte, Martin & Cie Ltée, a un bel assortiment de fruits secs à offrir à cette occasion; les épiciers et marchands de la campagne agiront sagement en s'adressant à cette maison.

Les illustrations descriptives sont les meilleures. De simples gravures, étrangères à l'article annoncé, n'ont pas grand effet.

Le Compte de Banque d'un Epicier

COMMENT LE FAIRE PROFITER?

AUGMENTEZ vos affaires en vendant une meilleure qualité de farine.

AUGMENTEZ vos PROFITS en vendant nos célèbres farines FIVE STARS et THREE STARS

Elles donnent PLUS et du MEILLEUR pain que n'importe quelle autre.

Le pain aura le goût de la FLEUR du MANITOBA.

Nous avons les MOULINS les plus MODERNES au CANADA et les MEUNIERs les plus pratiques et les plus experts.

Blé du Manitoba choisi et inspecté par le Gouvernement.

Capacité : 1,200 quarts par jour.

Prix pour livraison, sur demande.

Lake Huron and Manitoba Milling Co.

LIMITED

GODERICH * * * ONTARIO.

D. RATTRAY & SONS

Marchands à commission d'Importation et d'Exportation

QUEBEC MONTREAL OTTAWA

REPRESENTANT :

ARMOUR & CO., Chicago, Ill
Produits des Abattoirs

JOSE RIERA, Denia, Spain
Raisins de Valence

ROSENBERG BROS., Sans Francisco, Cal.
Raisins de Californie

J. WALKER & CO., Greenock, Scotland
Sucres Raffinés

DEZEEUW & VANRAALT Vlaardingen.
Hareng de Hollande

SOUTHERN COTTON OIL CO., New York
Huile à Salade et Huile de Coton

ARMOUR LIMITED, Toronto, Ont.
Extrait de Bœuf

AG. RUSSO & FILS, Catania, Sicily
Noix

F. MICELI-ANIS & CO., Messina
Produits de Sicile

JUAN LLOPIS, Reus, Spain
Amandes de Tarragone

A. T. ZINI, Patras, Grece.
Raisins de Corinthe

ARMOUR GLUE WORKS, Chicago, Ill
Colle, etc.

ETC., ETC., ETC.

Importateurs et Exportateurs de

Sucre d'Erable, Baume de Sapin, Huile de Phoque,

Huile de Foie de Morue, Huile de Baleine

Racine de Senega, Riz de Patna et Rangoon,

Sucres d'Autriche et de Russie,

Etc., Etc., Etc.

LA COMPAGNIE DE LAITERIE ST-LAURENT

Les modèles d'Ecrémeuses ne manquent pas; il ne s'ensuit pas que toutes les écrémeuses qui travaillent dans les fabriques de beurre donnent les mêmes rendements. Toute la matière grasse qui reste dans le petit-lait est une perte sèche; en conséquence, dans le choix d'une écrémeuse, on doit donner la préférence à celle qui extrait du lait le plus de matière grasse possible.

Ce point admis il est facile de se renseigner sur la machine qui a donné les meilleurs résultats dans les concours et

les épreuves où différentes sortes d'écrémeuses ont pris part.

A l'Exposition Pan-Américaine de Buffalo, en 1901, à la suite d'un concours qui offrait toutes les garanties possibles aux divers concurrents, l'Ecrémeuse "U. S." obtint la plus haute récompense.

En 1900, à l'Exposition Universelle Internationale de Paris, la même Ecrémeuse centrifuge avait déjà obtenu la médaille d'or, grand module.

Voilà des faits probants en faveur de la "U. S."

La Compagnie de Laiterie St-Laurent qui a l'agence pour la vente au Canada des célèbres Ecrémeuses-Centrifuges "U. S." a reçu, d'autre part, de nombreuses attestations de personnes ayant fait l'acquisition de ces machines; toutes en font les plus grands éloges. On trouvera deux de ces certificats dans l'annonce d'autre part de la Compagnie de Laiterie St-Laurent.

Cette compagnie donnera à tous les intéressés tous renseignements qu'on voudra bien lui demander sur les Ecrémeuses "U. S."

C'EST LA PERFECTION

Notre-Dame du Lac, Oka, [Deux-Montagnes], P. Q., 01.

Je soussigné, certifie volontiers que la machine installée chez nous a écrémé 3,360 livres de lait à l'heure, ne prenant que huit pour cent de crème et ne laissant que .01 de un pour cent de matières grasses dans le lait écrémé. A vrai dire c'est la perfection.

M. ANTOINE,

Abbé de Notre-Dame du Lac.

RAPIDITE ET PERFECTION DE TRAVAIL

Séminaire de Québec, 2 Mars, 1901.

Nous avons placé une Ecrémeuse centrifuge "U. S." dans notre crèmerie de St-Joachim, et il me fait plaisir de certifier que notre fabricant de beurre en est très satisfait, non-seulement sous le rapport de la rapidité et de la perfection du travail, mais aussi pour la facilité de son installation et l'aisance de sa mise en opération.

En foi de quoi j'ai signé la présente, à Québec, à la date ci-dessus mentionnée.

H. GAGNON, Ptre. P. S. Q.



Médaille d'Or décernée à la "U. S."

Exposition Universelle de Paris, 1900



CHS. T. DARVEAU

ARTHUR BOLDUC

ETABLIE EN 1892.

QUEBEC PAPER BAG CO.

74 avenue Renaud, St-Sauveur, Que.

Nous désirons attirer l'attention du commerce en général sur la qualité et le bas prix des marchandises que nous fabriquons, telles que :

**Sacs d'Épicerie de tous genres,
Sacs à Chapeaux, à Chemises, à Gants,
Sacs pour Calendrier,
Enveloppes de Banques,
Boîtes en carton solide, etc., etc.**

Nous faisons une spécialité de boîtes pliantes, telles que boîtes pour habillements, pantalons, à bonbons, pour pharmaciens, et de fantaisie, etc., etc.

Toutes impressions faites à notre établissement et satisfaction garantie.

Nos voyageurs sont constamment sur la route, toute commande par la malle exécutée avec soin, quotations sur demande et sous le plus court délai.

Correspondance et visite sollicitées.

LANGEVIN & FRERE

*Manufacturiers
de Biscuits*



Nous offrons au commerce 50 Lignes de Biscuits—plus spécialement les

**BOSTON, PETIT THÉ,
ROYAL THÉ, SODA,
ET VILLAGE.**

Dont la qualité et les prix défient toute compétition. Demandez nos prix. Envoyez-nous une commande d'essai.



Coin des rues St-Antoine et Piété, ST-HYACINTHE, P. Q.

Téléphone Bell 197.

LE CANADA EN AVANT

**LES CEREALES
DU CANADA
PRENNENT LE DEVANT**

Le nom de McIntosh sur les Céréales comme Nourriture
est une garantie de qualité.

Tous nos Produits sont fabriqués avec les meilleurs Grains Canadiens d'après les procédés les plus nouveaux et les plus approuvés. Nos Marques "Crown" sont connues dans le monde entier.

**EXPORTATION
DE GRAIN ET FOIN PRESSE**

Quelques-unes de nos Nourritures Céréales bien connues :

**BEAVER OATS
SWISS FOOD
ROLLED OATS
CUT OATMEAL
FLAKED WHEAT
FARINE
et tous Produits
du BLÉ, du MAIS
et de l'AVOINE**

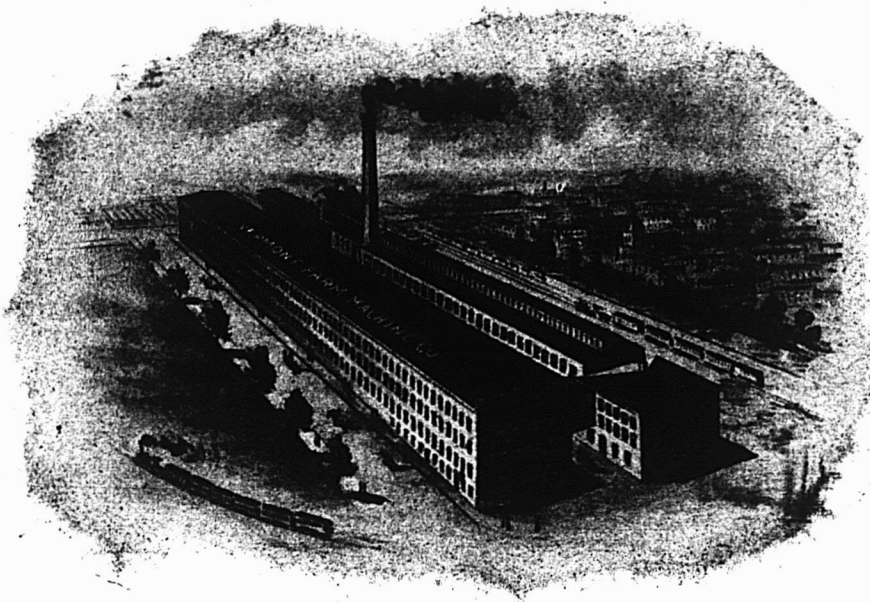
Nous serons heureux de correspondre avec des maisons de bonne réputation en Angleterre et dans les autres pays, dans le but d'étendre nos exportations.

P. McINTOSH & SON,

MEUNIER ET MANUFACTURIERS

Adresse de Cablegramme :
"INTOSH"

Toronto, Can.



Usine de la Cie Manufacturière des Célèbres Eérêmeuses "U. S."
à Bellows Falls, Vt. E. U.

Snowdon, Forbes & Co.

La maison Snowdon, Forbes & Co., 449, rue St Paul, Montréal, grâce à un système de publicité et de primes bien compris, a fait connaître en un très court espace de temps ses remarquables produits de la marque "Bee", pour lesquels une demande existe.

Les marchands profitent largement de la publicité que font leurs fournisseurs pour les spécialités.

L'Empois "Bee" — Le Soda "Bee" — Le Borax "Bee" — La Poudre à Pâte "Bee" — Le Café "Bee" sont des produits que le marchand peut recommander pour leurs qualités respectives à sa clientèle. Les prix auxquels il peut vendre ces marchandises lui laissent une bonne marge de profits. A ces profits viennent s'ajouter des primes qui ne sont pas à dédaigner, tant, s'en faut, comme ils peuvent s'en convaincre en parcourant

le catalogue que la maison Snowdon, Forbes & Cie leur enverra sur simple demande.

Cette maison offre également des primes aux consommateurs; ces primes avec la qualité des marchandises de la marque "Bee" activent les ventes et créent une demande très profitable aux marchands.

Les marchands recevront également sur demande le catalogue des primes réservées à leurs clients.

MM. Boivin, Wilson et Cie nous apprennent qu'au point de vue de leur commerce, toute trace de la vacance est disparue. Le mois d'octobre a été des plus actifs.

Les commandes de Gin Melchers ont été très considérables et absolument continues. Les paquets de cartes, donnés en prime, un dans chaque caisse de Gin Melchers Croix Rouge, ont été très bien vus des clients, car sur 25,000, il en reste relativement peu à distribuer.

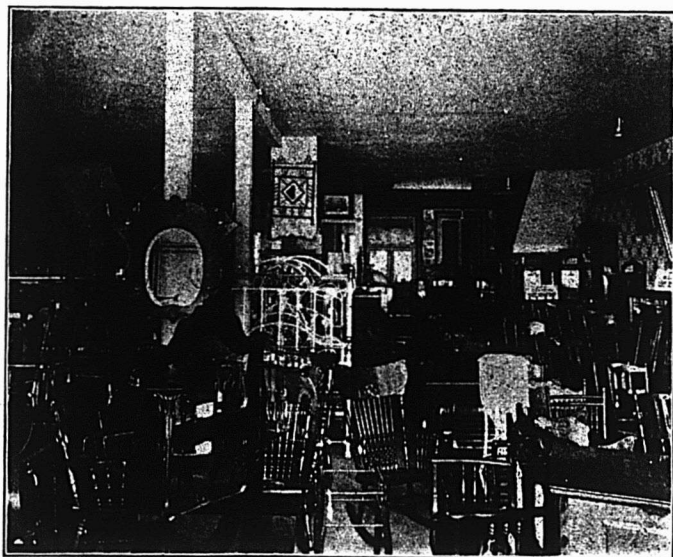
Le Vin St Michel fait une vente des plus prospères, et des certificats spontanés d'approbation arrivent tous les jours, de toutes les parties du pays et des Etats-Unis.

De bonnes commandes d'importation sont prises pour les Vins de messe, les Whiskys Ecossais Peter Lawson et les Cognacs Frapin sont très demandés.

La collection est fort satisfaisante; c'est le début d'une saison active et prospère.

Le premier venu est capable de couper les prix, mais cela prend un bon vendeur pour vendre des marchandises à profit.

MEUBLES ET TAPIS



UNE PARTIE DU 1ER ÉTAGE

LE PLUS GRAND MAGASIN DE SAINT-JEAN
ET DES ENVIRONS

Nous avons

dans ces lignes de marchandises, l'assortiment le plus complet et l'un des plus considérables qui puisse se voir.

Notre choix de Tapis est ce qu'il y a de plus nouveau dans toutes qualités.

Nos meubles sont des styles les plus en vogue, et des plus recherchés.

Nous avons toutes les facilités possibles pour la livraison de nos marchandises.

Nos prix sont toujours des plus bas.

SATISFACTION GARANTIE

O. LANGLOIS

Marchand de Meubles et Tapis

43, 45, 47, 49 et 51 RUE RICHELIEU

ST-JEAN, Que.

B. O. BELAND
1684 - Rue Notre-Dame - 1684
MONTREAL

Réputation Universelle

LIQUEURS GARNIER



Nous avons le contrôle pour tout le Canada.

LIQUEUR JAUNE, Litre
LIQUEUR JAUNE, ½ Litre
LIQUEUR VERTE, Litre
LIQUEUR VERTE, ½ Litre
LIQUEUR D'OR, Litre
LIQUEUR D'OR, ½ Litre

Toujours en stock le plus bel assortiment de
Liqueurs de Fantaisie. Abricotine Blidah, Anisette
Kinneet, Curaçao, etc., etc.

Ecrivez-nous pour nos
MAGNIFIQUES CATALOGUES ILLUSTRÉS

CAMEMBERT CONTRE CHEDDAR

Une menace pour le fromage Canadien

Ans un article intitulé "La Fabrication du fromage chez nous et à l'étranger, paru dans le *Creamery Journal* de Londres, l'auteur, après avoir parlé de la production anglaise où il est question principalement du Chester, arrive à l'importation des fromages mous de France et spécialement du camembert.

La consommation de ce fromage s'est accrue dans des proportions considérables en Angleterre et, contrairement à ce que croyait le signataire de cet article, ce sont les classes ouvrières qui en consomment le plus.

Dans ces conditions, la consommation devient presque illimitée.

L'auteur qui a passé quelque temps en Normandie, chez les fermiers et dans des fromageries, apprécie la fabrication du camembert et voudrait voir cette industrie se développer en Angleterre.

Au point de vue Canadien, nous ne pouvons voir d'un œil calme le fromage de Camembert prendre la place de notre Cheddar dans la consommation anglaise.

Cette année, nous avons moins exporté de fromage en Angleterre, que l'an der-

nier et les prix payés à nos producteurs ont été sensiblement plus bas que ceux des années précédentes.

Les prix ayant été, pendant la saison actuelle en faveur du consommateur et la consommation de notre fromage ayant diminué, alors que logiquement elle aurait dû augmenter; nous nous demandons si, en effet, une autre sorte de fromage ne remplace pas notre Cheddar dans la diète de l'ouvrier anglais.

Le fromage étant un des aliments les plus sains, les plus nourrissants et le meilleur marché en même temps, nous doutons fort que la consommation du fromage ait pu diminuer en Angleterre, surtout dans ces derniers mois à cause précisément de la situation précaire d'un grand nombre d'ouvriers anglais.

L'ouvrier anglais s'est forcément rejeté sur l'aliment le moins cher, le fromage. Seulement au lieu de s'en tenir au Chester et au Cheddar, il s'est mis à consommer du Camembert, comme le dit le *Creamery Journal*.

S'il en est ainsi à qui la faute?

La réponse est facile.

La faute en est au producteur et à l'exportateur.

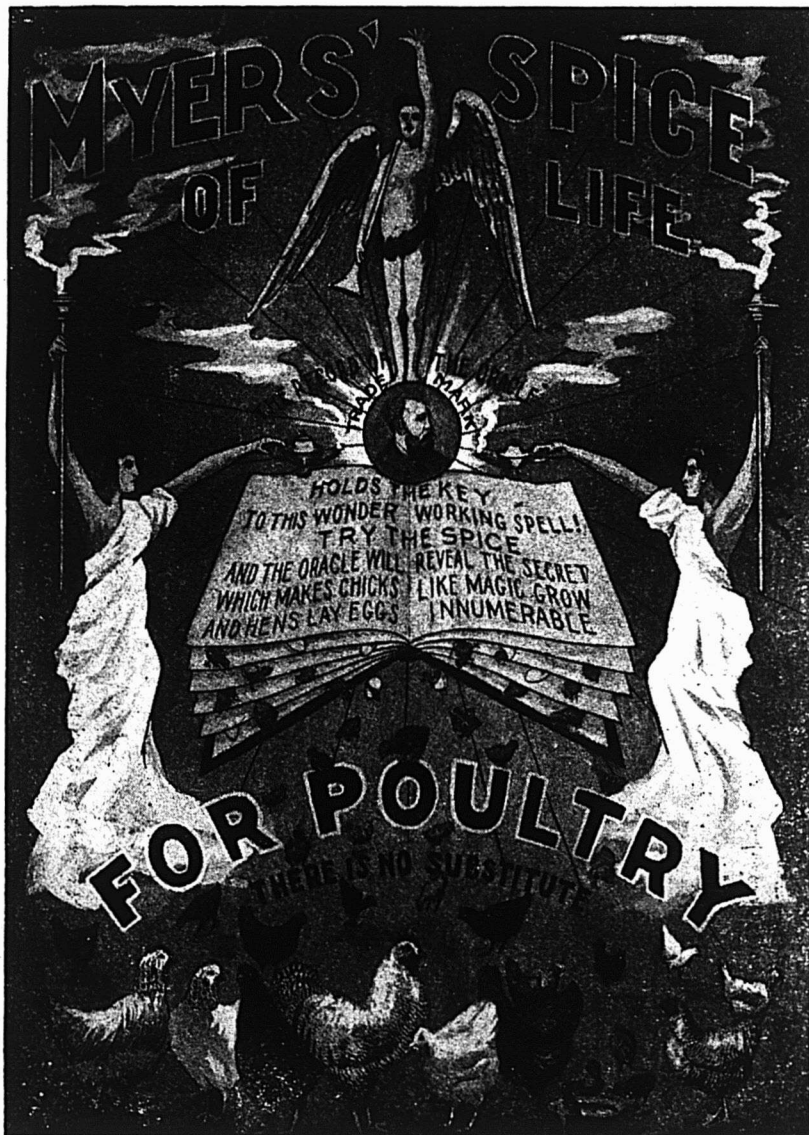
Au producteur qui ne veille pas suffisamment à la qualité du lait apporté à

la fabrique par ses patrons; qui n'apporte pas toujours à la fabrication tous les soins voulus; qui met parfois son produit sur le marché avant maturité; qui emploie des boîtes trop minces ou en bois encore vert.

A l'exportateur qui, bien qu'il recommande, en apparence du moins, aux fromageries de ne pas faire de fromage d'étable, s'empresse de l'acheter au point de passer des contrats pour s'emparer de la fabrication à venir; qui conserve trop longtemps en glacières des fromages de peu de garde et qui, comme cette année par exemple, discrédite par ses circulaires sur le marché de consommation notre fromage tant au point de vue de la qualité que des prix.

Nous n'avons pas besoin d'entrer dans plus de détails; nous savons que ceux qui nous lisent nous comprennent et notre but est d'être bien compris.

Prenons-y garde, nous sommes en train de tuer la poule aux œufs d'or, alors que nous devrions, par tous les moyens et par toutes les voies en notre pouvoir, établir, par notre industrie laitière, une réputation tellement haute et tellement enviable, que le marché anglais, ne soit pas tenté de délaisser peu à peu notre fromage.



Attention!

Myers Royal Spice

POUR

**CHEVAUX, BÉTAIL,
VOLAILLES, Etc.**

Est le meilleur condiment :

Il les fortifie.

Il fait pondre les poules, qu'elles le veuillent ou non.

Il leur donne des os et des muscles.

Il constitue positivement un producteur de chair.

Il donne du brillant au pelage, crée la Vie, l'Énergie.

Il est économique—car il épargne le grain.

Il élève la plus forte barrière contre les maladies.

Nous sollicitons respectueusement votre correspondance relativement à ce produit.

MYERS ROYAL SPICE CO.,
Sta. A. Niagara Falls, Ont. et N.Y.



Macaroni de Codou

(Production Française Véritable.)

Fabriqué dans une Fabrique Modèle, absolument nouvelle et moderne. Fait seulement avec le plus beau Blé Tanagerock de Russie. Le seul blé dont on puisse faire la plus belle qualité de Macaroni. On ne peut rien produire de mieux.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Agents,

8 Place Royale,
Montreal.

20½ Front Street E.,
Toronto.

ATTENTION A LA GELEE

Nous croyons devoir attirer tout particulièrement l'attention de nos lecteurs sur la nécessité pour eux de ne pas attendre davantage pour passer leurs ordres en marchandises sujettes à souffrir de la gelée en cours de transport.

Les grands froids ne tarderont plus guère à faire leur apparition; il est donc nécessaire que le marchand prenne ses précautions sans retard, s'il ne veut pas courir le risque de recevoir des marchandises détériorées, ou s'il ne veut pas s'exposer à payer les taux d'express pendant l'hiver.

Parmi les marchandises les plus exposées à souffrir de la gelée sont toutes celles sous verre ou en fûts contenant un liquide autre que l'alcool, par exemple les marinades, les conserves et les vins.

Un grand nombre de ces marchandises sont de bonne vente au moment des fêtes; il serait donc prudent de ne pas attendre davantage pour s'en approvisionner car les taux de fret par wagon chauffé qu'il faudrait payer dans quelques semaines, dans quelques jours peut-être, sont par trop excessifs.

Une entreprise qui ne vaut pas la peine d'être annoncée, ne vaut pas la peine d'être mise en opération.

Madères, Malagas et Sherries

Il est difficile d'obtenir un Vin de Madère, un Malaga ou un Sherry de choix qui égale les Vins généreux de "Blandy Bros."

Le "London Particular", le "Very Superior" et le "Specially Selected" sont trois vins de prix modéré, très répandus au Canada, dont l'éloge n'est plus à faire. Dans les "Malagas", le "Pale Sweet", étiquette bleue et le "Pale Sweet" étiquette blanche jouissent d'une renommée assurément fort enviable. Dans les "Sherries", l'"Amoroso" et le "Manzanilla" ne le cèdent en rien aux meilleures marques. Comme tous les vins de la maison Blandy Bros., ce sont des vins de grand choix dont la Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée a l'agence au Canada.

Gin

Le Gin Pollen et Zoon est une des marques de Genièvre les plus populaires au Canada. C'est une boisson forte et savoureuse, avantageuse pour le consommateur et profitable pour l'hôtelier.

La Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, en vend des quantités énormes parce que c'est un produit réellement recommandable.

Whisky Irlandais

Les marques de Irish Whisky sont nombreuses sur le marché, mais il en est peu qui, par le prix, égalent le "Cruiskeen", et le "Old Imperial" de Mitchell Bros. Co., Ltd., de Belfast, Irlande.

Il s'en vend beaucoup, parce qu'ils sont appréciés par les connaisseurs et que la qualité en est réellement exquise. La Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, en fait une vente énorme.

Thés de Ceylan et du Japon

Dans les Thés de Ceylan verts et noirs Japon, la Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, offre deux marques: La Marque "Duchess" et la marque "Lady."

Dans les Thés du Japon, elle a les marques "Victoria" et "Princesse Louise" que connaissent et apprécient toutes les familles canadiennes. La Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, est réputée, d'ailleurs, pour la belle valeur de thés qu'elle tient en magasin et pour ses prix avantageux au commerce.

Commerce des Fêtes

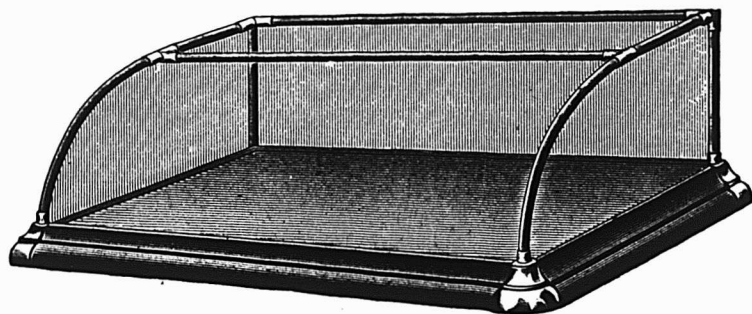
Où en est votre stock de Fruits Secs et de Noix? Il s'en vend beaucoup pour le Commerce des Fêtes, et la Maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, offre des Produits de choix et ses prix, très intéressants pour le commerce de détail, seront communiqués sur demande.

Cognac Ph. Richard

C'est un produit authentique dont la réputation est faite en France où les connaisseurs et les gourmets sont très nombreux et particulièrement difficiles et qui a conquis une réputation méritée au Canada. C'est un grand favori parmi la profession médicale, car c'est un tonique dont la valeur est facile à apprécier. Il n'est par un hôtel ou un restaurant de premier ordre où on ne puisse pas obtenir un verre du fameux "Brandy Ph. Richard".

C'est la maison Laporte, Martin & Cie, Ltée, qui représente ces Cognacs au Canada.

UNE VITRINE D'ETALAGE A DEVANT OVALE



En bois dur et d'un beau poli; trois pieds de long SANS joints en nickel, portemiroirs, a glissières et verre diamant de qualité extra dans toutes les parties. Cette magnifique vitrine avec l'assortiment suivant de savons de toilette de vente rapide,

pour **\$25.00**

CETTE OFFRE REPRESENTE 58 p.c. DE PROFIT POUR VOUS.

NOTRE NOUVEL ASSORTIMENT :

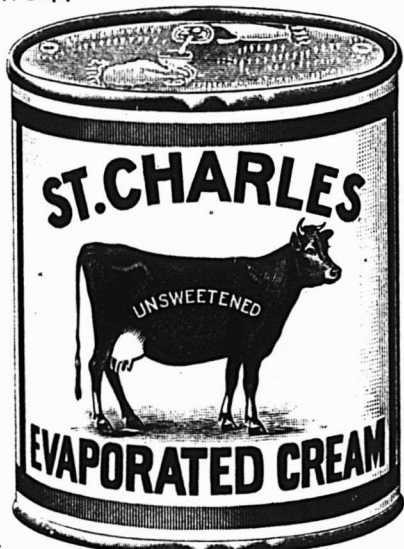
3 doz. Infant's Delight	se détaille à	10c.	\$2.60	1 doz. A Barbe de Taylor	se détaille à	5c.	.50
2 " Floral Line	"	10c.	2.40	1 " Goudron Raffiné	"	5c.	.50
2 " Alexandra Line	"	10c.	2.40	6 " Barre Castille King	"	5c.	3.00
1 " Heliotrope	"	10c.	1.20	2 " Farine d'Avoine Barre King	"	5c.	1.20
1 " Carbolie	"	10c.	1.20	1 " Concombre	"	5c.	.50
1 " Glycerine sans odeur	"	10c.	1.20	3 " Produits Français	" 3 pour 10c.		1.20
1 " Goudron et Glycerine	"	10c.	1.20				
1 " Farine d'Avoine Fine	"	10c.	1.20	33 doz. Produit de la vente de Savons de Toilette			\$27.00
1 " Violette de la Vallée	"	10c.	1.20	Valeur de la vitrine			12.00
1 " Rose d'Italie	"	10c.	1.20				
1 " Violettes	"	5c.	.10				
1 " White Carnations	"	5c.	.60				
1 " Roses de Juin	"	5c.	.60				
1 " Rosy Posy	"	5c.	.60				
1 " Bain Turc	"	5c.	.60				

Vu l'augmentation des Tarifs de fret, le prix ci-dessus pour l'assortiment et la Vitrine d'Etalage ci-dessus ne s'applique que jusqu'à l'Est. Partage. Prix spéciaux pour les points plus à l'Ouest cotés sur demande.

JOHN TAYLOR & CO., TORONTO.

SUCCURSALE DE MONTREAL : 141 RUE ST-PAUL.

A supporté l'épreuve de tous les climats.



CREME EVAPOREE NON-SUCREE ST-CHARLES

En concurrence avec le monde entier, a reçu les plus hautes récompenses à

L'EXPOSITION DE CHICAGO, - - CHICAGO, ILL., 1893
 EXPOSITION DU TRANS. MISSISSIPI, OMAHA, NEB., 1898
 EXPOSITION DE PARIS, - - - PARIS, FRANCE, 1900
 EXPOSITION PAN-AMERICAINE, - BUFFALO. N.-Y., 1901
 TEXAS STATE FAIR, - - - - DALLAS, TEXAS, 1902

et à de nombreuses Exposition de Produits Alimentaires Purs dans diff. rentes parties du pays.

LA CREME ST. CHARLES est toujours prête et toujours correcte
 Toutes les précautions sont prises pour sa préparation, ce qui assure son uniforme haute qualité. **CHAQUE BOITE EST GARANTIE.**

SUCRE.

Nous sommes maintenant prêts à fournir et à expédier promptement

LES MARQUES de Lait Conservé

"SILVER COW" "PURITY" et "GOOD LUCK"

égales, sous le rapport de la pureté, à notre fameuse CREME ST. CHARLES, et absolument garanties.

Manufactures a Ingersoll, Ontario. Canada. et St-Charles, Ill., E. U. A.

Pour prix et renseignements complets, adressez — "FOREING DEPARTMENT,"

ST. CHARLES CONDENSING CO., ST. CHARLES, ILL.



WALTER THOMSON & SON, Limited.

Avoine Roulée

Marque "Maple Leaf"

Ainsi que toutes qualités DE GRUAUX

Une Spécialité

CORRESPONDANCE SOLLICITÉE

Moulins à

Mitchell, London & Seaforth

CANADA

AUSSI

Flake Wheat
 Split Peas
 Pot Barley
 ET
 Cornmeal

RIEN DE MEILLEUR



M. J. O. Legendre dont nous donnons ici le portrait est né à Ste-Croix, Co. Lotbinière en 1860.

Il fit ses débuts dans les affaires comme marchand, à Kamouraska d'abord et à St-Barthélemi, Comté de Berthier, ensuite pendant une période de quatorze ans.

En 1891, il se livra à la fabrication des vins; il est le propriétaire de la Victoriaville Wine Co. de Victoriaville, P. Q., qui possède une belle clientèle dans la Province de Québec.

M. J. O. Legendre fait uniquement le commerce de gros et il est réputé pour ne mettre sur le marché que des bons et vieux vins d'une pureté absolue. Sa maison se recommande et nous la recom-

mandons nous-mêmes au commerce de détail.

M. Legendre en dix-huit ans de mariage a eu dix-sept enfants.

LA SARDINE

On nous envoie de France l'entrefilet suivant:

La science est encore une fois prise en défaut, car elle avait prédit l'abandon complet des côtes de Bretagne par la sardine.

On sait qu'une colonie de pêcheurs bretons s'était rendue en mission en Algérie et en Tunisie afin d'étudier la possibilité d'une émigration bretonne sur la côte d'Afrique afin d'y pêcher la sardine.

Or, la sardine, qui avait fui la Bretagne depuis trois ans, vient de réparaître. A Audierne, les braves pêcheurs font des prises splendides de 20 à 25 mille poissons; à Penmark chaque bateau rapporte journellement de 3 à 4,000 poissons. La joie est revenue avec le pain au foyer du pêcheur breton.

La St Croix Soap, Manufacturing Co.,
St. Stephen, N. B.

Le savon Surprise est un article que tous les épiciers connaissent. La St. Croix Soap Manufacturing Co., qui le manufacture, fait une large publicité qui en aide grandement la vente dans le détail. La vente de ce savon a tellement augmenté dans ces derniers temps que la Compagnie se voit dans l'obligation d'a-

grandir son établissement dans des proportions considérables. Tout dernièrement elle a dû ajouter deux grandes chaudières à ses usines, et faire d'autres améliorations pour la mettre à même de répondre à ses affaires croissantes. Aussi l'année 1904 sera-t-elle la plus forte année de son existence.

Nous ne saurions trop engager nos lecteurs à s'adresser aux fabricants du savon Surprise, pour leur demander le produit d'une vente journalière, et dans laquelle ils sont aidés par la publicité que fait la Compagnie manufacturière.

Champagnes et Vins Mousseux

Le Champagne est le vin favori des grandes occasions. Il n'y a pas de fête un petit peu relevée où l'on ne serve pas un verre de Champagne pour couronner les réjouissances. Les Champagnes "Vve Amyot", "Carte d'Or" et "Carte d'Argent", "Extra Dry" et le Champagne "Cardinal Extra Dry" sont des marques qui figurent honorablement sur les meilleures tables et qui ne coûtent pas très cher.

La Maison Laporte, Martin & Cie. Lée qui représente ces marques au Canada possède également une série de Vins Mousseux qui sont intéressants à plus d'un titre. Ils possèdent la quantité que l'on recherche dans ce genre de vin et sont à prix très abordables. Tous ceux qui y ont goûté les déclarent excellents.

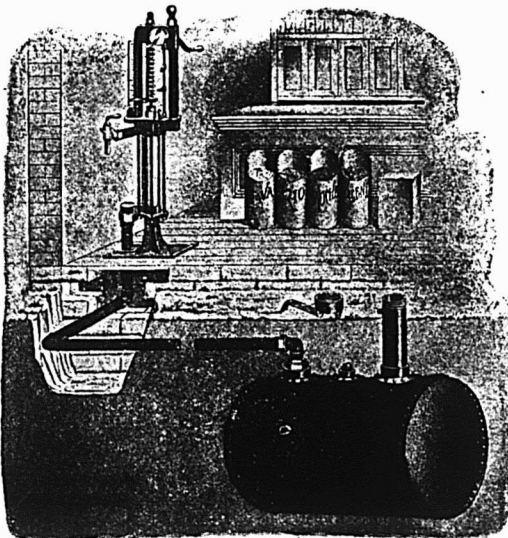
QUAND ANNONCER?

Le temps d'annoncer, c'est lorsque vous désirez accroître le volume de vos affaires. Il n'y a rien de neuf dans ce dicton; mais il vaut la peine d'être répété souvent.

N'ENCOUREZ PAS LE RISQUE AVEC LA GAZOLINE

MAIS EMPLOYEZ UN

Appareil d'Emmagasinage a Gazoline, a Longue
Distance de BOWSER



Pompe dans le magasin, réservoir enfoui dans le sol.

Il constitue une protection absolue contre
le feu et les pertes qui en résultent.

UN SEUL GALLON DE GAZOLINE DANS L'INTERIEUR DE LA BATISSE
ET CELUI-CI A L'INTERIEUR DE LA POMPE.

RESERVOIR EN FORTE TOLE D'ACIER, RIVEE ET SOUDEE.

IL EST AUTORISE PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCE.

MESURE DES GALLONS, DES DEMI-GALLONS OU DES PINTES.

POMPE TOUTE EN METAL.

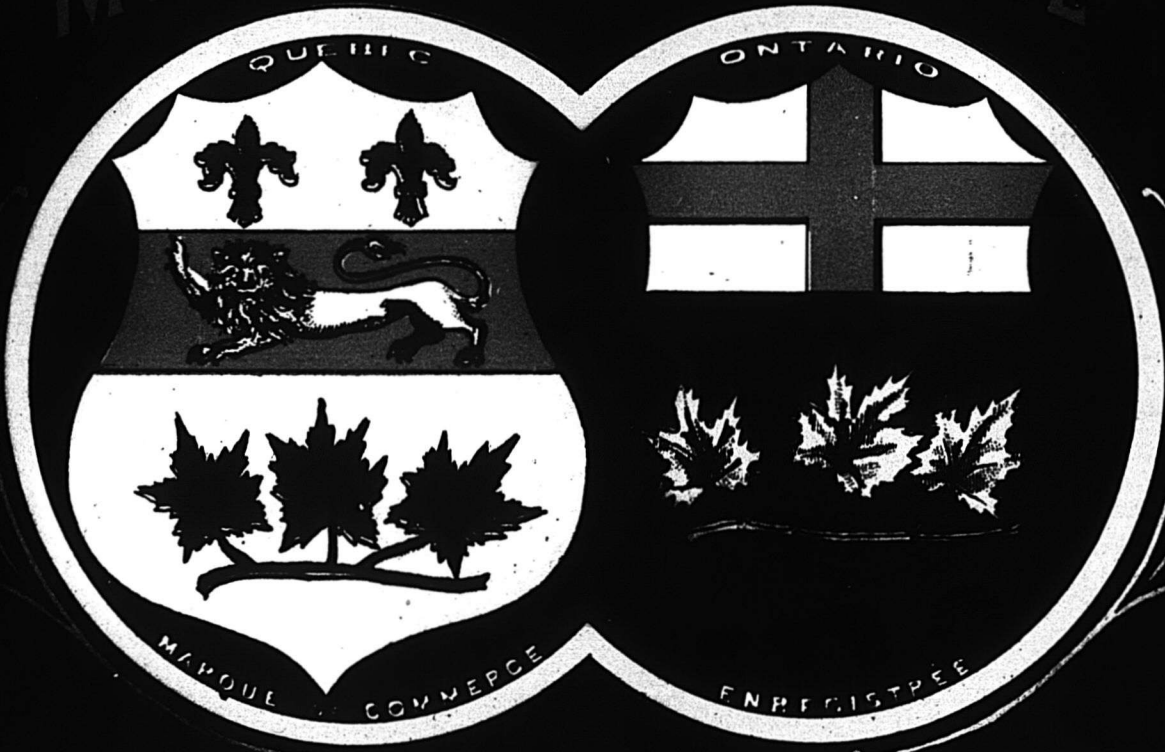
Demandez le Catalogue "C.C."—Il n'y a pas de meilleur temps
que maintenant.

NAP. ROSCONI, Représentant pour
la Province de Quebec
622, Avenue de l'Hotel-de-Ville, MONTREAL.

S. F. BOWSER & Co
FORT WAYNE, INDIANA

C. DIGNARD & CIE

MANUFACTURIERS DE



BISCUITS

245 AVENUE DE LORIMIER

MONTREAL

THE CANADA ENG & LITHO COY LTD. MONTREAL.

FAC-SIMILE DE NOTRE ÉTIQUETTE-ADRESSE

HATEZ-VOUS ! HATEZ-VOUS !

de donner vos commandes, car les 25.000 caisses contenant les 25.000 jeux de cartes de luxe s'enlèvent rapidement, et bientôt il ne sera plus temps de profiter de ce superbe cadeau de la saison !



Le Gin Canadien Melchers



Est le seul Gin distillé, fermenté et vieilli sous le contrôle du gouvernement.

BOIVIN, WILSON & CIE, 520 rue St-Paul, Montreal, seuls concessionnaires.

TOUJOURS EN AVANT !

C'EST LE

Vin St-Michel

La vente du VIN ST-MICHEL est plus considérable que celle de tous les autres toniques importés réunis.

CE TONIQUE MERVEILLEUX

Enrichit et purifie le sang,

Donne la vigueur et la fraîcheur,

Calme la nervosité et l'insomnie,

Fait renaître l'appétit,

Aide à la digestion,

Embellit la nature,

Rend la santé aux malades !



BOIVIN, WILSON & CIE, 520, rue St-Paul, seuls Agents pour l'Amérique du Nord.

VOYAGE COMMERCIAL AU CANADA

Correspondance Spéciale adressée au
" Birmingham Daily Post. "

DEPUIS plusieurs années, tel un astre de première grandeur, le Canada brille au firmament commercial. Dans ce pays sont parvenus des comptes-rendus tellement flatteurs concernant la prospérité, que le plus apathique des manufacturiers britanniques a fini par se rendre compte de l'existence du Grand Dominion et de son Nord-Ouest. De là, sans doute, la cause de l'invasion de cette colonie par des commis voyageurs anglais qui depuis environ six mois s'y sont rendus—m'a-t-on assuré—en nombre jusqu'ici inconnu. Personnellement, j'ai été un de ces voyageurs, et comme tout ce qui concerne les voyages au Canada, en tant que source générale d'informations, présente en ce moment un intérêt tout spécial; *pro bono publico*, je me propose d'offrir ici un résumé des remarques que j'ai faites en cette occasion. On me pardonnera peut-être d'affirmer que bien que le Canada me soit nouveau, je suis un vieux "routier" connaissant par expérience presque tous les pays d'Europe; et, en outre, parfaitement au courant des marchandises que je dois vendre. Mes impressions ne sont donc pas celles d'un novice; ni mon expérience celle d'un type très commun au Canada—l'aventurier commercial, lequel s'est procuré quelques agences secondaires de marchandises qui, précédemment lui étaient totalement inconnues.

Ce fut donc avec de grandes espérances, et de belles perspectives, que je partis à la conquête de nouveaux champs à exploiter. Si je ne me représentais pas un sol vierge, non encore labouré par la charrue de l'agent d'affaires britannique; au moins je pensais être à peu près certain de rencontrer un peuple bien disposé en faveur des marchandises anglaises—un peuple vif à savoir les mérites d'une idée nouvelle; disposé à apprécier la nouveauté de certains dessins; à même d'établir une différence entre les articles bien faits et ceux rapidement confectionnés; et par-dessus tout, un peuple qui, lorsqu'il achète, achète en grande quantité. Il est fâcheux hélas! que j'aie à le consigner; mais la vérité avant tout: successivement toutes mes illusions furent anéanties. Même, je me suis amplement convaincu que ce qui m'est advenu n'est nullement exceptionnel. J'ai comparé mes notes à celles de plusieurs douzaines de voyageurs, mes collègues; notes qu'ils recueillirent durant leur premier voyage au Canada et je

n'en ai pas rencontré dont le verdict fut sensiblement différent du mien.

Illusions évanouies

D'abord, considérons la faveur accordée aux marchandises anglaises, que chez nous nous supposons être très recherchées des loyaux canadiens. Cette illusion doit disparaître tout comme d'autres croyances mal fondées. Au Canada, comme partout ailleurs, le patriotisme cesse dès qu'il faut mettre la main à la poche. Quel que soit le sentiment patriotique du Canadien, sa formule philosophique en affaires est "Le Canada pour les Canadiens", car tout d'abord il favorise les industries de son pays. Il est vrai, cependant, que ses sentiments de loyauté envers la Mère-Patrie, le poussent—toutes autres choses étant égales—à favoriser l'Angleterre de préférence à l'étranger; de là le tarif préférentiel. Mais, ses goûts, ses habitudes, sa façon de vivre le portent plutôt vers les américains. En tout; dans la façon de meubler leurs maisons, d'installer une manufacture, d'aménager un hôtel, d'établir une voie ferrée dans les questions d'hygiène, d'éclairage, de trafic urbain; même quant aux ports, les canadiens s'inspirent des progrès réalisés aux Etats-Unis. Cela d'après l'inflexible loi qui veut que le petit gravite autour du grand. Et il en est ainsi non seulement en vertu d'une loi naturelle, mais, même, dans ce cas cette dernière a été aidée dans ses effets par la longue négligence dont la Mère-Patrie a fait preuve vis-à-vis de sa colonie; c'est au point qu'on se demande comment une telle incurie n'a pas tout aussi bien, totalement sapé au Canada l'allégeance politique qu'il doit à l'Angleterre. Quand on fait cette remarque aux Canadiens, ils répliquent non sans raison—que ce n'est que depuis peu d'années que l'Angleterre a daigné, soit en politique, soit au point de vue commercial, entretenir des relations étroites avec le Canada. Ainsi se fait-il, que l'influence américaine présente l'obstacle le plus sérieux qu'ait à combattre le manufacturier anglais, dans la lutte entreprise de divers côtés, afin de s'assurer le commerce canadien.

En fait de marchandises décoratives: telles que bijouterie, articles plaqués, objets métalliques artistiques, lampes, verrerie, vaisselle—il faut là compter avec le goût américain; or ce goût se porte vers les choses légères et brillantes, par opposition aux articles plus unis et mieux finis qui donnent la caractéristique du marché britannique. Quant à la quincaillerie, à l'ébénisterie, aux cuivres de la bâtisse, aux appareils de chauffage ou ustensiles de

cuisine à l'éclairage électrique, aux installations de plomberie ou d'hygiène; on a à faire face à une vive concurrence américaine qui, dans de nombreux cas, offre des articles brevetés plus intelligents, avec des notions commerciales plus à la main. Mais même dans les cas où il n'existe entre les produits offerts aucune différence matérielle, on doit tenir compte des idées américaines et de la façon dont ces derniers procèdent quant aux choses de la cuisine ou de l'ameublement; on doit aussi se conformer aux modèles et aux règlements américains, que partout les Canadiens adoptent de confiance. Il en est ainsi jusque dans le domaine des sports; le "baseball" et non le "cricket" est le jeu national canadien; le boghei et non le "dogcart" est le véhicule usité pour les promenades; quant au cyclisme il est en faveur auprès des masses et non auprès des classes élevées; les machines montées dans ces genres de sports appartiennent à la classe inférieure de ces productions yankees, faites d'après les idées américaines "va comme je te pousse", lesquelles idées prévalant au Canada disposent de l'usage d'accessoire superflus tels que sonneries, freins, et lampes. Point n'est besoin d'être du métier pour voir combien les canadiens copient les yankees, au sujet des chapeaux, de la bonneterie et de la chaussure.

A propos du Tarif Préférentiel

"Ah! disent les anglais, nous avons maintenant obtenu un tarif préférentiel." Mais, on ne sait pas généralement chez nous—ou, si on le sait, ce n'est qu'imparfaitement—combien peu compte dans la lutte cette préférence. Il est donc peut-être bien de dire, que bien que nous jouissions d'un rabais douanier de un tiers des droits usuels, ce rabais ne représente seulement que 10 pour cent de la valeur des articles manufacturés, lesquels pour la plupart sont soumis à un droit d'entrée de 30 pour cent. En d'autres termes, tandis que les articles américains paient au Canada un plein droit d'entrée, ceux provenant de l'Angleterre y entrent pour 20 pour cent net. Ce n'est, on en conviendra qu'une petite avance que nous obtenons ainsi dans la grande course commerciale, et telle qu'elle est neutralisée par la proximité des grands districts manufacturiers de la Nouvelle Angleterre et de la Pennsylvanie. En ce qui concerne la nature première brute ou les marchandises en vrac il suffit parfois de renverser l'échelle, mais je ne m'occupe ici que de marchandises manufacturées, telles que celles qui forment la principale production de Birmingham et des Midlands, et, quant à ces d'articles

THÉS, EPICERIES, PROVISIONS, VINS et LIQUEURS.

Le plus fort stock.

La plus grande variété.

NOTRE SYSTEME :

BAS PRIX.

ECOULEMENT RAPIDE.

GROSSES AFFAIRES.

Quelques ordres d'essai vous convaincront que nous méritons

VOTRE CONFIANCE.

Nous avons :

Matériel sans égal. Personnel compétent.

Organisation parfaite.

HUDON, HEBERT & CIE

Importateurs et Négociants en Gros d'Epicerie, Vins et Liqueurs

MONTREAL.

La Firme ayant la direction la plus libérale au Canada.

res la différence de un shilling offerte au consommateur sur un demi-souverain, est ma foi, tout à fait trop petite, pour compenser des habitudes prises, le goût ou le patronage.

Ainsi, il peut se faire qu'on importe au Canada les marchandises de n'importe lequel de vos plus célèbres manufacturiers anglais; que ces marchandises soient d'un dessin excellent, sans faute en tant que fini, d'un prix convenable; et, cependant, si elles s'écartent du style américain et du goût qui prévaut sur le moment, on ne trouvera pas à les vendre.

Ceci m'est arrivé avec deux articles séparés et distincts, mais non connus de tous; néanmoins, ces articles de fabrication anglaise, se vendent non seulement en Angleterre et au moins dans une colonie anglaise, mais même partout en Europe.

Il ne faudrait pas croire non plus que toute la difficulté consiste à introduire au Canada des marchandises spéciales, faites pour "lutter contre" celles provenant des Etats-Unis. Car, pour ma part, je n'ai jamais trouvé un peuple aussi difficile à convaincre d'une nouvelle idée que le peuple canadien. Cette particularité ne constitua pas, je l'avoue, la moindre des surprises de ma tournée au Canada, même je déclare qu'elle se trouva être absolument l'opposé de ce à quoi je m'attendais. Avec moi j'avais une ligne d'articles absolument nouveaux—quelque chose d'entièrement inédit par rapport à ces marchandises, dont je n'ai pas la liberté d'indiquer la nature. Au début de l'année j'avais fait un tour à travers la plus grande partie du continent Européen afin de placer ces produits; ils furent promptement et avidement recherchés dans toute leur gamme. Or, au Canada, personne n'en a voulu. On m'y assura que "ces marchandises n'étaient pas en demande." Je subis un sort analogue au sujet d'un certain nombre d'articles brevetés en Angleterre que j'avais avec moi, et qui se vendent bien tant chez nous que sur le continent. J'ajouterai que rien dans ces articles ne les rendait inserviables ou à même de ne pas convenir aux Canadiens. Mais ils étaient nouveaux, et... n'avaient pas encore été "demandés". C'est ce qui fit qu'il me fut impossible de les rendre intéressants pour qui que ce fût. Tels sont les gens qui clament aux oreilles des anglais qui vont à petits pas, qu'ils sont eux toujours "en avant de leur époque!"

La raison de cette extraordinaire lacune d'intérêt concernant de nouvelles marchandises—qu'il ne faut pas confondre avec l'impulsion d'achat dont jouissent de nouvelles bagatelles à bon marché—est due, selon moi, à ce qu'au Ca-

nada les maisons de commerce indépendantes existent à peine. Car tant en ce qui concerne les "magasins" de détail que ceux de gros, le commerce est en mains de compagnies limitées, beaucoup plus qu'il ne l'est en Angleterre. C'est ce qui fait que le voyageur arrive difficilement en contact avec les chefs de maisons, mais a, au contraire, presque totalement à traiter avec des acheteurs chefs de départements. Ce sont pour la plupart de tous jeunes gens—sont la plupart de tout jeunes gens—beaucoup trop jeunes d'après nos idées anglaises; bien qu'il n'y ait pas de canadien de vingt-cinq ans, qui selon lui, ne soit à même de gérer quoi que ce soit au monde. Toute paradoxale que paraisse la chose, il n'en est pas moins vrai que cette jeunesse est l'antagoniste des idées nouvelles. Ces acheteurs départementaux manquant du stimulant que leur fournirait la concurrence de quelques maisons indépendantes de premier ordre, tombent dans la routine et suivent tous le même sillon. Leur horizon commercial se confine à ce qu'ils savent devoir se vendre; et comme ils répondent du succès de leur département, ils ne "courent aucun risque." Si on nous demande des poêles, disent-ils, "conséquemment montrez-nous des poêles" et nous nous occuperons de vos prix; mais ne nous ennuyez pas avec un article appelé à remplacer les poêles, lequel nous causerait des désagréments pour le présenter au public." Que si l'on donne à vendre aux Canadiens des marchandises régulières, ils se dépenseront en annonces mirifiques, monteront des ballons, et réduiront leurs prix, mais c'est tout. Là est la clef principale des affaires du canadien, sa "smartness."

Lenteur de la Clientèle Canadienne

Les remarques qui suivent, touchent le Canadien pris "sur le vif". Certes, il est peu ou point d'assertion qu'il ressent autant que de lui dire qu'il est "lent". Jamais il ne se fatigue de répéter: "Vous, les Anglais vous êtes lents." Cependant, en tant qu'acheteur, de tous les peuples que je connais pratiquement, le peuple canadien est le plus lent. Le Canadien est ainsi, mais non pour venir voir vos échantillons, car cela il le fait vivement par pure curiosité. Toutefois, c'est plus tard, lorsque le client s'est décidé à vous donner une commande, qu'il vous fait vous préparer à traverser une période d'exaspération, car le dit client ne se décide que difficilement à écrire ses ordres. Tel est le cas principalement avec les jeunes gens acheteurs dont j'ai

déjà parlé. Ces derniers ne tiennent nul compte du temps—du nôtre bien entendu—s'en servant à leur profit avec l'assurance propre à de jeunes hommes fils d'un jeune pays. Or, il se peut que vous ayez à faire vos offres dans plusieurs départements; dans ces conditions votre cas est précaire; car toute commande départementale doit selon un système de routine, passer par une filière compliquée. Etant donné que chaque acheteur se fait tirer l'oreille, le voyageur peut être maintenu indéfiniment en suspens, avant d'en avoir fini avec la maison où il se présente. D'après mon expérience à cet égard, je suis persuadé que quant à la célérité, les "magasins" canadiens ne le cèdent en rien aux honorables et si lentes méthodes du ministère de la guerre anglais. Et, ne soyez pas surpris si, lorsque vous recevez votre commande, vous la trouvez piteusement insignifiante par rapport à l'amplitude des idées que vous étiez habitué d'entretenir à l'égard des choses américaines. Car, le canadien, si en avant de son époque a toujours l'habitude de faire "mettre de côté" ses marchandises dix-huit mois à l'avance. C'est du moins ce qu'il nous dit. Lui qui prétend écouler chaque année des milliers et des milliers de dollars de telle ou telle classe de marchandises, il ne peut cependant que difficilement acheter un petit lot des vôtres, pour voir comment "elles prennent". C'est de la vieille histoire qu'on ne s'attendait pas à entendre dans le nouveau monde.

Il n'est que juste de dire—et ce fait est intéressant à noter—que ces caractéristiques de l'homme d'affaires canadien, sont associées à une grande affabilité de manières; la facilité d'aborder étant une autre de ses qualités. Le voyageur à son premier voyage n'éprouve aucune difficulté à voir les chefs de maisons ou de départements, à n'importe laquelle des heures d'affaires; ce qui est dû en grande partie à l'aménité native des Canadiens, car je n'ai jamais insinué nulle part qu'il n'est pas un joyeux compagnon. Ces particularités tiennent aussi à ce qu'il a adopté les principes propres aux hommes d'affaires américains—que nous, Anglais, nous pourrions—si on copie avec avantage—afin de vous tout le monde, pour ne rater personne. Cependant ces agréables vertus, qui sont si celles des charlatans polis, ne faut pas l'oublier; aussi moi qui suis assez vieux pour être rassis sur ces choses, j'ai rencontré de nombreux Anglais fort ingénieux et très capotés, trouvés d'abord enchantés de ce qu'on leur fit au Canada, puis déçus en raison directe de leurs dispositions.

SIROP DU Dr J. O. LAMBERT

(Seul Sirop de Goudron à l'Huile de Foie de Morue enregistré au Canada.) . . .



GUERIT

Toux, Rhume, Bronchite, Catarrhe, Asthme, Coqueluche et la Consommation dans la première période

SI NON ARGENT REMIS

A vendre partout 35 cts.

PAS DE COMMENTAIRES

Le SIROP DE GOUDRON à L'HUILE DE FOIE DE MORUE (sans goût) du Dr J. O. LAMBERT est adopté par l'Hopital des Incurables de Montréal où il est employé avec le plus grand succès. "Qu'on se le dise."

Dr J. O. LAMBERT,

Bureaux et Laboratoires

2119 RUE NOIRE-DAME, MONTREAL
178, 9ème AVENUE, NEW-YORK.

Principaux distributeurs en Amérique

MONTREAL,	22 De Bresoles
NEW-YORK,	178, 9ème Avenue
BOSTON,	1104 Dorchester Avenue
CHICAGO,	177 Harrison Avenue
ST. LOUIS	564 Harrison Street
ST. PAUL,	1704 Market Street
DETROIT,	529 Wabasha Street
	446 Gratiot Avenue

Exigez la photographie et la signature du Dr Lambert sur chaque bouteille. Qu'il soit bien compris que si le Sirop du Dr Lambert ne produit pas les effets tels que représentés, l'argent est remis.

Quelques réflexions

On ne peut trop vanter la prospérité du Dominion, et dire aussi qu'il s'y fait de grosses et régulières affaires avec des maisons anglaises. Que dans certains cas, de telles affaires et leurs représentants soient beaucoup moins sujets aux conditions que j'ai décrites, cela va sans dire; je n'ai pas à dire ici comment se font et quelles sont ces affaires. J'offre tout bonnement, et gracieusement une sorte de guide aux maisons anglaises qui ont en vue d'ouvrir des relations commerciales avec le Canada, et je leur donne une idée de ce qui les y attend. Je me suis efforcé de montrer que les manufacturiers anglais ont encore beaucoup de chemin à faire s'ils veulent sur ce terrain joindre les américains. Le commerce canadien n'est pas ainsi que le pensent d'aucuns, une espèce de pomme mûre prête à tomber entre les dents des Anglais qui ouvrent la bouche pour la recevoir. Pour les maisons, là-bas inconnuës—bien qu'elles le soient beaucoup chez nous—la lutte doit être chaude. Les maisons anglaises ne doivent pas aussi s'imaginer qu'elles atteindront au succès parce qu'elles sont "vieilles". L'âge n'inspire aucun respect au Canadien; tout de suite cela l'induit à parler de "toiles d'araignées." On racon-

te l'histoire d'un magasin canadien qui ayant longtemps joui d'une sorte de monopole, se trouva un jour en présence d'un concurrent. La vieille maison mit au-dessus de sa porte une enseigne ainsi conçue: "Etablie depuis plus de cent ans"; sa nouvelle concurrente s'empressa de faire mettre au-dessus de sa porte: "Etablie la semaine dernière pour enrayer une maison vieille d'un siècle." Il n'est pas douteux que cette dernière plut davantage au sentiment canadien.

Je ne connais aucun pays au monde, où les voyages soient plus coûteux qu'au Canada. Si un homme emporte avec lui des échantillons, il devra déposer un cinquième de leur valeur, avant de pouvoir les déballer. La douane impose ses caisses de voyage, et ses paniers selon l'arbitraire évaluation des préposés aux douanes. On ne peut aucunement se faire rembourser ces droits en quittant le pays. C'est là une exaction que ne pratiquent pas les gouvernements européens les plus arbitraires; ce n'est pas de la "politique fiscale" c'est de la pure filouterie et on devrait s'en occuper dans les chambres de commerce d'Angleterre. Au Canada les distances sont énormes et le trafic du fret est à la fois lent et incertain. Conséquemment le voyageur doit toujours, avec grandes dépenses,

envoyer ses caisses par "express." Les hôtels y sont excellents mais chers. Dans ce pays on manque des "boots" anglais ou des "commissionnaires" du continent qui se chargent des petites affaires inattendues. Tous les petits services doivent être payés à des taux exorbitants, ou il faut s'en passer. Il n'existe pas là-bas de camionneurs pour porter les caisses chez le client: il faut les envoyer à l'aller et au retour par l'entremise des "compagnies de transport," au coût de 25c par colis pour chaque direction. Et ainsi de suite, pour toute la gamme des petites dépenses—depuis le cirer de chaussures à 10 cents, jusqu'à la voiture de place à 21-2 dollars pour une course de dix minutes. Bref, le voyageur doit s'attendre à payer un dollar pour chaque shilling qu'il paierait chez nous. S'il est peu content de n'être servi que pour la valeur d'un shilling, il devra se consoler et penser qu'il paye la balance pour "l'expérience" qu'il acquiert.

VANILLE ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est. 1122, Montréal.

Celui qui compte sur la chance pour réussir, sera heureux s'il la trouve.



“Le Scotch Marchant”

SPECIAL OLD HIGHLAND WHISKY”

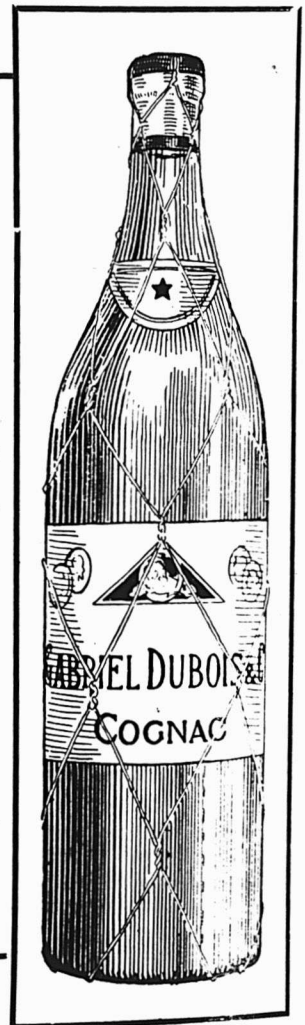
est absolument pur et très vieux; il possède un bouquet savoureux et délicat qui ne peut pas être égalé. Essayez-le; il vous donnera satisfaction.

LE COGNAC

Gabriel Dubois & Cie

est recommandé par tous les Médecins et est en vente dans tous les Bars et les principales épiceries. Demandez-le.

A. O. Fiset, = = Agent.



1842

1904

Notre Motto—En Avant !

NOS AGENCES :

BOULESTIN & CIE, Cognac

La meilleure qualité importée au Canada, " FINE " et " EXTRA FINE CHAMPAGNE. "

GONZALEZ, STAUB & CIE, Cognac

Qualité choisie et recommandable.

J. PRUNIER & CIE, Cognac

Bonne qualité de " COGNAC. "

C. DERVOS & CIE, Cognac

Qualité de choix et incomparable pour le prix.

P. HOPPE, Schiedam & Amsterdam

Genièvre " IMPERIAL, " " NIGHT CAP. " Liqueurs Fines et cordiales.

JAMES AINSLIE & Co., Leith & Glasgow

Whiskies Ecossais, BIEN MURIS.

JAMES L. DENMAN & CO. Ltd, Glasgow

Whiskies Ecossais, " BIG BEN " 10 ans.

THE UNITED ALKALI CO. Greenbank Works, Liverpool, Ang.

Manufacturiers de LESSIVES, POTASSE, CHLORURE DE CHAUX, Etc.

BRUSSON JEUNE, VILLEMUR, Hte Garonne

Un des plus grands manufacturiers de PATES ALIMENTAIRES. Qualité supérieure.
Capacité, 50,000 lbs. par jour.

DUBONNET & FILS, PARIS, France

Propriétaire du célèbre vin apéritif et tonique " DUBONNET. "

F. MARTINAZZI & CO. TURIN, Italie

VERMOUTH fin, Sec et Sucré (litres).

SOCIETE ANONYME A. SAUPIQUET, Nantes

PRODUITS ALIMENTAIRES, en conserves.

SOCIETE ANONYME DES "SOURCES ST-LOUIS," VICHY, St-Yorre

Eau Minérale " TRÈFLE ROUGE. " La plus gazeuse (naturelle).

CIE J. L. MATHIEU, Sherbrooke

Manufacturiers de MÉDECINES PATENTÉES, SIROP DE GOUDRON.

Seuls propriétaires des célèbres marques de Thés Japans " Beaver " et " Owl Chop. "

Distributeur du Thé Ceylan " Abeille " (paquets).

L. CHAPUT, FILS & CIE

Epiciers en gros et Importateurs de Thés, Cafés, Vins et Liqueurs

21 et 23 RUE ST-ANTOINE, . . . MONTREAL.

LE BLE, LA FARINE, LE PAIN

Au moment où déjà tombent les premières neiges canadiennes de l'année, à l'approche de l'hiver, qui, sauf dans les pays chauds, force l'homme à se suralimenter afin de combler les pertes d'énergie que cause le froid; il nous semble intéressant d'entretenir nos lecteurs de ce produit alimentaire et indispensable qu'est le blé.

Aussi nécessaire à la vie que l'air que nous respirons, que l'eau potable que nous buvons, le blé qui est une graminée, a des origines douteuses. On en connaît huit espèces alimentaires; celle que l'on cultive en ce pays étant le blé froment, ou blé proprement dit.

Or, si la plante dont nous parlons et son grain n'ont pas considérablement changé d'aspect depuis les temps les plus reculés; si même, les parties constituant le blé sont demeurées sensiblement les mêmes; il n'en est pas moins vrai que, grâce à des manipulations spéciales, cette céréale offre aujourd'hui à l'homme des qualités alimentaires plus développées que jadis.

Cela tient évidemment aux recherches entreprises par les savants contemporains. En effet, non contents de voir produire du beau blé, les chimistes ont voulu déterminer rigoureusement les parties composantes de ses grains, et ils en sont arrivés à la conclusion que: suivant le sol et malgré son aspect extérieur, le blé, après avoir été converti en farine, puis en pain, possède des vertus nutritives différentes.

Combien surpris seraient les bons meuniers d'antan, s'il leur était donné de parcourir une des minoteries modèles de

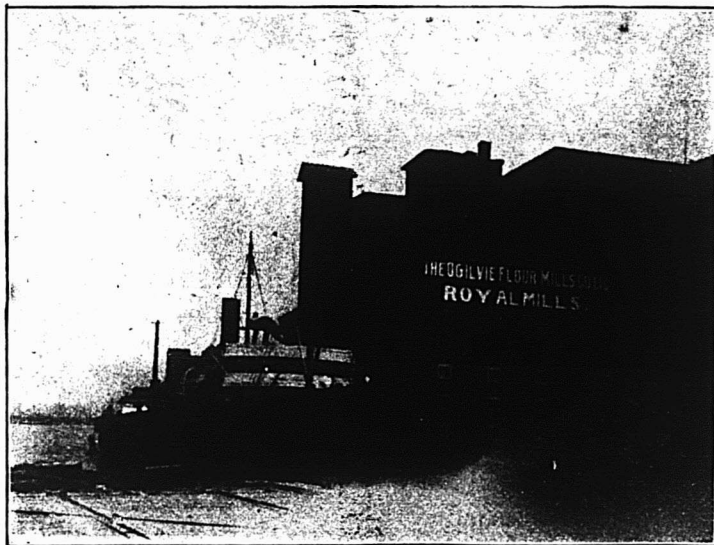
notre époque? Il est passé, en vérité, le temps où ces braves gens, dont la renommée dépendait de la bonté de leur farine, se contentaient de juger au toucher de la qualité du blé.

Rien ne rappelle plus les procédés rudimentaires et surannés, dont on se servait du temps des Pharaons et même de Washington. Ils ont vécu les moulins à aube ou à vent; de nos jours on a des machines mues par la vapeur et par l'électricité, qui relèguent dans le passé les énormes meules de granit chères à nos pères. Mais, c'est surtout dans le choix

du blé et dans les procédés d'analyse de sa farine, qu'il faut constater le progrès.

Jadis on se contentait de voir si le blé était sain et sans poussière, avant de le moulin; cette inspection élémentaire, sinon nécessaire, est insignifiante si on la compare aux nombreuses et savantes expériences que l'on fait maintenant pour établir la valeur d'une farine et celle du blé dont il provient.

C'est donc de ces procédés d'analyse du blé que nous allons nous occuper, empruntant quelques notes à un mémoire



Les moulins "Royal Mills" et l'élevateur. Cette minoterie est sans nul doute la plus considérable de l'Empire Britannique. Elle produit plus de 4,000 barils de farine par 24 heures.

DALY & MORIN

Toiles sur Ressorts

POLES ET ORNEMENTS DE POLES
BROSSES, PINCEAUX, BALAIS.

En main: Jobs dans les Toiles

PROMPTE LIVRAISON.



DALY & MORIN,

32 rue St-Sulpice,
MONTREAL.



Fergusson's "P. & O." SCOTCH WHISKEY

SPECIAL LIQUEUR
10 ANS D'AGE . . .



Alex. Fergusson & Co.,
GLASGOW

SUCCESSALE DE MONTREAL :
214 rue St-Jacques
J. Walter Tresidder, Agent.

SUCCESSALE DE QUEBEC :
Henri Beutey,
AGENT.

lu naguère à Hamilton devant la troisième convention annuelle des maîtres boulangers Canadiens, par le professeur A. Gray, chimiste analyste de la grande Compagnie des Moulins Ogilvie.

Nous parlerons spécialement de cette minoterie de tout premier ordre, l'une des plus importantes du monde; parce que s'étant rendu compte depuis longtemps que le Canada est appelé à devenir le grenier de l'univers; Ces Messieurs qui dirigent la "Ogilvie Flour Mills Co. Limited," n'ont rien négligé pour rendre leurs immenses établissements les modèles du genre, et cela à tous les points de vue.

Ce qui caractérise surtout les moulins de cette compagnie, c'est le soin qu'elle apporte à se procurer le blé que plus tard, elle vendra dans le monde entier sous forme de farine de premier choix; tout le grain qui entre à la "Ogilvie Flour Mills Co. Limited," étant scrupuleusement choisi.

Nous allons voir jusqu'à quel point est poussée la minutie des expériences, afin d'obtenir des farines irréprochables; les méthodes employées, étant si rigoureuses, que: ses meuniers sont aujourd'hui comme demain tout aussi sûrs de produire la même qualité de farines de premier ordre. Quant à la qualité, ajoutons qu'il est impossible d'établir une différence entre les farines de marques variées, livrées au commerce à des époques différentes par la Compagnie Ogilvie; si bien entendu, l'on compare deux à deux des échantillons de même marque. De là, sans doute, l'uniformité des résultats obtenus par les boulangers qui emploient les farines Ogilvie; car le pétrissage de la pâte et sa cuisson sont intimement liés à la qualité de la farine. Ainsi, si

l'on désire avoir toujours la même sorte de pain, faudra-t-il employer la même farine manipulée et préparée dans des conditions identiques. Certes, il est possible de faire du pain sans être initié aux mystères de la fabrication de la farine, toutefois un bien meilleur résultat est obtenu lorsque le boulanger connaît les secrets de l'art du minotier et que celui-ci, de son côté, est au courant du travail de la boulangerie.

Il n'y a pas plus de douze ans, cependant, que les méthodes expérimentales d'analyse et d'essais de la farine et du blé étaient encore tout-à-fait primitives,

et partant incomplètes. Les minotiers avaient accoutumé de se fier aux rapports de leurs inspecteurs de céréales, et à ceux de leurs meuniers, afin de maintenir autant que possible l'uniformité de leur production. Y parvenaient-ils? Il est permis d'en douter.

A l'époque dont nous parlons, on ne s'occupait nullement de faire l'essai du blé. Pourvu qu'il fût dût, tout était dit; et il fallait en avoir moulu des centaines de boisseaux, c'est-à-dire avoir commencé à livrer aux boulangers la farine qui en provenait, pour que ces derniers, donassent leur verdict. Aussi, comme ceux-



Département expérimental pour les farines de la "Ogilvie Flour Mills Co., Limited."



Rien que du Nouveau

LA MENZIE WALL PAPER CO., LIMITED

N'OFFRE A SA CLIENTÈLE QUE DES

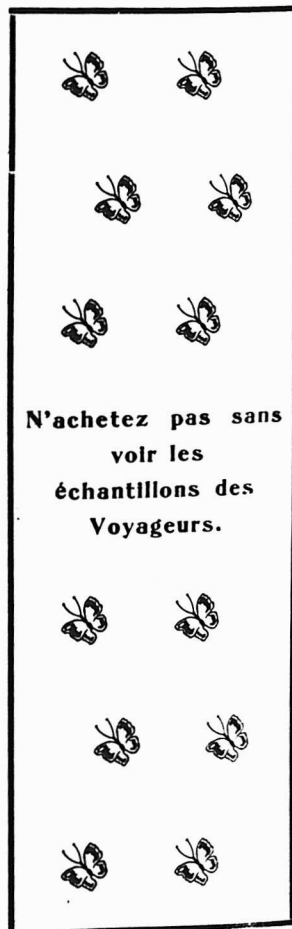
Tapisseries absolument nouvelles

à des prix excessivement avantageux.

Daly & Morin

Montreal,

Agents.



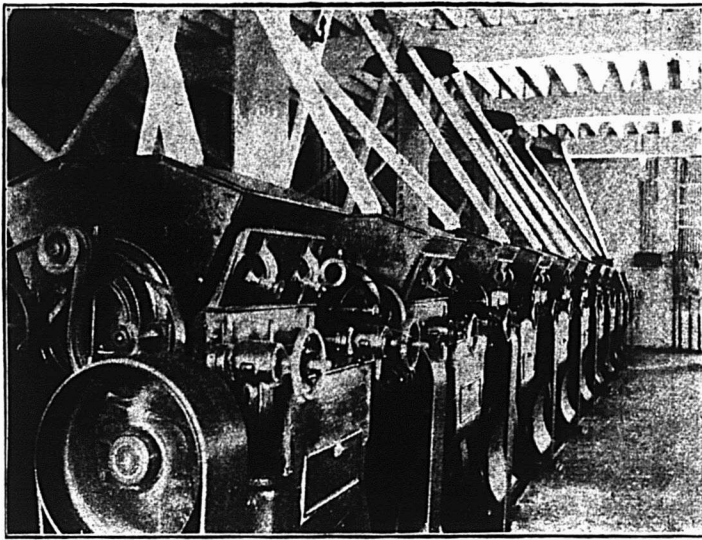
N'achetez pas sans
voir les
échantillons des
Voyageurs.

Nous Sommes Importateurs
ET
Agents des meilleures Manufactures
ET
Producteurs d'Europe

Légumes Français en boîtes et sous verre, Potted Meats, Patés de Foies Gras, Champignons, Truffes, Artichauts, Asperges, Macaronis, Vermicelles, Olives (Queens, Espagnoles, Manzanillas, aussi farcies au piment) Huiles à Salade, Câpres, Anchois à l'Huile et en Saumure, Sardines, Polis pour l'Argent et le Cuivre, Prunes Françaises, Gelées de Bar-le-Duc, Fruits Cristallisés et Glacés en Boîtes et en Paniers de fantaisie, Chocolats Français, Couleurs Végétales de Breton, Gélatines, Pulpe d'Abricot et de Reine-Claude, Gousses de Vanille, et Manufacturiers d'Essences Culinaires, Sirops en boîtes de fantaisie, etc.

ECRIVEZ POUR NOS PRIX

HENRI JONAS & Co.,
MONTREAL.



Série de machines du moulin "Royal" de Montréal, sises à l'étage où l'on moud. Système Foster pour analyser le gluten et faciliter son développement

ci travaillent souvent de façons différentes, il arrivait que leurs appréciations à ce sujet, ne s'accordaient pas toujours. Quant aux méthodes d'analyser la farine, elles étaient des plus simples, telles que celles dont se servent encore certains minotiers et acheteurs de farines peu progressifs. Par exemple, on malaxait dans le creux de la main un peu de farine détrempeée, sans mesurer ni peser; c'est, on en conviendra, un ancien procédé. Il peut avoir quelque valeur lorsqu'il est pratiqué par des experts, mais les résultats cherchés sont si délicats qu'on ne saurait le préconiser. Et, quand le commun des mortels s'en sert, il est absolument sans valeur et même décevant.

Seul le meunier qui est familier avec le blé qu'il moud peut se rendre compte des diverses qualités de farine. Du reste, il est maintenant reconnu que le blé provenant du Nord-Ouest Canadien, tout en ayant pratiquement le même aspect et le même poids, varie plus ou moins dans sa composition. Or, comme la surface de culture du blé augmente au Canada, que de nouveaux champs de blé sont sans cesse mis en exploitation, il est évident que le problème de l'uniformité du blé se fait de plus en plus difficile, vu la différence de la composition des terrains sur lesquels il pousse.

Cependant, les boulangers sont exigeants, ils demandent de la farine de première qualité et toujours la même, aussi faut-il les contenter; on n'y parvient pas sans peine, car ces boulangers travaillent dans des boulangeries modernes bien éclairées et bien ventilées, et peuvent constater facilement tout changement que subirait la farine.

Ce fut aux Etats-Unis, il n'y a pas longtemps, que les boulangers ayant demandé une qualité constante de farine, les minotiers se rendirent compte que: pour les satisfaire, il était nécessaire de connaître chimiquement la composition du blé. Il est vrai qu'avant cette époque on avait déjà des données scientifiques sérieuses sur cette composition, mais le caractère abstrait de ces connaissances, faisait qu'il était difficile de les appliquer à la pratique dont devaient se servir les contrôleurs des farines. Entretemps, M.W. Howard de Minneapolis imaginait et perfectionnait un système comparatif de cuisson du pain; Ce monsieur,

un expert en la matière, pensait que la cuisson expérimentale de la pâte du pain, et les procédés usuels et simples du contrôle de la farine, donneraient la seule solution satisfaisante du problème proposé. C'était, on le voit, imposer la pratique de préférence à la théorie; ce mode d'agir était donc défectueux, outre qu'il était lent. Rarement le pain produit par cette méthode était absolument similaire à lui-même; M. Howard dut le reconnaître après de nombreuses expériences. On chercha donc autre chose.

Ce fut aussi vers cette même époque qu'une des grandes minoteries de Minneapolis installa un laboratoire, avec fours y attendant, etc. Bientôt elle fut imitée par d'autres compagnies et les progrès, les améliorations ne se firent pas attendre.

Tout cela n'alla pas sans dépenses, car l'installation de tels laboratoires, est coûteuse. En effet, nombreux sont les instruments délicats, y employés, qui doivent être faits sur commande. Ce ne sont donc que les minotiers qui écoulent de grandes quantités de farine qui peuvent se payer ce luxe.

C'est une de ces très coûteuses installations que possède la "Ogilvie Flour Mills Company". Nous allons en parler d'autant plus volontiers que c'est, croyons-nous, la seule installation du genre

qui existe au Canada; et l'une des meilleures du monde.

Il est bon de noter qu'ayant été établi il y a un an, ce laboratoire a profité des connaissances acquises, et qu'il est aussi complet que possible, en tant qu'appareils de manipulations scientifiques et autres.

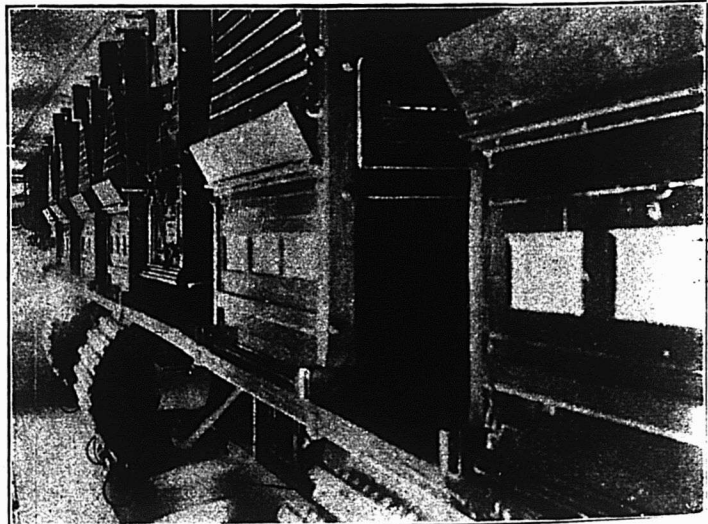
Quatre chambres lui ont été réservées au troisième étage de l'édifice des bureaux de la compagnie. Dans la première on moud le grain; dans la deuxième on cuit le pain; dans la troisième est un laboratoire de chimie; et dans la quatrième, plus petite, se trouve le bureau.

Jetons un coup d'oeil dans ces différents locaux.

Le moulin, employé aux fins d'expériences, est un moulin destiné à moudre des échantillons de blé; on y a adjoint des machines à nettoyer le blé et un moteur électrique qui donne la force requise. Ce moulin peut fournir selon le besoin: trois ou quatre livres de farine nécessaires pour faire les essais, et analyses chimiques. Quand arrivent des convois de blé, on en distrait des échantillons qui sont donnés au laboratoire, où ces petites quantités de blé sont moulues et convertis en pain, avant que tout le blé ne soit envoyé aux grands moulins; ce qui n'arrive que lorsque le blé est accepté en bloc, à la suite des expériences et analyses.

Dès le début de la récolte, des échantillons de blé provenant de toutes les parties du pays sont envoyés au laboratoire de la Cie Ogilvie à Montréal. Aucun blé n'est moulu en quantité considérable par les moulins de la "Ogilvie Flour Mills Co." sans que des échantillons du dit blé n'aient au préalable été soumis au laboratoire de Montréal: analysés, et acceptés.

Ces travaux scientifiques donnent lieu à des rapports qui sont communiqués à M. Thompson, le Vice-président et Directeur-gérant de la compagnie; M. Black, le gérant de l'Ouest en recevant aussi une copie. Ces documents servent, vous le pensez-bien, à donner d'avance une idée de ce que sera la récolte; et aussi, permettent de définir comment devront être effectués les mélanges des blés qui arrivent au moulin. Il est évident que dans la question du classement du blé, on ne saurait choisir un étalon trop élevé, car, la production du blé No 1 étant limitée, il serait fâcheux pour les minotiers et pour les boulangers, qu'après quelques mois ils se voient dans l'im-



Machines pour tamiser et purifier la farine. Moulin "Royal" de Montréal.

La plus Haute Récompense et la Médaille d'Or

ont été accordées aux Thés de Ceylan "SALADA" à l'Exposition Universelle de St. Louis.

Quelques croyances inébranlables, chez nous :

NOUS CROYONS que les Thés verts de "CEYLAN SALADA" sont meilleurs que ceux du Japon dans chacune de leurs caractéristiques quant à la tasse et à la feuille.

NOUS CROYONS avoir prouvé ce fait par la manière dont le commerce et le public ont accepté les nouveaux Thés depuis leur introduction.

NOUS CROYONS que, au fur et à mesure que leurs qualités supérieures seront mieux connues, plus grandes aussi seront les appréciations et les demandes.

NOUS CROYONS qu'il n'y a pas un commerçant en existence qui ne serait forcé de "croire à nos croyances" sur une infusion d'essai.

Ne restez pas en arrière quand d'autres tirent le bénéfice d'un commerce qui devrait être le vôtre. C'est aujourd'hui qu'est votre opportunité.

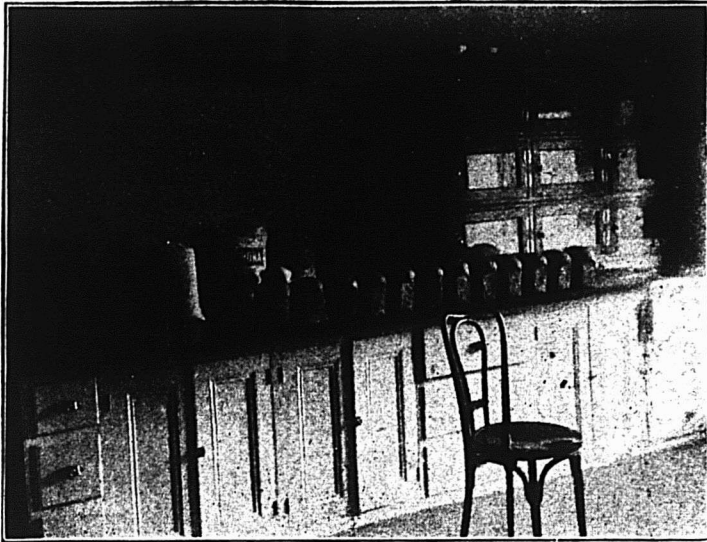
De même que les Thés Noirs "SALADA" ont remplacé les Congous de Chine, de même les Thés Verts "SALADA" mettent les Thés du Japon hors de la route, (cela pour durer).

Demandez immédiatement une caisse d'échantillons nous en garantissons la vente.

ADRESSE :

"Salada" Tea Co.,

368 rue St. Paul, Montréal.

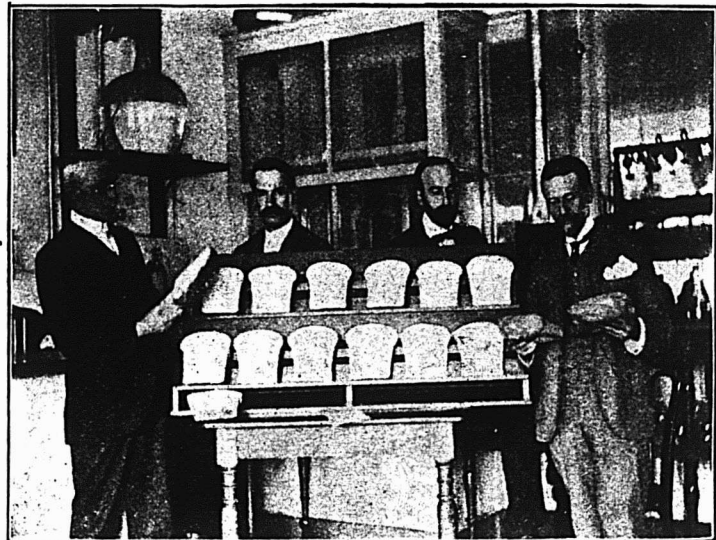


Appareil Jaldahl pour déterminer l'azote

possibilité de répondre à l'attente du public, qui, lui, s'habitue vite aux bonnes choses.

Il est bon, puisque nous parlons de la qualité des farines, de signaler une faute que commettent quelques meuniers lesquels jugent à propos d'écouler une certaine quantité de blé inférieur par baril de farine; c'est là un procédé qui ne manque pas de leur nuire. Effectivement, si, d'un côté, ils font une économie de cinq cents par baril, d'autre part, très certainement, ils finissent par perdre de 10 à 15 cents par baril, soit à la vente, soit par perte de clientèle. Cette manoeuvre est donc de celles qu'on ne saurait conseiller, d'autant plus qu'avec de la mauvaise farine il est impossible d'obtenir de bon pain.

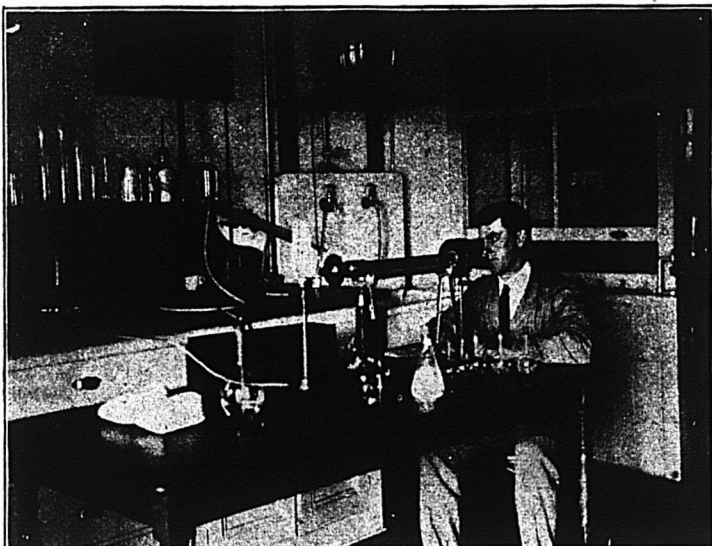
Afin de mélanger les blés convenablement, il faut, avons-nous dit, connaître leur composition chimique, arrêtons nous un instant à ce détail. Pour le meunier, le blé se compose de deux parties essentielles, la farine et les sons, son rôle étant de les séparer aussi complètement que possible. Or, le chimiste a constaté que le blé se compose d'un certain nombre de parties dont quelques-unes influent beaucoup sur la qualité de la farine et partant du pain. Au laboratoire Ogilvie dont nous parlons, on dose principalement l'état hygrométrique, la cen-



Examen du pain. — Tribunal sans appel

dre, l'azote et ses composés et l'acidité du blé. Il est peut être bon de faire remarquer que l'état hygrométrique du blé est fort à considérer au cours des opérations de la minoterie. Si le blé est trop sec, le son se brise en petites particules sous la meule et se disperse dans la farine; il vaut donc mieux dans ce cas humecter le blé avant de le mouler. Cependant, un état hygrométrique trop élevé est peu convenable, car il provoque de la fermentation; dans ce cas il faut donc sécher le blé avant de le mouler. En opérant ainsi, on parvient à obtenir un état hygrométrique à peu près uniforme.

Quant à la cendre, contenue dans la farine, elle varie régulièrement selon la qualité du blé; plus celui-ci est inférieur, plus la quantité de cendre est grande. De l'azote, nous dirons qu'il est en proportion des protéides contenus dans le blé ou la farine. Quand on divise la gliadine azotée, par le total de l'azote, on obtient le pourcentage de gliadine contenu dans les protéides. Les deux facteurs qui donnent le plus d'informations quant à la qualité du gluten sont: d'abord le pourcentage du total des protéides, puis le pourcentage de la gliadine contenue dans les protéides.



Polaroscope. Cet appareil est employé pour déterminer la gliadine

Disons de la gliadine qu'on l'a définie une colle végétale, laquelle permet à la pâte de farine de se tenir en masse.

Au sujet du gluten nous ajouterons qu'il existe en quantité variable dans les différents blés, ceux de qualité inférieure en contenant relativement beaucoup moins que les froments de choix. Le gluten est en lui-même une matière azotée, très nourrissante, il forme la base alimentaire que l'on trouve dans la faire de blé.

L'acidité du blé sert par son dosage à déterminer l'état de maturité du grain et les bonnes propriétés hygiéniques de la farine. Ainsi que la cendre, l'acidité normale varie avec le grain. Plus celui-ci est inférieur, plus grande est la dose d'acide lactique qu'on y trouve. L'analyse en vertu de laquelle se fait l'isolement de ces corps est des plus importantes, car elle permet de se rendre compte de la valeur comestible et hygiénique de la farine dont on fait l'essai. Avant d'abandonner cette question d'analyse de la farine, nous rappellerons brièvement le procédé si connu du lavage du gluten; et nous ferons remarquer le peu de rigueur scientifique qu'il offre. Sans con-

Aliment Anglo-Saxon pour Bestiaux !!

Aliment Anglo-Saxon pour Volailles !!

Préparation Vétérinaire Anglo-Saxonne !!

CE QUE DISENT LES COMMERCANTS

RUSSELL, ONT.

"L'Aliment se vend à merveille. Il ne m'en reste plus qu'un seau. Envoyez-m'en dix autres seaux. Tous ceux qui s'en sont servis en sont enchantés. Un homme en a eu deux seaux et en demande un autre."

S. J. MANCHESTER.

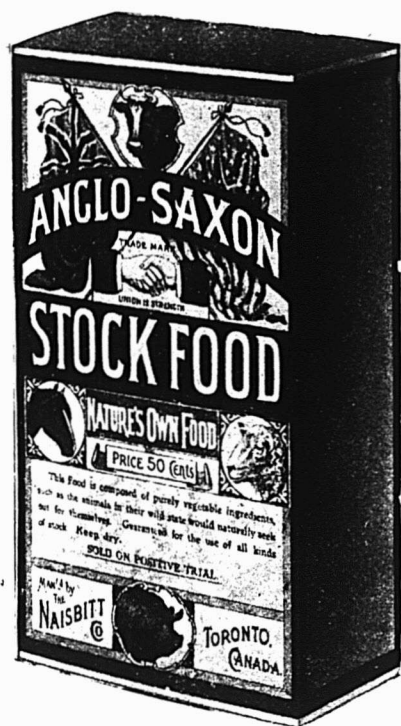
CE QUE DISENT LES CONSOMMATEURS

WINDSOR MILLS, Qué.

"Depuis quelque temps je me sers de l'Aliment Anglo-Saxon pour Bestiaux, et je m'aperçois qu'il produit d'excellents résultats. Je le soigne aux bœufs que je prépare au marché. C'est justement l'article qui les fait grossir et les engraisse en même temps. Je me sers aussi de l'aliment Anglo-Saxon pour Bestiaux pour mes cochons et mes truies d'élevage, et j'en obtiens de grands résultats. C'est l'aliment par excellence pour les truies d'élevage. Il fait grossir les petits cochons et les préserve du scorbut. Je constate aussi qu'il donne à mes chevaux une apparence de santé et leur aide à jeter leur poil promptement. Je suis en état de recommander l'aliment Anglo-Saxon pour Bestiaux à tous les fermiers, et je suis sûr que tout ce qui est nécessaire pour prouver ses mérites, c'est de l'essayer."

Votre dévoué,

C. J. JONES.



Nous vendons aux commerçants et aux commerçants seulement.

L'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux est sans aucun doute le plus nouveau, et d'une façon indéniable, le meilleur. L'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux est mis en jolis paquets attrayants et en seaux de 25 lbs. Les directions complètes en français sont sur chaque paquet.

IL EST VENDU POSITIVEMENT A L'ESSAI.

En plus de notre matière d'annonce régulière, nous enverrons **gratuitement** avec chaque ordre un bon approvisionnement de Reproductions splendides des Tableaux les plus réputés du monde. Ils proviennent des maîtres anciens et modernes. **Ecrivez-nous pour les renseignements.**

THE NAISBITT COMPANY LIMITED

122 WELLINGTON ST., WEST.

TORONTO, Can.

Succursale de Winnipeg :

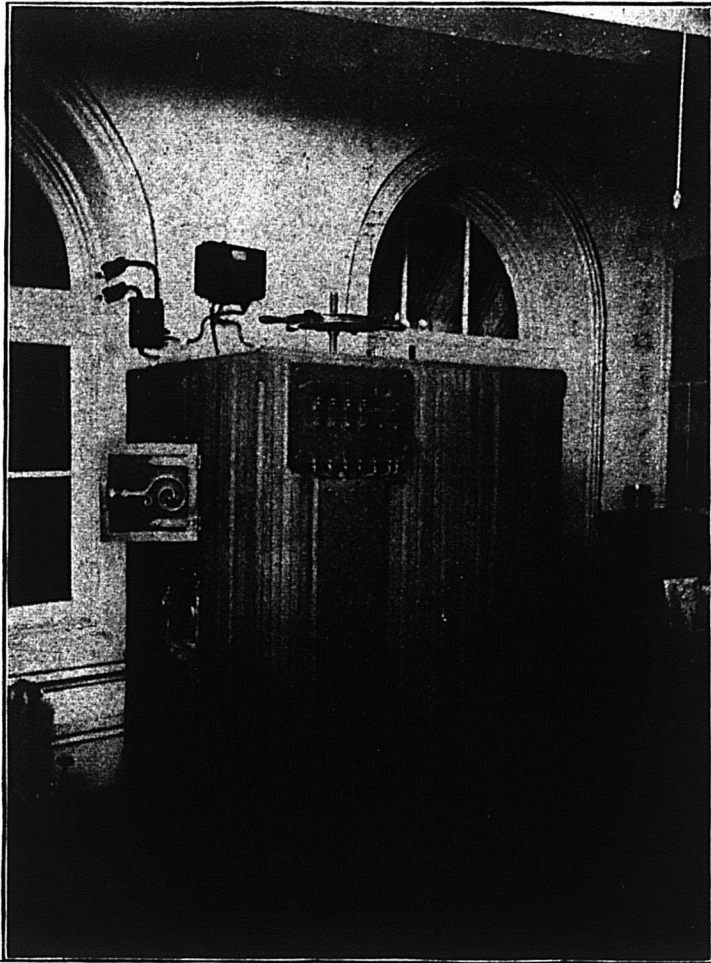
184 JAMES ST.,

WINNIPEG, Man.

Succursale de St. John :

8-0 WATER ST.,

ST. JOHN, N. B.



Four électrique

damner cette méthode, il est bon d'objecter qu'elle n'a de valeur que lorsqu'elle est pratiquée consciencieusement par un homme expert. Il est, en effet, très facile soit de faire un lavage incomplet, soit de laisser 2 ou 3 pour cent d'humidité dans le gluten avant de le peser. De là, la difficulté d'obtenir des résultats rigoureusement identiques, même quand on emploie divers échantillons de la même farine. On fera donc bien de faire pratiquer par la même personne et dans les mêmes conditions les lavages de la farine modèle et de celle qu'on analyse. Au laboratoire de la "Ogilvie Flour Mills Co., Ltd." c'est toujours ainsi qu'on procède, se servant en outre des rigoureuses méthodes de pesée inventées par Foster pour bien doser le gluten et mesurer sa dilatation.

Maintenant que la farine est analysée, la tâche n'est qu'à demi-faite, puisqu'il faut se rendre compte comment elle se comporte à la cuisson. C'est cette partie des opérations du laboratoire Ogilvie qui intéressera le plus les boulangers. Pour en donner une idée nous dirons que chaque jour en ce local on dispose d'une quantité suffisante de levain, de sucre et de sel préalablement pesés; le tout étant mélangé à une quantité d'eau mesurée et chauffée à une température convenable. Des échantillons pour cuisson sont pris aux moulins toutes les six heures et envoyés au laboratoire. Un certain poids de farine est pris sur chaque échantillon et un poids égal sur la farine servant de modèle; afin que les moulins n'aient à redouter aucune comparaison, une troisième quantité équivalente de farine est aussi prise à la production d'un des autres moulins renommés de ce pays et le tout est soumis simultanément

et séparément aux mêmes expériences. Les pâtes obtenues sont manipulées deux fois d'une façon uniforme; le levain mis en quantités égales et convenables, le tout enfin travaillé de même façon. Puis une fois la pâte prête, sous forme de pains on l'introduit dans un four électrique, sur des plateaux spéciaux. Le four dont il s'agit, est fait en feuilles d'acier d'oublées d'une couche d'amiante de trois pouces, l'intérieur étant aussi recouvert d'une mince couche de ce minerai, qu'enferme un plaquage de chêne. De la sorte il se produit fort peu de radiation et à l'intérieur du four la température peut être maintenue avec précé-

sion à un certain degré. Quant aux plateaux dont nous avons parlé, et sur lesquels repose le pain, ils se meuvent autour d'un axe, afin que le pain reçoive de tous les points du four une égale somme de chaleur. Evidemment une cuisson obtenue par des moyens aussi scientifiques ne peut être que parfaite. Il n'y a donc pas lieu d'incriminer le four si le résultat obtenu est défectueux. Les pains une fois sortis du four sont scrupuleusement examinés, et pesés.

De la sorte on se rend parfaitement compte de ce que vaut une farine et on peut en toute sécurité la garantir au public.

Bref, il n'y a pas de précautions que ne prennent les moulins Ogilvie, afin de conserver la prééminence que leur a valu l'excellence des farines qu'ils écoulent un peu partout en immenses quantités. Disons pour terminer que les milliers d'expériences de cuissons de pain, entreprises au laboratoire Ogilvie de Montréal, sont non seulement profitables à la science et à l'hygiène du public en général; mais même, servent à apaiser la faim de nombreux miséreux.

M. Gray dont la science n'a d'égale que la bonté, fait en effet distribuer aux pauvres les pains qui ont servi aux expériences, après que leur rôle tout comparatif a pris fin.

A LOUER

A louer pour le 1er mai 1905, tout l'étage au-dessus des bureaux du " PRIX COURANT ", au numéro 25 de la rue Saint-Gabriel.

CITRON ESSENCE

En vente à \$1.00 la livre fluide, par Jules Bourbonnière. Téléphone Bell, Est 1122, Montréal.

Les nouveaux annonceurs se laissent souvent décourager parce que l'argent ne leur arrive pas à pleins barils aussi vite qu'ils le voudraient. Lorsqu'une entreprise nouvelle accuse un progrès soutenu, si lent soit-il, estimez-vous satisfaits. Pour créer une entreprise au moyen de la publicité, il faut du nerf, de la foi, de la persévérance. Et la foi et la persévérance sont les qualités qui comptent le plus.



Bureau principal de la "Ogilvie Flour Mills Co. Limited." Montréal.

THE CANADA FLOUR MILLS CO.

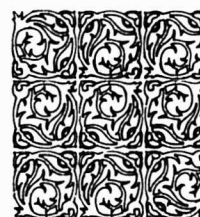
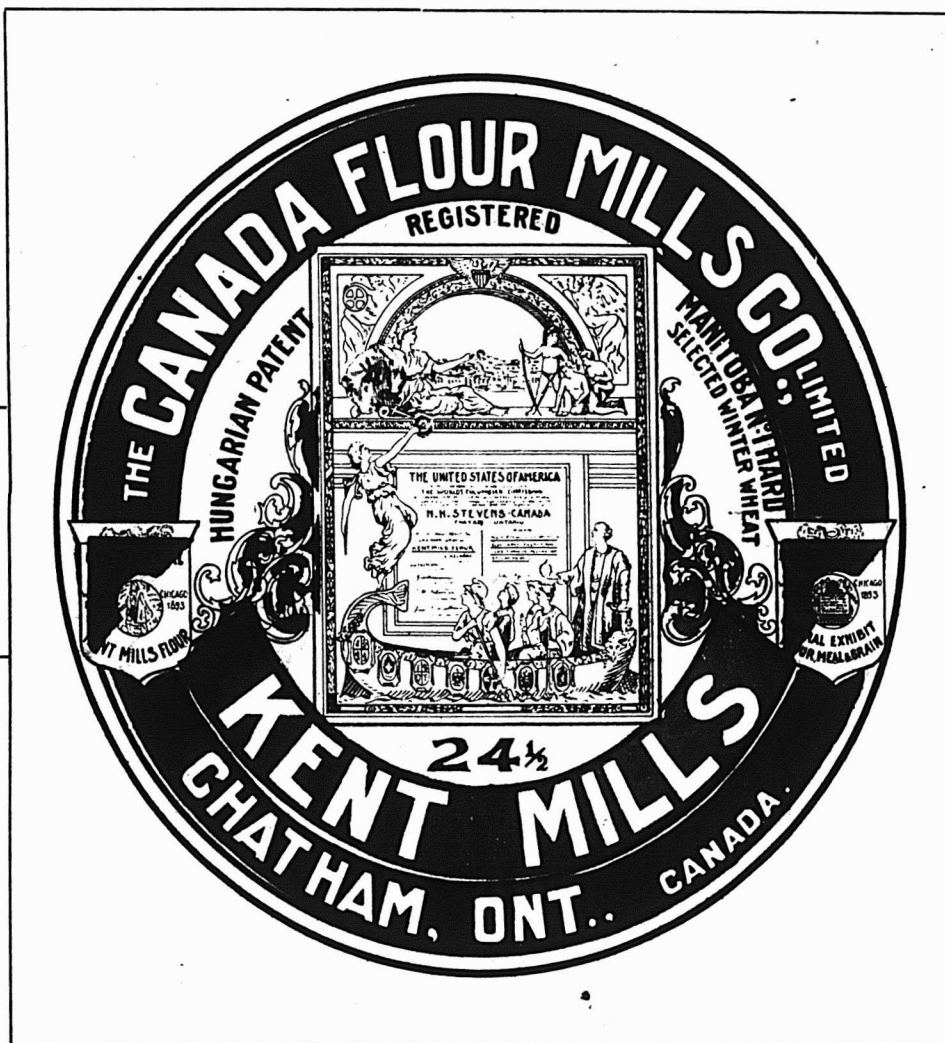
Bureau Principal: CHATHAM, ONT.

Limited.

Manufacturiers de Farines, Cornmeal, Moulée, etc.

Spécialités : FÈVES, POIS A SOUPE.

Opérant les Moulins Perfectionnés à CHATHAM et BLENHEIM, Ont. — au véritable centre du district de Production des Fèves au Canada.



Exportateurs et Gros Négociants en toutes sortes de Grains, Oatmeal, Orge mondée et Pois fendus.
Nos Marques populaires Enregistrées sont :

“Kent Mills” — “Our Empire” — “Wild West”



Succursale de Montréal:

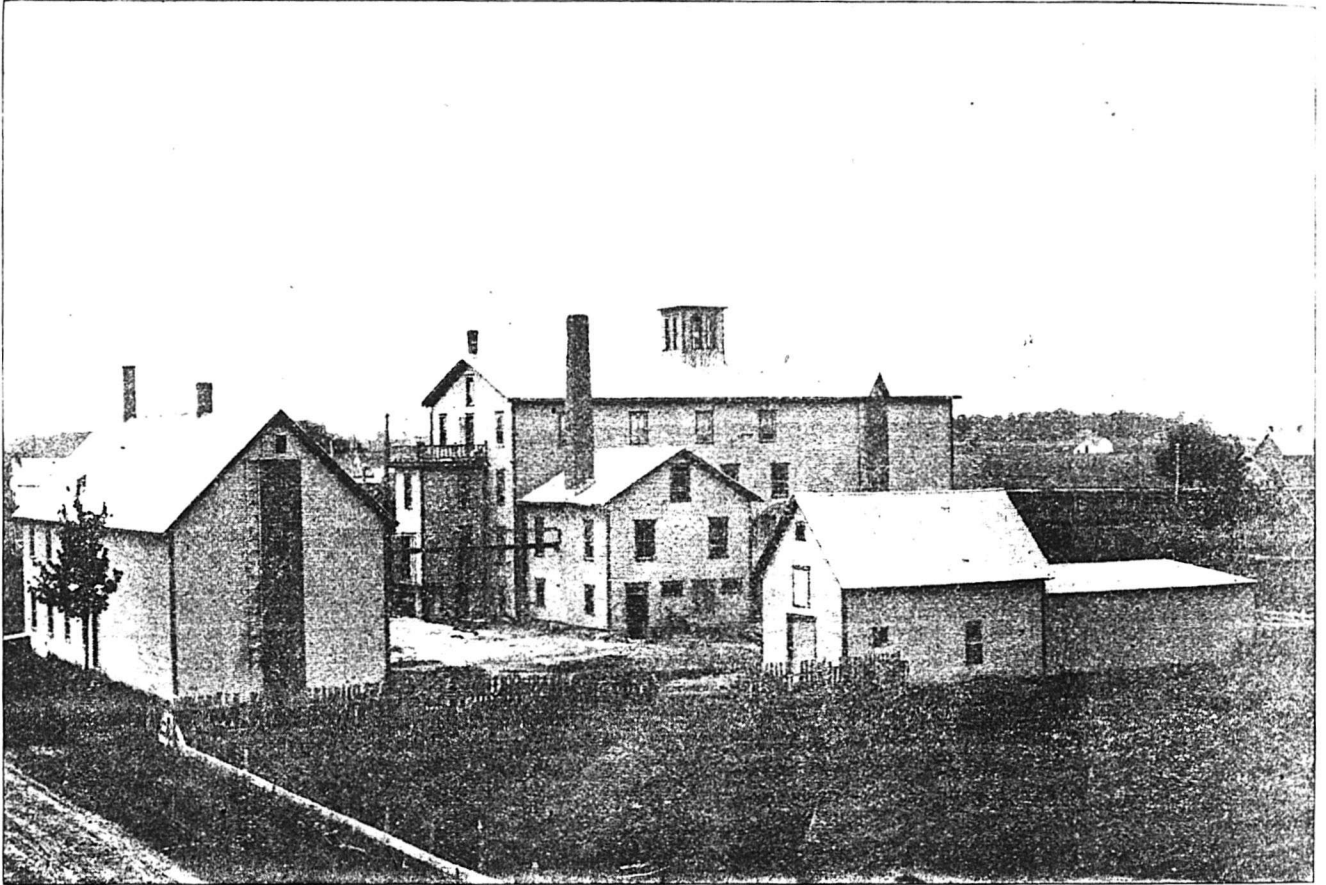
33 RUE ST-NICHOLAS. Téléphone Main 4684

JOHN WILKINS, Gérant.



The Canadian Preserved Butter Co., Limited

ST. JOHNS, P.Q., Canada.



Notre représentant a eu récemment le plaisir de visiter la Manufacture de la C. P. B. Co. Ltd., de St. Jean, P.Q., et cette visite l'a grandement intéressé.

La mise en Boîte de fer blanc de Beurre destiné à être exporté dans tous les pays du monde, indique une phase nouvelle dans l'Industrie Laitière au Canada. En effet, jusqu'à ce jour, notre pays ne s'est occupé que de l'exportation de Beurre en entrepôts frigorifiques, principalement à destination de l'Angleterre.

Le marché du beurre conservé en boîtes métalliques en quelque sorte l'appanage du Danemark et de la France.

Le problème à résoudre était celui-ci:—Du moment où le Canada, grâce à l'immense développement de son In-

dustrie Laitière est capable d'alimenter le marché Anglais de quantités énormes d'un beurre exquis, à un prix favorable aux acheteurs, pourquoi le Canada n'alimenterait-il pas les marchés étrangers qui réclament un beurre emballé d'une façon spéciale et fabriqué d'après un procédé spécial, d'un beurre aussi bon que celui des pays mentionnés?

La réponse a été fournie par The Canadian Preserved Butter Company Limited. Notre représentant a eu le plaisir de visiter en détail cette manufacture moderne en compagnie du Directeur Gérant. D'immenses récipients remplis d'une crème riche et savoureuse arrivaient, à ce moment, des meilleurs districts environnants, re-

nommés pour la richesse de leurs pâturages. Cette crème est préparée d'après un procédé exclusif de la Compagnie, procédé rigoureusement scientifique et qui exclut absolument toute addition d'ingrédients chimiques ou autres à la crème ou au beurre, de sorte que le beurre conserve précieusement ses qualités, toutes ses qualités, son goût, son saveur du beurre nouveau, amélioré et assure leur conservation dans les climats tropicaux.

Le beurre lui-même est soumis à un procédé spécial — qui est un procédé de la Compagnie, — après qu'il a été été consommé — à l'état frais — dans tous les climats, même sous les Tropiques.

Le représentant du *Produce*

IL Y A UN AN AUJOURD'HUI

cette annonce dans LE PRIX COURANT publiait l'apparition de ORANGE MEAT sur le marché Canadien.



AUJOURD'HUI

ORANGE MEAT est connu et employé de Sydney à Vancouver. C'est une nourriture canadienne pour le peuple canadien. ses mérites lui ont valu ses merveilleux succès.

The Frontenac Cereal Co., LIMITED
KINGSTON, ONTARIO.

eu l'occasion de juger par lui-même des merveilleuses qualités de conservation du beurre mis en boîte par la Compagnie "depuis sept ans," et il a pu constater que le produit conservé était aussi doux et aussi riche que du beurre nouvellement fabriqué. En dépit de son long séjour en boîte close, ce beurre avait conservé toutes les qualités et apparences qui ont fait la réputation en Angleterre du beurre Canadien expédié en entrepôts frigorifiques.

Le beurre fabriqué est emballé dans de jolies boîtes, jarres et barils et se trouve prêt pour l'expédition au hardi mineur du Yukon ou de l'Afrique du Sud; aux planteurs de Canne à sucre ou aux producteurs de fruits des Tropiques ou de l'Amérique Centrale;

aux millions et aux millions d'habitants qui peuplent l'Extrême Orient; bref, dans toutes et chaque parties du Globe où l'on réclame du beurre en conserve.

Les procédés de fabrication de ce beurre exquis exigent une machinerie compliquée et dispendieuse; la mise en boîtes est faite par le procédé scientifique du vide.

Au point de vue hygiénique, l'installation de la manufacture ne laisse rien à désirer: c'est tout simplement parfait. Le nettoyage des barattes, des récipients pour la crème, des appareils pour la manipulation du beurre, etc., est élevé à la hauteur d'un art.

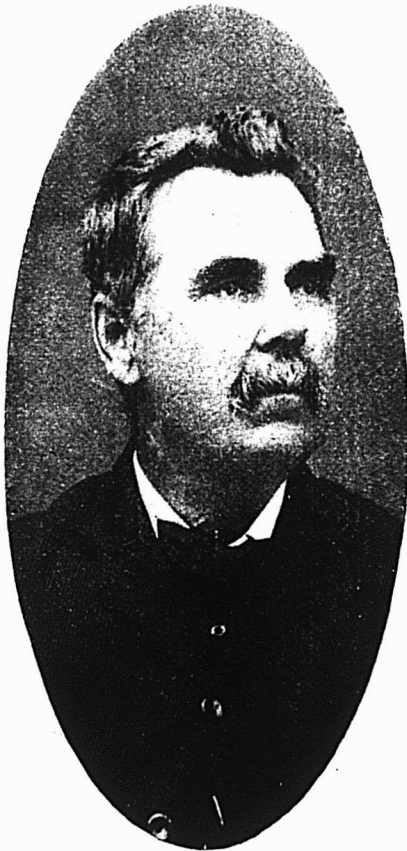
La manufacture, propriété de la compagnie, est isolée: partiellement entourée de champs. La sages-

se de cette disposition est évidente par le fait que toutes les mauvaises odeurs se trouvent supprimées.

Le fromage est également préparé pour l'exportation — d'après la même méthode — en quantités toujours croissantes et exporté sur les marchés étrangers dans une variété d'emballages.

Il nous semble que la Canadian Preserved Butter Company Limited a pris la bonne direction, une direction progressive et nous n'hésitons pas à dire qu'un brillant avenir est réservé à son industrie spéciale.

Le Canada a toutes les raisons possibles de se montrer fier de ce qu'un de ses produits d'exportation les plus importants atteint les pays du monde les plus éloignés.



M. Etienne Cantin

Le sujet de la reproduction photographique ci-contre, M. Etienne Cantin, est un manufacturier progressif de la petite ville de Warwick, Qué. M. Cantin débute en 1884, par l'acquisition d'un pouvoir hydraulique, dans cette localité, et, en vingt ans de travail, réussit à fonder un établissement sur un excellent pied, et à se créer une large clientèle.

En 1902, il forma une société dite "La Compagnie Cantin de Warwick" dont il est le président. [Voir à l'annonce d'autre part les produits manufacturés par la dite compagnie]. Le succès de cette compagnie industrielle est dû à son dé-

vouement et à sa direction ferme et habile.

M. Cantin est aussi le président de la manufacture de hardes et de la Cie Française de Tabletterie, de la même localité.

On trouvera dans ce numéro le rapport complet des opérations de "La Foncière" compagnie d'Assurance Mutuelle contre le feu, pour l'exercice 1903-1904.

Cette jeune Compagnie, qui eut les débuts les plus difficiles, s'apprête, nous n'en doutons pas, à recueillir bientôt les fruits que ne peuvent manquer de produire le travail et la persévérance: il nous est en effet agréable de constater que l'actif de "La Foncière" est en progression sensible sur celui qu'elle accusait en fin de l'exercice 1903 et que ses affaires prennent tous les jours de l'extension.

La parfaite correction qui préside aux transactions de cette Compagnie, la libéralité et la promptitude avec lesquelles elle règle ses sinistres, expliquent surabondamment la faveur avec laquelle elle est accueillie dans le public; d'autre part, les qualités "d'hommes d'affaires", des membres de son bureau de direction, égalent le zèle et le dévouement dont ils ont déjà donné maintes preuves envers la compagnie.

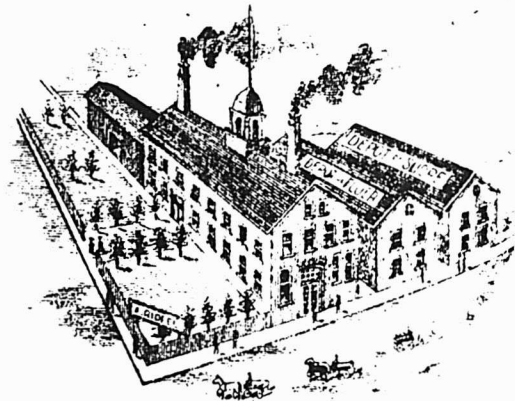
Nous ne saurions donc trop engager les hommes d'affaires à donner leur appui et leur encouragement à cette jeune Compagnie: Elle le mérite à tous égards.

Biscuits et Sucreries

L'industrie canadienne se développe, d'année en année; d'une manière encourageante. Avec les facilités de communication dont elle dispose, elle peut se décentraliser et bénéficier des avantages d'une installation spacieuse qui facilite et abrège les manipulations, et relativement peu dispendieuse qui réduit les frais de production. Si l'on veut un exemple de cette décentralisation industrielle, vous le trouverez en visitant la manufacture de Biscuits et de Sucreries Du Sault et Cie, à Joliette.

On y fabrique de belles et bonnes marchandises dans tous les genres de Biscuits et de Sucreries les plus demandés par le commerce: ce sont des produits qui ont de l'apparence — qualité essentielle pour provoquer la demande et qui ont la qualité laquelle, à son tour, favorise la répétition des commandes.

Cette manufacture dirigée par deux hommes d'affaires qui n'en sont plus à donner des preuves de leur savoir-faire, et pourvue d'une ample capacité qui permet d'acheter avantagement et de



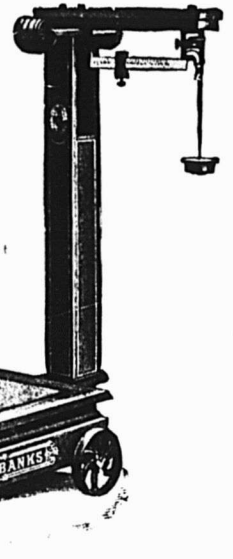
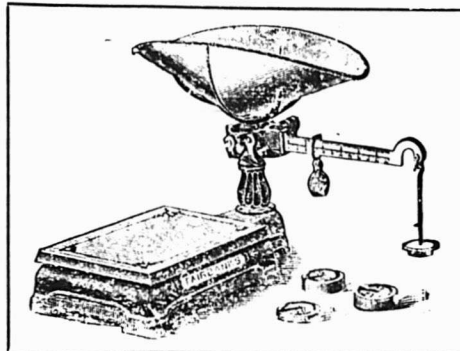
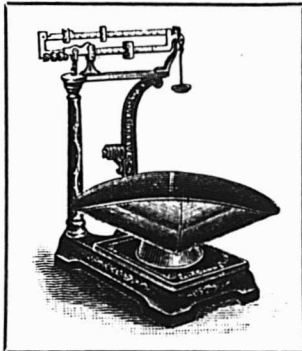
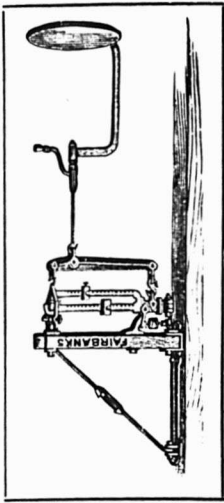
produire à bon marché, d'une machinerie perfectionnée qui réduit le coût de fabrication, et d'un personnel d'ouvriers experts qui assure la supériorité des produits manufacturés, ne livre au commerce que des marchandises supérieures au prix que l'on paie généralement pour les produits très ordinaires dans la même ligne.

A ces titres divers, la manufacture de Sucreries et de Biscuits Du Sault et Cie, de Joliette, mérite de fixer l'attention des bons acheteurs.

Ne mendiez pas dans votre annonce. S'il y a quelque chose par-dessus tout que les gens méprisent, c'est un mendiant. Ecrivez vos annonces de manière à laisser l'impression qu'il est autant dans l'intérêt de votre client d'acheter qu'il est dans votre intérêt de vendre.

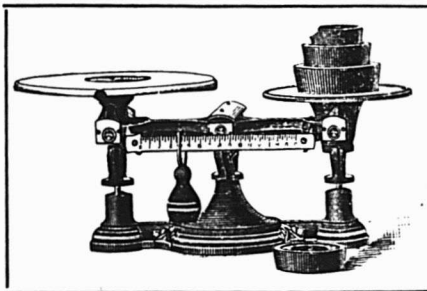
LES BALANCES STANDARD DE FAIRBANK

Sont le Prototype dans le monde.



NOUS manufacturons toutes les sortes d'appareils pour

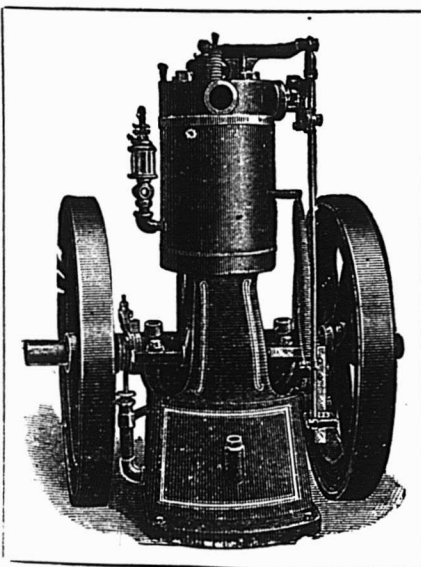
peser qu'on puisse concevoir, depuis le plus petit pèse-lettres ou la petite balance de comptoir jusqu'à la plus grande balance pour wagon et pour voie de chemin de fer.



NOS BALANCES SONT LES PLUS JUSTES, LES PLUS SENSIBLES ET LES PLUS DURABLES QUI SOIENT MANUFACTUREES.

Si vous avez besoin de n'importe quelle Balance, Ecrivez-nous.

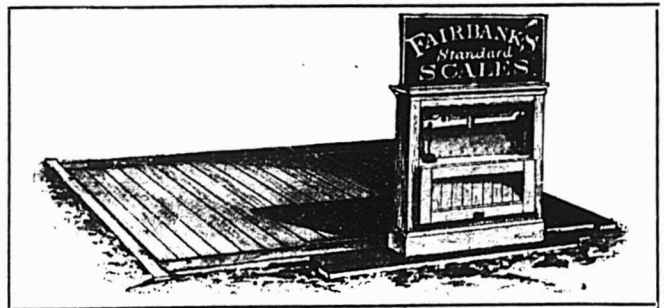
Engins a Gaz et a Gazoline de Fairbank



LE GENRE de pouvoir le meilleur marché, le plus propre et le plus convenable.

Se font en toutes grandeurs depuis une jusqu'à cent forces de cheval.

Nos petits engins sont particulièrement adoptés pour scier le bois, pomper l'eau et pour l'usage de la ferme et des fabriques de beurre et de fromage



Trucks de toutes sortes,
Outils pour Machines,
Articles en Asbeste,
Courroies, Poulies,
Transmissions, Etc., Etc.,
Fournitures pour
Chemins de Fer,
Moulins et Contracteurs.



Demandez notre Catalogue.

The Fairbanks Company,

747 & 749 Rue Craig
Montreal. Que.



LA COMPAGNIE D'ÉPICERIE

MODERNE

La Compagnie d'Épicerie Moderne Ltée a été fondée en 1902 par M. J. H. Beaudry et a été incorporée en 1903. A la tête de cette Compagnie sont : M. J. A. Beaudry, Président, M. Emile Simard, M. D., Vice-Président et M. J. O. Bessette, secrétaire-trésorier. Cet établissement flo-

risant situé Nos 1660-1662 rue Ste-Catherine a été créé dans le but de réunir et de mettre à la portée de ses clients tous les produits de l'alimentation en général. On trouve, en effet, à la Compagnie d'Épicerie Moderne, épices, denrées coloniales, pâtes alimentaires, conserves de toute nature, provisions, vins et liqueurs, viandes fraîches et préparées de toute sorte, légumes frais et secs et fruits verts et secs le tout emmagas-

siné d'après les règles les plus modernes de l'hygiène et de la salubrité.

Magasin d'Épiceries

L'établissement est divisé en deux parties bien distinctes ayant chacune à sa tête un spécialiste.

L'espace réservé à l'épicerie, aux provisions, et aux vins et liqueurs couvre une superficie de 7000 pieds carrés et comprend une cave spécialement aménagée pour la parfaite conservation des vins et liqueurs.

Les provisions, les beurres et les fromages de choix sont une des grandes spécialités de la Compagnie.

Les vins et les liqueurs sont importés directement des marchés producteurs et ne comportent que des produits d'une pureté absolue provenant des maisons les plus réputées et les plus recommandables dans leurs lignes respectives.

Le département des viandes est, sans contredit, l'un des mieux aménagés qui existent dans la Cité de Montréal. Une glacière réunissant tous les derniers perfectionnements a été aménagée dans le but de permettre la conservation au parfait état des viandes fraîches même pendant les plus fortes chaleurs de l'été.

La Compagnie d'Épicerie Moderne apporte un soin tout particulier à l'achat de ses animaux de boucherie et n'offre en vente que des viandes d'une qualité absolument supérieure.

Boucherie

Pour le boeuf, elle n'achète que ceux de l'Ouest et provenant des centres où l'engraissement du bétail est l'objet de soins spéciaux. Le même souci préside au choix des autres animaux tels que les



La plus ancienne Maison Canadienne-Française dans la Draperie

Sollicite la faveur de vos commandes pour les Habilllements d'Automne pour Dames et Messieurs, principalement les Pardessus garnis de Fourrure. L'assortiment est des mieux choisi. Ne manquez pas de nous faire une visite.

L. C. DE TONNANCOUR

1599 rue Notre-Dame, Montréal.

L'Attrait du Magasin Amène la Clientele

Marchands, voyez ce que nous pouvons faire !



Nous pouvons rendre vos magasins attrayants, s'ils ne le sont pas ; plus attrayants encore, s'ils le sont déjà.

Vos concurrents s'ingénient à mieux faire chaque jour, faites mieux qu'eux encore.

Les comptoirs, les vitrines, les rayons et les tablettes, et tous les meubles de magasin peuvent se faire dans le genre artistique, sans coûter beaucoup plus que le bois mal travaillé.



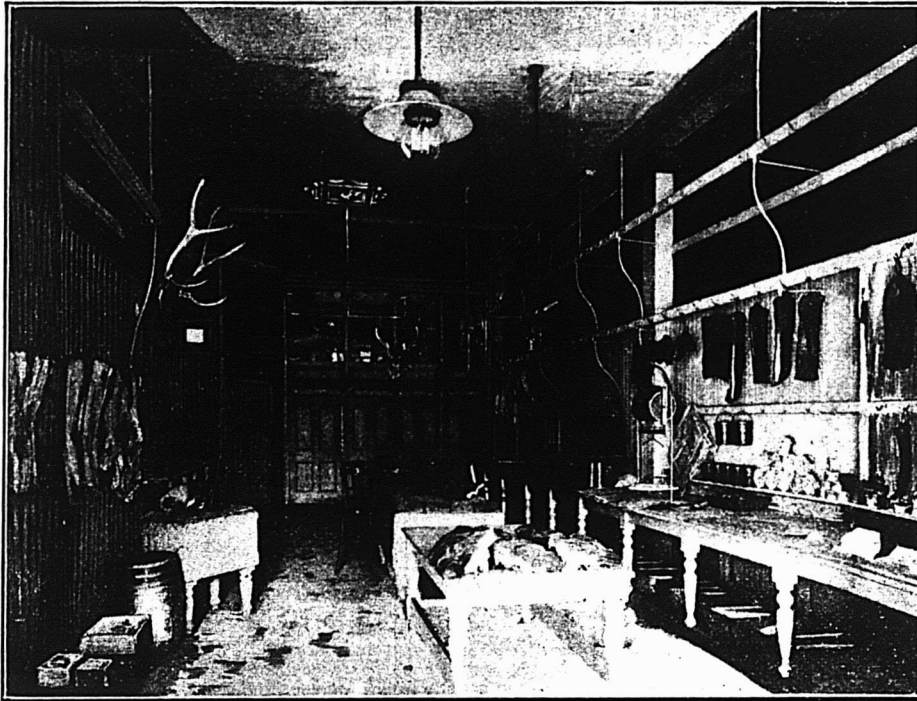
Demandez-nous nos prix.

Vous serez étonnés !



P. E. BOURASSA & FILS

1442 RUE NOTRE-DAME, MONTREAL.



veaux, les porcs et les agneaux. Les volailles et les poissons qu'offre à sa clientèle la Compagnie d'Épicerie Moderne sont également d'une qualité irréprochable; c'est le choix de ce qui vient sur notre marché qu'elle offre à sa clientèle.

Une fontaine et un jet d'eau installés dans l'établissement permettent de conserver avec toute leur fraîcheur et leur saveur les légumes de saison. Une attention tout spéciale est apportée à la

sélection des fruits qui sont conservés dans une glacière uniquement réservée pour cet objet.

Dans le commerce de l'épicerie, aussi bien que dans celui de la boucherie, la lenteur et l'irrégularité des livraisons sont souvent des sujets de plaintes et de réclamations de la part des clients. La Compagnie d'Épicerie Moderne a su éviter ces plaintes et les conséquences qu'elles entraînent en faisant de la li-

vraison des marchandises un département spécial contrôlé par un employé responsable.

Grâce à ce service entièrement distinct; la compagnie peut garantir la livraison rapide — une heure au plus après réception des ordres, et ce, malgré le rayon très étendu dans lequel se recrute la nombreuse clientèle de la compagnie.

L'installation intérieure des magasins comprend un **cash carrier**, le seul, croyons-nous, qui existe à Montréal dans ce genre de commerce.

Le public apprend vite à connaître ces magasins où il trouve la plus grande somme d'avantages et il a su apprécier rapidement les avantages réunis que lui offrait la Compagnie d'Épicerie Moderne, dont la clientèle augmente d'une manière soutenue.

Trop de marchands suivent encore les vieux errements, la vieille routine, pour que nous n'éprouvions pas une réelle satisfaction à signaler à nos lecteurs ce que peuvent faire des commerçants entreprenants et intelligents, qui adoptent à leur genre d'affaires les procédés les plus modernes, et s'emparent, pour en faire bénéficier leur clientèle, de tous les progrès qu'ils voient s'accomplir chaque jour autour d'eux.

L'avenir appartient à ceux qui, comme à la Compagnie d'Épicerie Moderne, recherchent avant toute chose, la satisfaction à donner au client sous tous les rapports et de toutes les manières possibles.

À ce point de vue, l'établissement de la Compagnie d'Épicerie Moderne n'est pas seulement une épicerie moderne, mais aussi une épicerie modèle.

Vente Extraordinaire PAR LES ASSUREURS à MONTREAL

Les 23, 24 et 25 Novembre

Commençant à 10 hrs a. m. chaque jour.

A L'ENGAN SANS RESERVE

A NOS MAGASINS:

Coin des rues St-Jacques et Inspecteurs,
et 59 rue William, MONTREAL.

La totalité des marchandises sauvées de la Maison bien connue

MM. L. CHAPUT, FILS & CIE,
EPICERIES, VINS ET LIQUEURS EN GROS

— CONSISTANT EN —

\$300,000.00

D'EPICERIES, VINS ET LIQUEURS

de toute description. La plupart dans leur emballage d'origine, et une petite partie seulement endommagée par l'eau.

VENTE ARRANGÉE PAR

THE GANS SALVAGE COMPANY,
LEOPOLD GANS, Gérant.

FRASER BROS., Encanteurs. Renseignements supplémentaires par circulaires, que l'on peut obtenir sur demande aux Encanteurs.

Heinz



INFORMEZ-VOUS de n'importe quel marchand qui est dans l'habitude de tenir ces marchandises, quelles sont les lignes qui lui rapportent les meilleurs bénéfices? Invariablement, il vous répondra : ce sont les variétés HEINZ. Et il ne peut en être autrement. Ces variétés sont des plus attrayantes, elles sont vendues à des prix bien abordables, si on tient compte de la qualité toute première des produits qui sont employés pour leur préparation, et leur vente en est courante, journalière. Pas de "Stickers" de cette marque là. Vente certaine et rapide, payante ; que voulez-vous de plus ? Ayez donc en magasin un bon assortiment des 57 VARIETIES HEINZ et augmentez aussi sensiblement vos profits.

*La Maison
ayant la
direction la
plus libérale
au Canada.*

HUDON, HEBERT & CIE
Montreal

Importateurs d'Épicerie, Vins et Liqueurs.

*Agents
au Canada
pour les
Provinces
de l'Est.*



A. A. LABRECQUE,
Président.

Compagnie Montreal- Canada

Assurance contre l'Incendie.



J.-B. LAFLEUR,
Gérant.

Capital autorisé—\$1,000,000 Dépôt au Gouvernement du Canada pour la garantie des porteurs de polices—\$60,000
Actif net excédent—\$460,000 Sinistres payés à date excédent—\$500 000

DIRECTORAT : A. A. LABRECQUE, Président ; ALPH. CHAMPAGNE, Vice-Prés.; N. Leclaire, C. Robillard, L. A. Lavallée, Alp. Delorme, F. C. Larivière, Dr. A. Gadbois, Alf. Leduc. Gérant : J. B. Lafleur ; Asst.-Gérant, Alph. Robillard ; Surin., Ferd. Pagé. Inspecteurs : Pierre Giguère, J. U. Fouché.

CETTE Cie d'assurance est essentiellement canadienne. Elle a été établie en 1859 par un groupe de grands propriétaires Montréalais dans le but de vendre l'assurance à des taux modérés. En 1872 elle obtint une Charte spéciale limitant ses affaires strictement aux risques compris dans les limites de la Cité. En 1898 elle obtint un nouvel Acte la plaçant sous les dispositions de la Loi Générale des Assurances et elle adopta le système ordinaire d'assurance à taux fixes. En 1901 elle prit les risques commerciaux, et ses affaires se développèrent tellement qu'en 1903 ses bureaux étaient devenus trop étroits. C'est alors que les Directeurs transportèrent ses bureaux au premier du magnifique édifice de LA PRESSE, et quelques mois plus tard, un Acte Fédéral autorisait la Compagnie à se procurer un capital de \$1,000,000.00 et à étendre ses opérations dans toute la Puissance du Canada. La Cie a maintenant étendu ses opérations dans toute la Puissance et est représentée par des hommes les mieux qualifiés.

De quasi-passive qu'elle a été pendant plusieurs années, la Compagnie a passé à l'état agressif pour les affaires, mais elle est demeurée tout-à-fait conservatrice, pour ce qui regarde la nature, la qualité et la limite de ses risques, dont le montant devra atteindre \$50,000,000 d'hui à 5 années au plus. C'est une belle institution, solidement établie, très prudemment administrée, et nous lui souhaitons tout le succès possible.

En Assurance comme en toutes autres affaires, tâchons donc d'appliquer d'une manière pratique la belle devise :

LE CANADA POUR LES CANADIENS.

M. A. ARCADIVS LABRECQUE, le président de cette florissante institution Canadienne, mérite une mention spéciale ; car c'est à lui et au personnel intelligent dont il a su s'entourer, qu'il faut attribuer les progrès étonnants de la Cie, depuis les dernières années. Lorsqu'il prit la direction des bureaux en 1899, les recettes de la Cie ne dépassaient pas \$42,000 par année ; or en 1903 elles se sont élevées à plus de \$100,000, et tout indique qu'elles seront d'au-delà de \$300,000 à la fin de l'année courante. M. Labrecque est né à Lavaltrie en 1852. Après un bon cours commercial à l'Académie des Frères de la Doctrine Chrétienne, à Montréal, il entra dans le commerce en 1868. En 1872, il ouvrit un magasin d'épicerie à son compte, rue Ste. Catherine, et le dirigea avec prudence et activité pendant plus de 25 ans. Il se retira des affaires en 1898, et voyagea en Europe. Au retour de ce voyage, en 1900, il prit la direction de la Cie d'Assurance Montréal-Canada et s'appliqua à l'administrer suivant les méthodes des institutions du même genre, dont il avait étudié le fonctionnement lors de son voyage en Europe. M. Labrecque fait partie de plusieurs autres corporations financières, entr'autres : la Société Coopérative de frais Funéraires, l'Union St-Pierre, la Société des Artisans Canadiens français. M. Labrecque est marié et père de famille. Il laissera à ses enfants une belle fortune, et un nom respecté et honoré de tous ses concitoyens. Elu le 4 octobre 1904, 1er Marguillier en charge de la Paroisse St-Jacques, pour la première fois érigée civilement. Juge de Paix depuis 1901.

M. J. B. LAFLEUR est natif de St-Eustache, il y fit ses premières années d'études classiques, et les termina au Collège des Jésuites, de Montréal. Admis à la pratique d'avocat, il exerça sa profession à Montréal avec succès. En 1889 il se retira de la société Geoffrion, Dorion, Lafleur & Rinfret pour accepter le secrétariat de la Cie d'Assurance Mutuelle contre le Feu de la Cité de Montréal. Il apporta à sa nouvelle charge toutes ses aptitudes et travailla à la réorganisation et au développement de cette compagnie. Aussi changea-t-elle d'aspect et devint-elle sous une intelligente poussée la première de nos compagnies mutuelles. Elle fut convertie en compagnie à fonds social en 1903 avec le nouveau nom qu'elle porte aujourd'hui, par un acte de la Législature fédérale. Elle opère actuellement dans toute la Puissance où elle est représentée par les hommes les mieux qualifiés dans ce genre d'affaires. M. Lafleur entretient pour sa compagnie les plus belles espérances et travaille avec ardeur pour la mettre au niveau de nos plus grandes et solides institutions financières et nationales. Il y réussira, secondé comme il l'est, par un bureau d'hommes d'affaires et de progrès.

Une Seule Caisse

—c'est parfait. Nous ne nierons pas que nous aurions été plus satisfaits d'un ordre de cinq caisses. Mais nous avons sollicité des ordres d'une seule caisse. L'épicier ne désirait pas faire une commande plus forte. Nous voulons que tout épicier du Canada connaisse la valeur

DES CONSERVES, DES FRUITS ET DES LEGUMES

DE LA

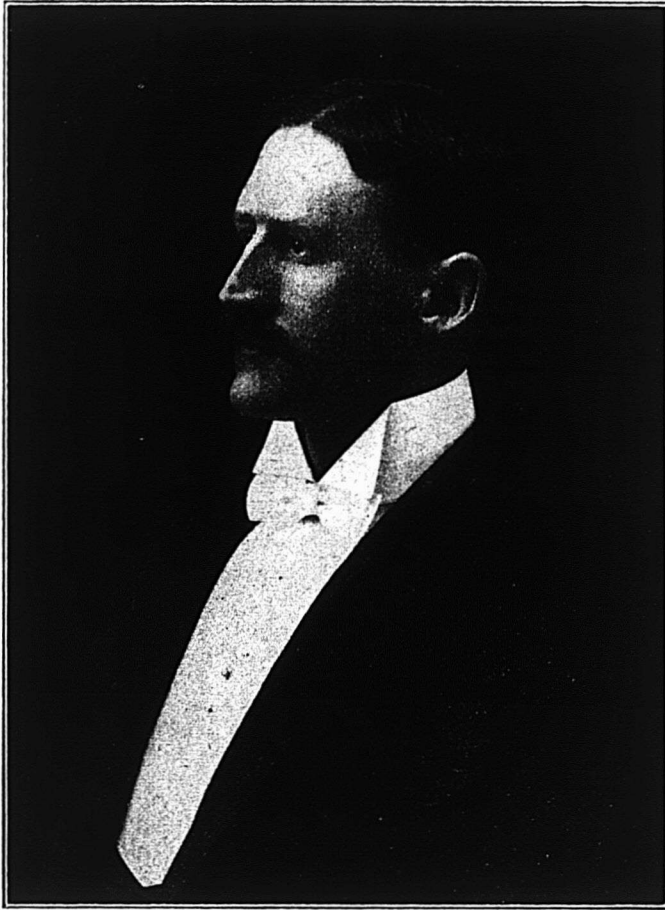
. MARQUE OLD HOMESTEAD.

Comme nous n'en sommes qu'à notre première saison, nous n'avons pas cherché à obtenir des commandes importantes de la part des épiciers détailliers ; toutefois nous avons été agréablement surpris sous ce rapport. Nous attendons davantage des affaires de l'an prochain. Il faut une année pour bien partir, et nous nous contentons cette année des ordres d'essai. La marque OLD HOMESTEAD ne redoute pas les essais.

The Old Homestead Ganning Co.,

Picton, Ont.

En vente dans les districts de St. Jean et de Moncton par M.M. Bowman & Cole,
M.M. Geo. S. DeForest & Sons, St. Jean, N B; et
M.M. F. P. Reid & Co., Moncton, N. B.



M. Bruce Payne, le manufacturier de cigares bien connu est né en 1865, il a été

gradué au Collège Commercial de St-Sauveur à l'âge de 17 ans.

Pendant trois ans, il a été employé à la Caradian Express à Montréal puis, pendant deux ans aux Etats-Unis, avec le célèbre professeur Fowler, le nommé phrénologiste.

Retiré au Canada en 1886, il est employé comme teneur de livres par MM. Savage et McKenna, fabricants de cigares à Garby avec un salaire de \$100 par jour. En 1889, nous le trouvons à la tête de l'établissement qui passe alors aux mains de MM. Payne Bros. et McFarland.

En 1894, M. Bruce Payne achète la part de ses associés et devient seul propriétaire de la manufacture qui marche sous son seul nom jusqu'en 1903.

Mais à cette époque les affaires sont devenues d'une telle importance que M. Bruce Payne forma une Compagnie à fonds social dont il est le Président et l'âme dirigeante.

M. Bruce Payne s'occupe de politique depuis dix ans il est magistrat.

Si vous n'êtes pas capable de penser par vous-même, vous ne pourrez jamais aspirer à de grandes choses; mais si vous pouvez mettre à exécution la pensée d'autrui, vous serez de beaucoup au-dessus de la moyenne.

L'annonceur sage, non seulement profite de sa propre expérience, mais, aussi bien, de celle des autres annonceurs.

La plupart des hommes d'affaires savent maintenant que l'annonce produit des résultats payants; cependant, combien nombreux encore sont ceux qui ne se doutent jamais, combien, dans leur cas, une annonce pourrait rapporter.

DWINELL-WRIGHT CO.
BOSTON — Les plus grands Rotisseurs de Cafés. — CHICAGO

DELICIEUX

RECONFORTANT



"White House" Coffee

Le Café "White House" est le café le plus exquis sur le marché. C'est du café choisi vraiment supérieur—il n'y a rien de meilleur—c'est **du pur café**—sa qualité excellente provient uniquement de sa saveur et de son arôme délicieux. Il est grillé avec un soin extrême—afin de développer les qualités qui font les délices des amateurs de café, et il est emballé dans des boîtes de fer blanc imperméables qui le préservent sûrement de toute détérioration (car le café absorbe vite l'humidité, et, lorsqu'il est exposé à l'air, il perd une grande partie de ses qualités.) Le système d'emballage du "White House" lui conserve toutes ses propriétés. Il plaira à vos clients—sûrement.

La Maison **DEMERS, FLETCHER & CIE**, bien connue de Montréal, distribue le "White House" à Montréal et dans la région.

Le COGNAC J. Sorin & Cie



Est un des Brandies les plus moelleux
de la Région de Cognac.

Les médecins le recommandent pour ses Qualités Hygiéniques. Sa Finesse et
son Arôme le font rechercher des vrais gourmets.

Il est redevable de sa belle Couleur d'Or
à son séjour dans des Fûts de Chêne où
il a acquis sa maturité.

Marques: "Carte d'Or" "Carte Rouge" "Carte Bleue"
En Bouteilles, Flasks, Demi-Flasks et Fûts.

Qualité toujours égale et irréprochable !!!

Scotch Whisky

GRAIG DHU BLEND

Un Scotch Idéal à un Prix Abordable !!!

<i>Goutez-y vous y retournerez !</i>	}	Quarts ord.	la case. \$6.50
		" Impérial.	9.50
		23 flasks ...	7.50
		48 ½ flasks.	8.50

Vos Clients vous diront qu'il est "EXTRA" !

PRUNEAUX DE CALIFORNIE

Récolte 1901.	40/50	60/70	80/90
	50/60	70/80	90/100

RAISINS DE CALIFORNIE

3 couronnes. Boite 50 lb. Raisins épépinés en paquets de 1 lb,
36 par Boite.

Agence pour le Canada du

Scotch BEN CRUACHAN

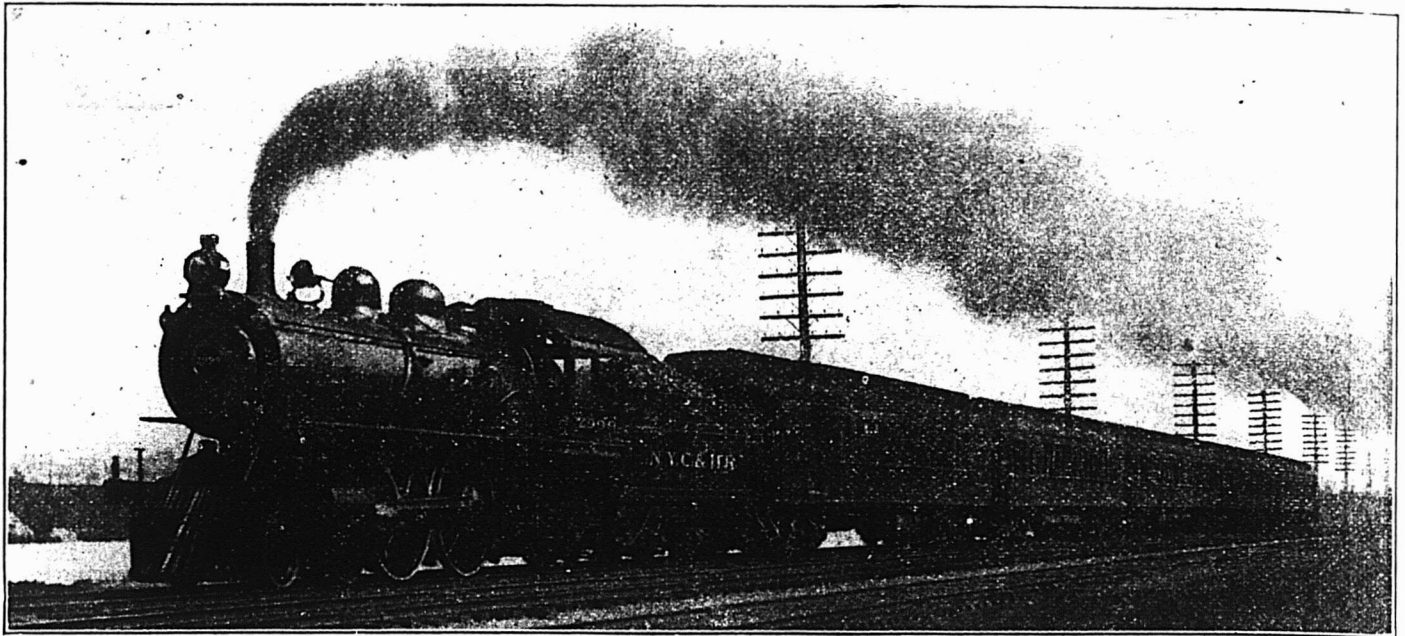
De la célèbre Maison R. H. THOMSON & CO., Leith, Ecosse

Une valeur exceptionnelle @ \$9.00

A. ROBITAILLE & CIE,

EPICIER EN GROS,

354, 356 Rue St-Paul, - - MONTREAL.



Un des fameux trains "Empire State Express" du New-York Central. Vue prise, le train allant à une vitesse de soixante milles à l'heure. Ces trains font un service journalier entre New-York et Buffalo; et l'un d'eux, à l'Exposition de St-Louis, vient d'obtenir la Médaille d'Or, comme étant le plus beau des trains de tous les chemins de fer, qui étaient représentés.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

La Cie de Tabletterie Française

La Cie de Tabletterie Française est une compagnie à fonds social, fondée en 1903. Elle fabrique des Peignes, des Ornaments de Tête, de Chevelure, etc., et elle fait des affaires dans toute la Puissance du Canada. Elle a des agents spéciaux dans tous les grands centres. Elle emploie la meilleure matière première.

Le fini de ses marchandises est des plus parfaits et elle peut donner des avantages spéciaux en raison de la protec-

tion douanière sur les articles similaires à ceux de sa fabrication.

M. Etienne Cantin en est le fondateur et le président de la Compagnie. La main-d'œuvre employée par cette compagnie est supérieure par le fait que la Compagnie n'emploie que des personnes absolument expérimentées dans la manufacture des articles qu'elle produit.

La publicité, ce sont les nouvelles de ce qui se passe dans le magasin. Cessez d'annoncer, et le public a le droit de penser que le magasin ne fait rien.

A l'Épreuve du Temps

A ouvert la voie depuis 60 ans : la marque de commerce connue d'un Océan à l'autre Océan comme le signe distinctif de marchandises de qualité.

Michel Lefebvre Vinegars Works

Etablie en 1849



The "OZO" Co., Limited, Montréal

Angle des rues Mont-Royal et Drolet.

Les Primes et la Qualité

Font vendre les Marchand ses de la marque

“ BEE ”

Poudre à Pâte	BEE
Borax	BEE
Café	BEE
Soda	BEE
Empois	BEE
Corn Starch .	BEE

**EXIGEZ
L'ABEILLE
SUR
CHAQUE
PAQUET**

Avec les produits de la marque “ Bee ” l'épicier satisfait son client et lui-même.
Les marchandises sont bien présentées.
La qualité est supérieure.
Les prix sont raisonnables.
Les profits sont très satisfaisants.
Que faut-il de plus ? Rien. Cependant,

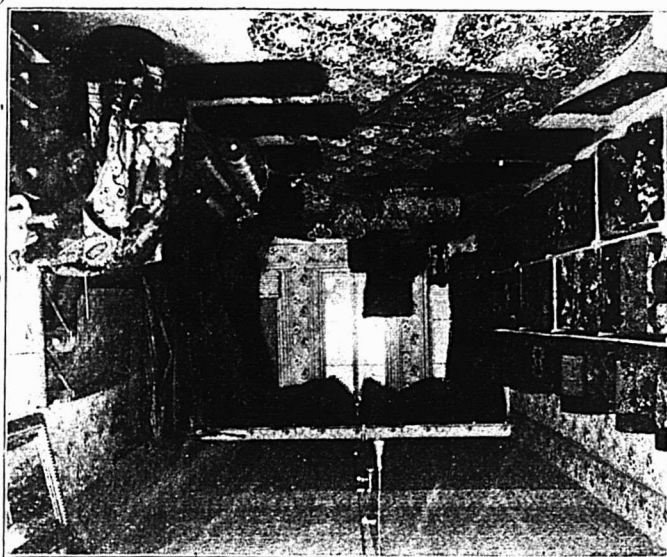
Nous Donnons des Primes Alléchantes.

NOUS EN AVONS POUR LES MARCHANDS ET POUR LEURS CLIENTS.

Demandez le Catalogue de nos Primes.

SNOWDON, FORBES & CO.,

449 Rue. Saint Paul, Montréal.



O. Langlois, St-Jean, Qué.

Cette maison, fondée en 1880 par son propriétaire actuel, M. O. Langlois, est l'une des plus importantes de nos villes de province pour la vente des meubles et des tapis. Grâce à un travail persévérant, M. Langlois est arrivé à faire un chiffre d'affaires considérable.

Son magasin, qui comporte les améliorations les plus modernes, occupe une superficie de plancher d'environ 20,000 pieds carrés. Son choix de meubles et de tapis est très varié et ses prix sont très raisonnables. Il invite nos lecteurs à lui écrire à leurs prochains besoins et nous avons la certitude qu'ils seront sa-

tisfaits de leurs relations d'affaires avec cette honorable maison.

M. O. Langlois est également entrepreneur de pompes funèbres et nous savons que, sous ce rapport également, il a toujours donné satisfaction à ceux qui ont eu recours à ses services.

Une Industrie Prospère

Nous attirons spécialement l'attention des lecteurs du "Prix Courant", sur l'annonce de la Manufacture de Hardes de Warwick, que nous publions aujourd'hui. Cette manufacture a été fondée, il y a quelque cinq ans, par un groupe de citoyens entreprenants du village de

Warwick, l'un des plus intéressants centres d'industries des Cantons de l'Est. Grâce à la sagacité et à l'entente des affaires de son conseil d'administration, cette compagnie n'a, pour ainsi dire, pas connu les difficultés et les obstacles, qui se dressent presque invariablement sous les pas de toute industrie à ses débuts; et elle est, aujourd'hui, sur le chemin qui mène tout droit à la prospérité. Le fait que le Fonds de Réserve de cette Compagnie double presque son capital, est bien la meilleure idée, que nous puissions donner, aux lecteurs, de son état financier. Ce succès phénoménal s'explique par l'heureux choix qu'ont su faire les directeurs, d'un gérant, homme d'affaires consommé, dans la personne de M. A. Normand, qui est secondé par un personnel de première classe d'ouvriers et de voyageurs. Ces derniers sont actuellement sur la route, à prendre les ordres du printemps; et nous croyons donner un utile conseil aux lecteurs du "Prix Courant", en les avisant de ne pas placer leurs commandes ailleurs, avant de jeter un coup d'œil sur leurs échantillons.

Le Proverbe veut que l'on ne soit pas prophète dans son pays, et si l'événement dans le cas actuel a fait mentir le vieux dicton, c'est que la Compagnie et son Gérant ont compris qu'il ne fallait pas laisser de prise à la critique, et c'est là ce qu'ils ont su faire. Nous les en félicitons et leur souhaitons tout le succès que mérite leur esprit d'initiative.

L'indolence est un des défauts les plus exaspérants et les moins excusables, chez les vendeurs.

ON DEMANDE

Le nom et l'adresse de tout
Epicier qui ne vend pas le



Savon Chaser

The Duncan Company
DE MONTREAL.

Boite de Poste 292.

EDWARD A. ELLSWORTH

Empaqueteur des

PLUS BELLES

PRUNES

DE SANTA CLARA

MARQUES SPÉCIALES

"CARNATION" "LEADING STAR"

Ces prunes sont cultivées et empaquetées dans la section la mieux appropriée de la Vallée de Santa Clara et ne sont pas surpassées en QUALITÉ et en SAVEUR.

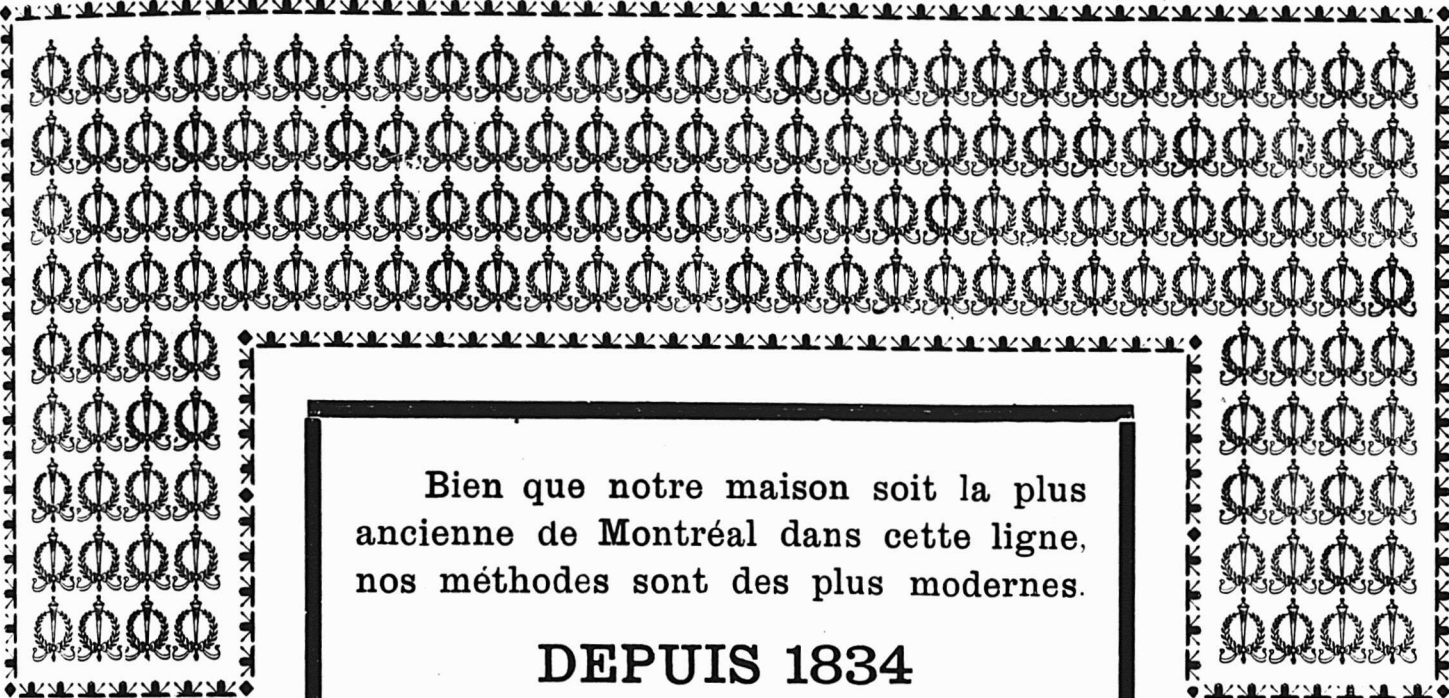


C. N. D. OSGOOD
Agent
MONTREAL

D. RATRAY & SONS
Agents,
QUEBEC

C. A. PARKER
Agent
OTTAWA

ALFRED POWIS, Agent Général Canadien.



Bien que notre maison soit la plus
ancienne de Montréal dans cette ligne,
nos méthodes sont des plus modernes.

DEPUIS 1834

nous avons fait à Montréal un commerce
honoré dans l'épicerie et nous désirons
faire face à toute concurrence pour l'ob-
tention de vos commandes.

IMPORTATEURS DIRECTS DE

**THES,
CAFES,
EPICES,
ETC.**

ET AGENTS POUR LES

THES QUAKER

dont la renommée est universelle.

J. A. MATHEWSON & CO.,

202, Rue McGill,

MONTREAL.



Il y a près de deux ans, MM. C. Dignar & Cie, construisaient l'établissement situé au No 245 avenue DeLorimier dont nous publions ici une vignette. Comme on peut le voir, ce spacieux édifice est construit en briques à quatre étages. La bâtisse principale a cinquante pieds de front sur cent pieds de profondeur. En arrière sont adjoints les bâtiments des bouilloires, engin à vapeur, fours tournants, de douze palettes et les remises et écuries. MM. C. Dignar & Cie, ne pouvaient mieux employer le centre de ce magnifique terrain de 150 x 300 pieds, c'est-à-dire de 45,000 pieds, car les usines qu'ils y ont construites, leur font honneur.

En y entrant, au premier étage, on se trouve dans une spacieuse salle d'échan-



USINES 245 AVE. DE LORIMIER

tillons attenante au bureau privé des propriétaires et des bureaux généraux, le reste de cet étage sert d'entrepôt et de salle d'expédition. Le sous-sol fini en béton sert à l'emmagasinage des marchandises brutes, telles que les fleurs, les sirops, les sucres, le beurre, etc., etc.

Au deuxième étage sont installées les machines les plus modernes et de premier ordre pour la fabrication et au troisième et quatrième se fait le paquetage. Ainsi tout y est si systématiquement aménagé et travaillé si proprement et délicatement par les cent et quelques ouvriers employés qui y travaillent continuellement, car on y dépense au-delà de soixante-quinze quarts de fleur par jour, que la confection, la cuisson, la distribution, le paquetage et la livraison se font avec une rapidité et une célérité extraordinaires. Les matières première employées sont toutes de première classe et les marchandises de cette maison dont l'Étiquette-Adresse est publiée dans une autre page rivalisent avec celles des meilleures maisons du pays.

Science de la Panification

Depuis quelque temps, les journaux scientifiques, ont publié un certain nombre d'articles sur la fabrication du "Shredded Wheat Biscuit."

Il a été une époque où la fabrication

du pain était entièrement laissée à la ménagère qui le faisait tant bien que mal. Plus tard la fabrication du pain devint une industrie; on connut le boulanger. Le boulanger faisait son pain pour le vendre, le faisait à sa façon, et le vendait aussi bon marché qu'il le pouvait. Les gens le mangeaient sans faire de remarques.

Il est réellement encourageant que des hommes de science se soient depuis occupés de l'art de convertir le blé en un produit agréable au goût et nourrissant, et de déterminer les moyens exacts et économiques de le bien faire.

Le Shredded Wheat Biscuit, fait maintenant partie de l'alimentation; qu'on l'appelle biscuit au pain, il est agréable au goût, d'une digestion facile, et contient les éléments du blé complet.

On le prépare sans levain ni poudre à pâte.

La Natural Food Company de Niagara Falls, N. Y., a des produits dans ce genre, qui, par leur préparation absolument supérieure, se recommandent d'eux mêmes au public.

Ce sont de grands annonceurs, ils ont de bons produits, ils le savent, et en rendant service au public ils ont rencontré le succès dans leurs efforts.

Nous devons les féliciter, et nous le faisons avec plaisir, non-seulement parce qu'ils trouvent le succès, mais encore parce qu'ils apportent au public la solution d'un grand problème. Ils attirent en effet l'attention des masses sur un produit supérieur qui remplace avec avantage le pain sûr et moisi qu'on lui fournit souvent, et ils lui font comprendre qu'il peut obtenir de meilleurs résultats avec les produits préparés du blé, que s'il se nourrit d'un pain désagréable au goût comme on en rencontre souvent.

D'autres manufacturiers essaieront d'imiter le Shredded Wheat Biscuit. Cette concurrence ne pourra qu'être favorable au public car chacun des manufacturiers s'évertuera à faire de meilleur pain. Les boulangeries ne sont pas toujours propres, tandis que là où se fabrique le Shredded Wheat Biscuit, règne une exquisite propreté. Le pain ne sera pas seulement friable et absolument nutritif, mais on saura qu'il est fait avec une vraie remarquable propreté.

En mangeant le Shredded Wheat Biscuit, chacun peut être assuré qu'il mange un aliment propre.

L'analyse de ce biscuit prouve qu'il contient un pourcentage de matières nutritives plus grand que le fromage, le steak ou les oeufs.

Toutes les phases de la fabrication du Shredded Wheat Biscuit sont connues. Il n'y a pas de procédé secret, la preuve en est que cinquante mille visiteurs vont annuellement voir les usines de la "Natural Food Co." de Niagara Falls, N. Y.

MM. Geo. Vipond & Co., ont reçu une consignation des nouveaux pruneaux de Santa-Clara de Ellsworth, marques "Carnation" et "Leading Star" et invitent leurs clients à faire l'essai d'une boîte à titre d'échantillon; la saveur de ces pruneaux est absolument délicieuse.

MM. Forbes Bros. invitent également leurs clients à leur demander les pruneaux de Santa-Clara marque "Carnation" qu'ils viennent de mettre en stock.

"JOURNAL DE LA JEUNESSE". — Sommaire de la 1665e livraison (29 Octobre 1904). — Les Cadets de Gascogne, par H. de Gorsse et J. Jacquin. — Un ami indiscret. — Les traverses du photographe: Négatifs chagrins, par Frédéric Dillaye. — La sténographie française, par Eugène Guénin. — Mérites obscurs, par Léon d'Arvezan. — Excursions de vacances: Une croisière dans la Méditerranée, par Louis Rousselet.

Abonnements — Union Postale: Un an, \$4.40. Six mois, \$2.20. — Hachette & Cie boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

RAPPORT DE VENTES DE FOURRURES DE C. M. LAMPSON & CO., des 25 et 26 OCTOBRE 1904

Renard argenté, même prix qu'en Mars dernier.

Renard Croisé, 20% plus bas qu'en Mars dernier.

Renard Blanc, 10% plus bas qu'en Mars dernier.

Renard Roux, 15% plus bas qu'en Mars dernier.

Renard Gris, 15% plus bas qu'en Mars dernier.

Lynx, 25% plus bas qu'en Mars dernier.

Loutre, même prix qu'en Mars dernier.

Vison, même prix qu'en Mars dernier.

Martre, 25% plus haut qu'en Mars dernier.

Castor, même prix qu'en Janvier dernier.

Ours, même prix qu'en Mars dernier.

Loup, 30% plus bas qu'en Mars dernier.

Raccoon, même prix qu'en Mars dernier.

Rat-musqué, 20% plus bas qu'en Janvier dernier.

Skunk, quantité en vente trop petite pour être cotée.

Opossum, quantité en vente trop petite pour être cotée.

Chat Sauvage, 20% plus bas qu'en Mars dernier.

Chat domestique, 20% plus bas qu'en Mars dernier.

Hair Seal, sec même prix qu'en Mars dernier.

Hermine, même prix qu'en Mars dernier.

La bonne publicité et le gros bon sens sont cousins au premier degré

DWIGHT'S

BAKING SODA

Si vous voulez vous créer des ennuis à vous-même, essayez l'envoi du Soda ordinaire lorsque les gens vous demandent la marque à la Vache.

SODA A PATE Dwight Cow Brand

MARQUE de la VACHE

La meilleure chose que puisse faire un épicier est de considérer les intérêts de ses clients. Le Soda Marque de la Vache a notre garantie accompagnant chaque paquet. Nous n'avons rien à gagner à fabriquer un produit médiocre.

JOHN DWIGHT & Co., 34 rue Yonge, TORONTO, ONT.

REVILLON FRERES

MANUFACTURIERS

IMPORTATEURS et EXPORTATEURS de

PELLETERIES

PARIS, LONDRES, LEIPZICK, EDMONTON, NIJNI



Direction Générale pour le Canada :

134 - 136 Rue McGill,

MONTREAL



LES PLUS HAUTS PRIX SONT PAYÉS
SUR TOUTES SORTES DE FOURRURES.



Notre département pour la vente des Pelleteries aux fourreurs et manufacturiers canadiens facilitant l'achat de quantités illimitées nous fournit la possibilité d'acheter plus cher que n'importe quelle autre Maison.



Tarif et Renseignements

ENVOYES REGULIEREMENT A TOUS CEUX QUI EN FONT LA DEMANDE.

MONTREAL

134 - 136, RUE MCGILL



MARCHANDS :— LA BALANCE TOLEDO AUTOMATIC COMPUTING, indique à chaque client en gros chiffres le poids exact qu'il reçoit. Si vous employez un enregistreur de caisse placez-le à l'endroit où le client sera forcé de voir les indications. Ceci est pour votre protection. Supprimez les indications et vous considérerez l'enregistreur sans valeur. Les indications sur une balance "TOLEDO" vous protègent contre les excédents de poids et déficits dans le poids et créent sur vos clients l'impression que vos principes sont honnêtes. Le client sent qu'il est protégé lorsqu'il achète les produits sur une balance "TOLEDO"; elle constitue, par conséquent, un attrait pour la clientèle. Le client apprécie les produits qu'il achète de vous plus que l'argent qu'il vous donne, autrement il n'échangerait pas son argent contre les produits qu'il obtient.

Vous avez soin de compter correctement son change, et, en pleine vue, pourquoi ne pas employer une balance qui additionne le poids qui représente pour le client une plus grande valeur que l'argent qu'il donne pour les marchandises ?

Fabriquée au Canada.

Envoyez une carte postale pour demander le catalogue à

DEAN & McLEOD, AGENTS CANADIENS.

THE TOLEDO COMPUTING SCALE CO., Hamilton, Ontario.

SHORTHAND IN 30 DAYS

par le Système Syllabique de Boyd.

100 à 150 mots par minute garantis dans le temps ci-dessus.
POINTS IMPORTANTS— Pas de position, pas de points, pas de soulignages, pas de tirets. On le retient en mémoire en une heure.
DECOUVERTE NOUVELLE, basée sur la syllabe. La sténographie la plus rapide, la plus simple, la plus lisible et la plus facile à apprendre qu'il y ait au monde.
L'INSTRUCTEUR et le **DICTIONNAIRE** coûtent \$1.50. Envoyés à toute adresse, port payé. Le seul système adapté à l'étude à la maison, par la maille. Demandez spécimen de sténographie et circulaires. Adressez.
DEPARTEMENT DE LA CORRESPONDENCE SYLLABIC SHORTHAND and BUSINESS COLLEGE, Karn Hall, 2363 rue Ste-Catherine, Montréal.
W. T. MOON, Principal.

L'économie réelle consiste à acheter prudemment ce dont vous vous apercevrez en achetant le thé de Ceylan Blue Ribbon



COLD STORAGE

Circulation d'air froid et sec, Ventilation parfaite, Température appropriée à la nature des produits à conserver.

Conservation, d'après les méthodes scientifiques les plus approuvées, de

Beurre, Fromage, Œufs, Fruits.

Coin des rues des Sœurs Grises et William, Montréal
O. M. GOULD, GÉRANT

M. B. O. BELAND,

M. B. O. Béland, négociant 1881 rue Notre-Dame, dont nous reproduisons ci-dessous la photographie, possède une grande expérience en affaires; dans les quelles il a débuté très jeune.

Il a passé quatre années en Europe à s'assurer des meilleurs produits et à faire un choix des meilleures firmes produisant les articles réellement bons de puis les qualités de prix moyen jusqu'aux meilleures.



Il est absolument persuadé que sa liste ne comprend aucun produit de qualité inférieure ni aucune marchandise fautive.

Confort et Santé telle est la devise de M. Béland; en d'autres mots, il désire vivre et laisser vivre.

Pour le Cognac, la vieille maison de Jacques Nicot & Cie, Cognac; pour les Apéritifs et les Vins médicamenteux et ozonifiés le Quina Excelsior. M. Béland représente MM. P. Garnier et G. Hartmann & Cie, pour les liqueurs de fantaisie et il proclame que les goûts les plus difficiles peuvent être satisfaits avec leurs marchandises. Chartreuse, Monastine, Curaçao, Maraschino et Crèmes de toutes sortes.

Pour les Gins, il est suffisant de dire qu'il représente MM. H. Jansen, de Schiedam, Hollande, dont la distillerie est sous le contrôle direct des autorités.

Ses spécialités en Whiskey Ecossais sont: Extra Spécial, Freedom et la "Lequeur Crème" fabriqués par MM. Macleay, Duff & Cie, distillateurs, Glasgow, Ecosse. Pour les chocolats et les cacao il représente la Chocolaterie de J. L. Nivert de Lyon, France. Pour les Amaranthes et les Macaroni ceux de Buisson Frères, de Toulouse, en truffes, champignons, produits alimentaires de tous de Marseille, il a le choix de toutes les maisons.

L'habileté à faire quelque chose est ce qui donne de la valeur à un employé. Sinon, il est tel qu'un meuble inutile. Le cas échéant, son absence n'est pas regrettée.

Orge Perlée
Orge Mondée
Orge
Ordinaire

Lorsque vous commanderez de ces Orges, soyez sûrs de spécifier celles de

JOHN MACKAY

et vous serez certains de plaire à vos clients.

En vente par toutes les maisons de gros et par les jobbers.

JOHN MACKAY LIMITED
BOWMANVILLE, ONT.

Si vous voulez avoir ce qu'il y a de meilleur. La meilleure valeur en Thé.

ACHETEZ LE



Thé Quaker

Empaqueté et
 Scellé à Ceylan.

J. A. MATHEWSON & CO.
 202 à 206 rue McGill
 MONTREAL.

ETES-VOUS SATISFAIT



Des gravures qui représentent votre manufacture, votre magasin, ou de vos entêtes de lettres? Les vignettes représentant vos marchandises sont-elles de votre goût?

NOUS VOUS GARANTISSONS SATISFACTION

LEGG, BROS., ENGRAVING CO.

5 Jordan St., Toronto.

40

ans

d'expérience et des milliers de témoignages ont établi la haute réputation du

Lait de la Marque "Eagle" de BORDEN

L'avez-vous en Stock?
 Ecrivez pour brochures et renseignements.

et de la Crème "**Peerless.**"

Agents pour la vente au Canada.

WILLIAM H. DUNN, - - MONTREAL.

Erb & Rankin, Halifax, N. S. Scott, Bathgate & Co., Winnipeg, Man.
 W. S. Clawson & Co., St. John, N. B. Shallcross, Macaulay & Co., Victoria
 & Vancouver, B. C.

Epicerie, Provisions, Vins et Liqueurs.

REVUE GENERALE

COMMERCE

Maintenant que sont terminées les élections fédérales nous entrons de nouveau dans la lutte électorale avec le renouvellement du Parlement provincial. Nous ne pensons pas que ces nouvelles élections entravent beaucoup les affaires, car l'issue n'en est nullement douteuse, l'un des deux partis se proposant de ne pas mettre de candidats sur les rangs.

Il est grandement temps d'ailleurs pour les commerçants de détail qui n'ont pas encore passé leurs ordres de saison de se hâter de faire leurs approvisionnements.

Les ordres arrivent en grand nombre, le commerce hâte les livraisons et expédie les marchandises de la nouvelle importation dès qu'elles leur parviennent; il y a donc un fort mouvement d'affaires qui, sans doute, ne fera que s'accroître jusqu'à la clôture de la navigation.

Il fait un beau temps froid d'automne très favorable aux charroyages et il est à souhaiter qu'une pareille température dure quelque temps.

Le commerce de marchandises sèches est satisfait également de cette température; le détail fait de bonnes affaires après avoir eu une assez longue mort-saison.

A la campagne, les chemins sont bons et les cultivateurs en profitent pour vendre leurs produits sur les marchés voisins.

FINANCES

La Bourse de Montréal n'a pas été très active cette semaine; néanmoins le ton du marché est ferme et la plupart des valeurs qui ont fait l'objet de transactions ont légèrement avancé, sauf l'action Nova Scotia Steel qui a fait un gain net de 6 1-2 points.

Voici, pour chacune des valeurs, la cote de la dernière vente:

Chemins de fer

Canadian Pacific Ry.	129 1/4
Canadian Pacific Ry. [rights]	5 1/2
Duluth S. S. & A. Ry. [com.]	...
Duluth S. S. & A. Ry. [préf.]	...
Minn. St. Paul & Soo [préf.]	117 1/2
Minn. St. Paul & Soo [ord.]	90

NEW YORK CENTRAL AND HUDSON RIVER, R. R.

Les Trains quittent la gare Windsor
comme suit;

8.00 A.M.	tous les jours, excepté le dimanche.	Pour tous les points des Montagnes Adirondacks, Malone, Utica, Syracuse, Rochester, Buffalo, Albany, New York et tous les points au Sud.
7.30 P.M.	tous les jours.	
8.00 a.m.	excepté le dim.	Train local pour Chateauguay, Beauharnois, St-Thomé et Valleyfield
10.20 a.m.	" "	
2.00 p.m.	" "	
5.10 p.m.	" "	
7.30 p.m.	tous les jours.	
9.45 a.m.	Dim. seulement	

Pour billets, horaires, accommodation de chars Pullmann, et toutes informations, adressez vous au bureau de la ville, 130 rue Saint Jacques.

H. J. HÉBERT, F. E. BARBOUR,
Agent local pour la vente des billets. Agent général.

LE SAVON CHASER FAIT L'OUVRAGE

Dites! Mr l'Epicier. Oui. Vous vendez du savon: Demandez une copie de notre contrat de participation aux Bénéfices, il représente des dollars dans votre poche.



The Duncan Company

Boite Postale 292

Montreal.

Agent pour Québec: W. J. CONDRON.
254 rue du Roi.

Téléphone 1038

Roy & Darveau

Sous-le-fort, QUEBEC.

Chaussures et Claques

EN GROS.

Seuls agents à Québec de la

Berlin Rubber M'f'g. Co.

Tramways

Detroit United Railway	75 1/2
Halifax Electric Transit	96
Hamilton Electric Ry.	92
Montreal Street Railway	214 1/2
Montreal Street Ry [nouveau]	212
Sao Paulo	105 1/2
St. John Railway	108
Toledo Railway	26
Toronto Railways	106 1/2
Trinidad Railway	77 1/2
Twin City Rapid Transit [com.]	106 1/2
West India Electric	45
Winnipeg Electric Street Ry	183 1/2

Télégraphes, etc.

Bell Telephone	162 1/2
Bell Telephone [nouveau]	153 1/2
Commercial Cable	180
Mackay [ord.]	34 1/2
Mackay [préf.]	73 1/2
Montreal Telegraph	158

Divers

Can. North West Land [com.]	200
Can. North West Land [préf.]	100
Montreal Loan & Mortgage	133
Montreal Light Heat & Power	83 1/2
Richelieu & Ontario Navigation	58 1/2
Windsor Hôtel	90

Valeurs Industrielles

Canadian Colored Cotton	30
Canadian General Electric	152 1/2
Canadian Rubber	50
Dominion Coal [com.]	59 1/2
Dominion Coal [préf.]	110
Dominion Cotton	32
Dominion Iron & Steel [com.]	161 1/2
Dominion Iron & Steel [préf.]	46
Intercolonial Coal [com.]	85
Intercolonial Coal [préf.]	...
Lake of the Woods	185
Laurentide Pulp	75
Merchants Cotton	...
Montreal Cotton	100
Montreal Street Works [com.]	35
Montreal Street Work [préf.]	95
Nova Scotia Steel [com.]	67 1/2
Nova Scotia Steel [préf.]	106
Ogilvie Flour Mills [com.]	180
Ogilvie Flour Mills [préf.]	120

Bons et obligations

Bell Telephone	108
Canadian Colored Cotton	88
Commercial Cable	93 1/2
Dominion Coal	110
Dominion Iron & Steel	77
Halifax Electric Railway	105
Harbour, 4%	100
Intercolonial Coal	101
Laurentide Pulp	101 1/2
Montreal Light, Heat & Power	102 1/2
Montreal Street Railway	106
Nova Scotia Steel	114 1/2
Ogilvie Flour Mills	104
St. John Railway	107
Winnipeg	107

COTES SUR LE MARCHÉ DE LONDRES DES EMPRUNTS CANADIENS

Emprunts du Dominion

Int.	Remboursables	Cotations
4	1910-1935	104 à 105
4	1905-07	101 à 103
3 1-2	1909-1934	101 à 102
3	1938	97 à 98
2 1-2	1947 [nominatif]	85 à 87

Emprunts Prov. de Québec

5	1906	102 à 104
4 1-2	1906	102 à 104
4 1-2	[Paris] 1928	103 à 105
4	[Sterling] 1928	104 à 106
3	1937	84 à 86

REVUE DES MARCHES

EPICERIES

Les ordres continuent à arriver en grand nombre.

Le commerce de gros reçoit les nouvelles importations et procède sans retard aux livraisons; on reçoit également les conserves de légumes dont la distribution se fait rapidement dans le commerce de détail.

Les paiements quoique un peu ralentis sont encore satisfaisants.

Comme changements de prix de quelque importance nous signalerons une nouvelle hausse sur les sucres et des prix plus bas pour les lards.

SUCRES

Bonne demande et marché très ferme.

Deux augmentations successives de prix, de chacune 10c. par 100 lbs. ont eu lieu les 3 et 4 novembre sur tous les sucres raffinés.

Les sucres bruts ont été également avancés, nous les cotons maintenant de \$4.25 à \$4.50.

Extra granulé, sac 100 lbs net	4.75
Extra granulé baril	4.85
Extra granulé 1/2 baril	5.00
Extra ground baril	5.25
Extra ground bte 50 lbs	5.45
Extra ground 1/2 bte 25 lbs	5.55
No 1 Yellow baril	4.25
No 1 Yellow . sac 100 lbs net	4.15
No 2 Yellow baril	4.35
No 3 Yellow baril	4.55
Powdered baril	5.05
Powdered bte 50 lbs	5.25
Paris Lumps bte	5.40
Paris Lumps 1/4 bte	5.50
Sucres bruts	4.25 4.50

SIROPS

En raison de changement de prix; demande très modérée.

Perfection lb	0.02 1/2	0.03
Perfection s. 25 lbs, le seau	0.90	
Perfection s. 3 gall, le seau	1.30	
Simp Redpath, tins 2 lbs..	0.09	
Simp Redpath, tins 8 lbs..	0.35	

GLUCOSE

Baril, par 100 lbs	3.10
Quart, par 100 lbs..	2.80
1/2 quart, par 100 lbs..	2.95

MELASSES

Les prix sont fermes, sans changement, avec bonne demande courante.

	Le gal.
Barbades tonne.	0.28
Barbades. tierce et qt.	0.30 1/2

STENCILS - BURNING BRANDS -
STEEL STAMPS & DIES -
SEALS - MACH. PLATES - CHECKS

HAMILTON STAMP & STENCIL WORKS,
HAMILTON, ONT. H. BARNARD, PROP

Je suis prêt



à faire des soumissions

pour CONSTRUCTION D'EGLISES,
de Couvents et de Résidences
privées.

OUVRAGE GARANTI. CONDITIONS LIBERALES.
Toute correspondance recevra mon attention
immédiate.

SIMEON MONETTE, Manufacturier, Entreprenneur et Constructeur.
SAINT-JEROME, P. Q.

WHEATEL

Le plus économique et le plus délicieux des aliments pour le déjeuner.

DEMANDEZ NOS PRIX ET
ECHANTILLONS.

Farine d'Avoine
"Steel Cut"

Farine de Blé
Médaille d'Or

Nous vendons directement aux détaillants et nous vous épargnons le PROFIT du marchand de gros.

R. J. REESOR

Canadian Flour & Cereal Mills
MARKHAM, Ont.

William H. Walsh

Marchand-Tailleur

1759 rue Notre-Dame,

Coin St-Jean

MONTREAL.

Barbades demi qt.	0.31 1/2
Barbades. au char tonne.	0.00
Barbades. au char tierce.	0.00
Barbades. au char 1/2 qt.	0.00

EPICES PURES ET SEL.

Bonne demande courante, pas de changement de prix; les prix sont néanmoins très fermes.

Allspice, moulu. lb	0.16
Anis. " 0.07 1/2	0.09
Cannelle, moulu. "	0.18
Cannelle en mattes. "	0.16 0.18
Clous de girofle moulu. "	0.25 0.30
Clous de girofle ronds "	0.25 0.30
Gingembre moulu. "	0.18
Gingembre en racine. "	0.16 0.18
Macis moulu. "	0.75 1.00
Mixed Spice moulu, 1 oz. "	0.45
Muscade blanchie. "	0.35 0.60
Muscade non blanchie "	0.40 1.00
Piments [clous ronds] "	0.10 0.12
Poivre blanc rond. "	0.26 0.28
Poivre blanc moulu "	0.25
Poivre noir rond "	0.18 0.20
Poivre noir moulu. "	0.18 0.20
Poivre de Cayenne. "	0.23 0.25
Sel fin. quart, 3 lbs.	2.90
Sel fin. quart, 5 lbs.	2.80
Sel fin. quart, 7 lbs.	2.70
Sel fin. 1/2 sac, 56 lbs.	0.35 0.37 1/2
Sel fin. sac, 2 cwts.	1.15 1.20
Sel gros.	0.50 0.55
Whole Pickle Spice. "	0.14 0.20

THES

Il y a une bonne demande en thé surtout pour ceux du Japon et de Ceylan; les prix sont soutenus.

FRUITS SECS ET EVAPORES

Les navires arrivent toujours avec les fruits de la Méditerranée et les livraisons par le commerce de gros se font au fur et à mesure des arrivages.

La demande en fruits secs est excellente et les prix sont tenus fermes.

Les peanuts de la nouvelle récolte commencent à arriver sur le marché. On calcule que la récolte de cette année sera supérieure de 25 à 30 p. c. à celle de l'année dernière.

Nous baïssons les prix des peanuts de 1c. par lb.

Dattes et Figues

Dattes en boîtes lb.	0.04	0.04 1/2
Figues sèches en boîtes lb.	0.07 1/2	0.15
Figues Extra Dessert Cluster bte	3.50	
Figues sèches en mattes	1.00	

Pruneaux

	lb.	lb.
Pruneaux Californie.	0.04 1/2	0.08
Pruneaux Bordeaux.	0.07 1/2	0.15
Pruneaux Bosnie.	0.07 1/2	0.15

Raisins de Californie.

	lb.	lb.
Raisins Calif. pqts 1 lb.	0.08	0.10
Raisins Calif. 3 couronnes.	0.07 1/2	0.15
Raisins Calif. 4 couronnes.	0.08 1/2	0.15

Raisins de Corinthe

	lb.	lb.
Corinthe Provinciaux.	0.04 1/2	0.04 1/2
Corinthe Filiatras	0.04 1/2	0.04 1/2
Corinthe Patras	0.05 1/2	0.05 1/2
Corinthe Vostizzas	0.06	0.06

Raisins de Malaga

	bte.	bte.
Imperial Russian Cluster.	5.00	5.00
Malaga London Layers	2.00	2.00
Malaga Connoisseur Cluster.	2.50	2.50
Sultana lb.	0.07	0.10
Royal Buckingham Cluster.	3.50	3.50

Raisins de Valence

	lb.	lb.
Valence off Stalk.	0.06	0.06 1/2
Valence fine off Stalk.	0.06 1/2	0.06 1/2
Valence Selected.	0.07	0.07
Valence Layers.	0.07 1/2	0.07 1/2

Noix et Amandes	lb.	lb.
Amandes Tarragone	0.11½	0.12½
Amandes Valence écalées	0.24	0.26
Amandes amères écalées.	0.45	0.45½
Amandes écalées Jordan.	0.40	0.40
Avelines	0.10	0.11
Noix Grenoble écalées.	0.17	0.18
Noix Grenoble Mayette	0.12½	0.14
Noix Marbot	0.10	0.11
Noix du Brésil.	0.14	0.15
Noix Pecans.	0.11½	0.14½
Peanuts.	0.07	0.12
Peanuts écalées.	0.07	0.12

Fruits évaporés	lb.	lb.
Abricots.	0.13½	0.13½
Pêches.	0.11	0.11
Pommes entières	0.07	0.07
Pommes tranchées . . [btes]. lb.	0.06	0.06

CONSERVES ALIMENTAIRES.

Légumes.

La demande est très bonne, malgré les prix élevés qui sont tenus très fermes; les arrivages et livraisons tiennent le commerce de gros très occupé.

Asperges. 2½ lbs. doz.	4.25	4.25
Baked Beans. 3 lbs. doz.	1.00	1.10
Blé d'Inde. 2 lbs. doz.	1.25	1.25
Champignons. boîte.	0.15	0.24
Citrouilles. 3 lbs. doz.	0.85	0.85
Epinards. doz.	1.40	1.40
Haricots verts importés. . bte.	0.13	0.16
Haricots verts canadiens. doz.	0.80	0.82½
Petits pois français . . . bte.	0.09	0.10
" " ml fins "	0.10	0.11
" " fins "	0.11½	0.12½
" " ext. fins "	0.13½	0.14½
" " surfins "	0.16	0.17
Pois canadiens. 2 lbs. doz.	0.82½	1.30
Tomates doz.	1.12½	1.12½
Truffes. doz.	4.80	5.00

Conserves de fruits

Très bonne demande, sur toute la ligne et prix très fermes.

Ananas importés. doz	2.00	2.40
Ananas. 2 lbs. doz.	2.25	2.25
Ananas. 3 lbs. doz.	2.50	2.50
Bluets. 2 lbs. doz.	1.00	1.00
Cerises. 2 lbs. doz.	2.20	2.30
Fraises en sirop 2 lbs. doz.	1.47½	1.47½
Fraises confites 2 lbs. doz.	1.75	1.75
Framboises 2 lbs. doz.	1.47½	1.67½
Pêches. 2 lbs. doz.	1.62½	1.77½
Pêches. 3 lbs. doz.	2.57½	2.72½
Poires. 2 lbs. doz.	1.52½	1.67½
Poires. 3 lbs. doz.	2.00	2.20
Pommes. 3 lbs. doz.	0.95	0.95
Pommes. gallon. doz.	2.20	2.20
Prunes vertes. 2 lbs. doz.	1.35	1.47½
Prunes bleues. 2 lbs. doz.	1.35	1.35

Conserves de viandes.

Bonne demande et prix fermes.

Prix à la doz de boîtes
Amér. Canad.

Corned beef 1 lb	1.70	1.45	1.55
Corned beef 2 lb	3.20	2.60	2.70
Corned beef 6 lb	10.50	7.75	7.75
Corned beef 14 lb	24.00	18.00	18.00
Dinde désossée 1 lb	3.00	3.00	3.00
Dinde 1½ lb	3.00	3.00	3.00
Dinde désossée rôtie 1½ lb	3.00	3.00	3.00
Dindes rôties 2 lb	3.50	3.50	3.50
English Brawn. 2 lb	3.20	2.60	2.60
Lang. de bœuf. 1½ lb	8.10	6.70	6.70
Lang. de bœuf. 2 lb	9.50	7.25	7.25
Lang. de bœuf. 2½ lb	12.25	7.85	7.85
Lunch Tongues 1 lb	4.00	2.80	2.80
Lunch Tongues 2 lb	8.10	5.60	5.60
Oies désossées rôties. 1½ lb	3.00	3.00	3.00

MAGASINS DE FOURRAGE.

Vendez-vous le pain de lin, le meilleur aliment pour les chevaux et le bétail en général.

Un mot à notre adresse vous apportera par le retour du courrier, gratuitement, notre livret.

"FAITS AUX ELEVEURS"

traitant sur la valeur comparative de différents aliments produisant la chair et la graisse et sur la valeur comparative du fumier comme engrais du sol.

Publié en français et en anglais.

Adressez :-

Canada Linseed Oil Mills Ltd.

810a Rue Notre-Dame.

MONTREAL.

La Peptonine

Le véritable aliment des enfants, pur, stérilisé, approuvé par les analystes officiels, recommandé par les autorités médicales. Se détaille à 25 cts la grande boîte. Pour les cotations, consultez les prix courants de ce journal.

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

LAKE OF THE WOODS MILLING CO.

Moulin à

Keewatin Capacité 3,500 b. rils par jour
Portage la Prairie " 1,000 " "

Capacité Totale, 4,500 barils par jour

Tous les grades de Farine de Blé dur en barils et en sacs.

Five Roses et Patent

Fabriquées dans le plus grand moulin de l'Empire Anglais.

BUREAU A MONTREAL.

Edifice C.P.R. Telegraph Co.

Coin St-François Xavier et de l'Hopital

LA FARINE PRÉPARÉE

(Self-Raising Flour)

DE BRODIE & HARVIE

est aujourd'hui la farine préférée des ménagères. Elle donne une excellente pâtisserie, légère, agréable et recherchée par les amateurs. Pour réussir la pâtisserie avec la farine préparée de Brodie & Harvie, il suffit de suivre les directions imprimées sur chaque paquet.

10 et 12 Rue Bleury, MONTREAL

Pieds de cochon 1½ lb	0.00	2.25
désossés 1 lb	1.85	1.75
Poulets 1½ lb	3.00	3.00
Poulets rôtis 2 lb	3.50	3.50
Poulets[giblets] 2 lb	2.00	2.00
Pâtés foie gras	0.80	1.40
Sliced dried beef.	3.40	3.40

Conserves de poissons

Bonne demande notamment en saumons, sardines et homards.

Les saumons de qualité moyenne sont rares sur place, mais on attend de nouveaux arrivages.

Anchois doz.	3.25	0.00
Anchois à l'huile.	3.25	4.50
Clams. 1 lb	1.25	1.35
Crevettes (Shrimps) boîtes 1 lb	1.40	1.40
Crevettes (Shrimps) boîtes 2 lb	2.70	2.70
Harengs marinés.	0.00	1.45
Harengs aux Tomates.	1.40	1.50
Homards, bte plate 1 lb.	4.25	4.40
Homards, bte plate ½ lb.	2.25	2.40
Homards, bte haute 1 lb.	3.60	3.75
Huitres boîte 1 lb	1.35	1.35
Huitres boîte 2 lb	2.50	2.50
Maquereau.	0.95	1.00
Sardines canadiennes . . . cse	3.75	4.00
Sardines ½ importées . . . bte	0.08	0.25
Sardines ¾ importées . . . bte	0.15	0.33
Saumon rouge [Sokeye] boîte haute. doz.	1.67½	1.80
Saumon rouge [Sockeye] boîte plate doz.	1.82½	1.92
Saumon rose [Cohoes] boîte plate. doz.	1.05	1.10
Saumon du printemps, boîte plate doz.	1.60	1.70
Smelts [Eperlans] aux épices, bte ronde, ½ lb. doz	0.90	1.00
Smelts à la moutarde, boîte ovale, ½ lb. doz	0.95	1.05
Smelts aux tomates, boîte ovale ½ lb. doz	0.95	1.05

LARDS ET JAMBONS

La demande s'est un peu ralentie pour les lards, les jambons et le bacon.

Les prix des lards ont baissé cette semaine, la demande étant moins forte que la production.

Lards américains:		
Lards de cotes qt.	19.50	19.50
Désossé 50/60 morceaux. qt.	20.50	20.50
Désossé 30/40 morceaux. qt.	22.00	22.00
Lards canadiens qt.	17.50	18.50
Lard fumé. lb.	0.12½	0.00
Jambons lb.	0.99½	0.12

SAINDOUX

La demande pour les saindoux purs et composés est très bonne avec des prix très fermes.

Nous cotons: -

Pur de panne . . . en seaux.	1.75	1.85
Pur de panne . . . en tinettes.	0.08½	0.09½
Canistres de 10 lbs. lb.	0.09½	0.09½
Canistres de 5 lbs. lb.	0.09½	0.10
Canistres de 3 lbs. lb.	0.09½	0.10½
Canistres de 3 lbs. lb.	0.10	0.10½
Composé en seaux.	1.45	1.50
Chaudières de 20 lbs.	1.35	1.40
Canistres de 10 lbs. lb.	0.07½	0.08
Canistres de 5 lbs. lb.	0.08	0.08½
Canistres de 3 lbs. lb.	0.08½	0.09½

POISSONS SALES

Bonne demande pour la morue, les harengs et le saumon.

Il y a maintenant suffisamment de morue pour la demande; les prix sont néanmoins tout aussi fermes qu'habituellement.

Morue verte la lb.	0.03½	0.03½
Morue sèche désossée, paquets 1 et 2 lbs lb.	0.10	0.10

M. Etuvée, caisse 100 lbs.	5.00	5.25
M. Etuvée, ½ caisse.	2.60	2.70
Saumons Labrador, ¼ qt.		
100 lbs.	9.00	
S. Labrador, qts 200 lbs.	16.00	
Harengs fumés boîte.	0.13	
Harengs Labrador ¼ quart.	3.50	
Harengs Labrador quart.	6.00	6.25

Sagou

La Sagou brun perlé fait défaut sur place, on en attend d'ici à une quinzaine de jours.

HUILE DE PETROLE

Pratt's Astral.	le gal.	20½c
Silver Star	le gal.	17 c
Standard Acme	le gal.	18½c

GRAINS ET FARINES

Les derniers avis télégraphiques content comme suit les marchés d'Europe:

Londres :—

Blé en transit: sans changement nominal.

No 1 du Nord, Manitoba	.. 00 s 0 0
Cakutta Club No 2	.. 00 s 0 d
Victoria	.. 00 s 0 d
Australie	.. 00 s 3 d

Maïs en transit: un peu plus ferme.

Américain mélangé, disponible	00 s 0 d
La Plata jaune	.. 00 s 0 d

Liverpool :—

Blé disponible: tranquille.

Blé de Californie, No 1

Standard	.. 0 s 0 d
Manitoba No 2 du Nord	.. 7 s 5½d
Walla-Walla	.. 0 s 0 d

Futurs, Blé: ferme.

Décembre	.. 7 s 2½d
Mars	.. 7 s 4½d
Mai	.. 7 s 3½d

Futurs, Maïs, ferme.

Décembre	.. 4 s 8½d
Janvier	.. 4 s 5½d

Maïs disponible: ferme.

Américain nouveau	.. 4 s 8½d
Américain vieux	.. 4 s 8½d

Paris :—

Blé: soutenu.

Novembre	.. 23.45
Mars-juin	.. 25.05

Farine: soutenue.

Novembre	.. 30.90
Mars-juin	.. 32.65

Marché de Chicago

Le marché de Chicago a été ferme et à l'avance aujourd'hui, mercredi. On cotait en clôture:

	Déc.	Mai
Blé	1.13½	1.12½
Blé d'Inde	51½	46½
Avoine	29½	31½

Marché de Montréal

L'avoine est très ferme sur place. On commence à croire que la récolte d'avoine n'est pas aussi considérable qu'on l'annonçait au début de la saison.

Il ne se fait rien à l'exportation, nos prix étant trop élevés. On cote en magasin: Avoine No 2, de 39c à 39 1-2c; No 3, de 38 1-4c, et No 4, de 37c à 37½c.

Le blé d'Inde est à la hausse, il se fait beaucoup d'affaires pour le local; on cote au magasin, de 58c à 60c.

Les autres grains sont sans changement sur notre liste de prix.

Les farines de blé, de même que les issues de blé, ont une très bonne demande et sont très fermes aux prix de notre liste de prix.

Les farines d'avoine roulée ont quelques affaires en lots de détail; les prix restent sans changement.

Pour la qualité et la pureté,
achetez l'

Extra Granulé

Et les autres sucres raffinés
de la vieille marque de
confiance



Manufacturé par

The Canada Sugar Refining Co.

LIMITÉE.

MONTREAL.

**La Qualité
et la
Quantité**

expliquent le
prestige
des

Feves au Lard

A LA

Sauce "Chili"

de

Clark,

VOUS LES VOYEZ PARTOUT

Grains.

Blé du Manitoba, No 1dur	.. 1.10
Blé du Nord, No 1	.. 1.06
Avoine Blanche No 2	.. 0.39 0.39½
Avoine No 3	.. 0.38 0.38½
Avoine No 4	.. 0.37 0.37½
Orge à moulée	.. 48 lbs. 0.51 0.52
Pois No 2 ordinaires	.. 0.70 0.71
Sarrasin	.. 48 lbs. 0.58 0.58½
Seigle	.. 56 lbs. 0.00 0.00
Blé d'Inde canadien	.. 0.00 0.00
Blé d'Inde américain	.. 0.58 0.60

Farines.

Patente d'hiver	.. baril 5.60 5.70
Patente du printemps	.. baril 5.80
Straight roller	.. baril 5.30 5.40
Forté à boulanger	.. 2 sacs 5.50
Farine de blé d'Inde	.. 1.40 1.45
Farine à pâtisserie	.. 2.50 2.60

Farines d'avoine

Avoine roulée	.. baril 4.90
Avoine roulée [90 lbs]	.. sac 2.30 2.32½

Issues de blé en sacs

Son d'Ontario, au char, ton.	18.00 18.50
Son Manitoba, au char, ton.	18.00 19.00
Gru Manitoba, au char	.. 21.00
Gru d'Ontario, au char	.. 20.00 22.00
Moulée au char	.. 23.00 27.00

FROMAGE

Marché anglais

MM. Marples, Jones & Co. nous écrivent de Liverpool, le 28 octobre 1904:

Durant la semaine dernière, la majeure partie des "fromages d'été" a été enlevée du marché, à environ 42/0; ce qui donne aux vendeurs plus de facilité pour garder "les fromages d'automne" importés, en attendant des prix plus rémunérateurs. On peut dire que le marché est ferme, presque sans changement.

Nous cotons:

Blanc, choix, Canadien, d'été	41/0 à 42/0
Blanc, choix, Canadien d'août	42/6 à 43/6
Coloré, choix, Canadien d'été	41/0 à 42/0
Coloré, choix, Canadien d'août	43/0 à 44/0
Blanc et coloré, choix Cana	
dien, de septembre.	.. 45/0 à 46/0

Marchés Américains

Watertown, N. Y., 5 nov.—Vendu 5000 boîtes de fromage, de 10½c à 9½c la boîte.
Canton, N. Y., 6 nov.—Le fromage s'est vendu à 10½c.

Marchés d'Ontario

Napanee, 4 nov.—Offert 710 boîtes de fromage coloré et 355 boîtes de fromage blanc. Vendu 915 boîtes à 9½c.

Perth, Ont., 4 nov.—Offert 1,300 boîtes de fromage blanc, et 240 boîtes de fromage coloré, fabrication d'octobre. Le tout a été vendu à 9½c.

Brantford, Ont., 4 nov.—Il a été offert 1,715 boîtes. Vendu 1,315 boîtes; 110 boîtes à 9½c; 975 à 9½c; 230 à 9 1-16c.

Ottawa, Ont., 4 nov.—Offert 459 boîtes de fromage blanc et 533 boîtes de fromage coloré. Le blanc a été vendu à 9½c et le coloré à 9½c.

Kemptville, Ont., 4 nov.—Offert une quantité de fromage; vendu à 9½c.

Belleville, Ont., 5 nov.—Offert 2,018 boîtes de fromage blanc. Vendu 50 boîtes à 10 1-16c; 625 à 10c. Le reste vendu sur la rue au prix de la Bourse.

London, Ont., 5 nov.—Offert 2,099 btes de fromage coloré. Pas de vente. Prix offert 9½c à 9½c.

Ingersoll, Ont., 8 nov.—Offert 240 btes de fromage. Pas de ventes en Bourse sur une offre de 9½c; les vendeurs demandent 10c.

Marchés de Québec

Cowansville, Qué., 5 nov.—Offert 502 boîtes de fromage. Vendu 343 boîtes à 9½c; 95 boîtes à 9 15-16; et 34 boîtes à 9¾ cents.

Marché de Montréal

Les expéditions de fromage du port de Montréal pour la semaine finissant le 6 novembre, ont été de 72,146 boîtes comparativement à 65,778 en 1903 et 106,372 en 1902 pour la semaine correspondante.

Du 1er mai au 6 novembre, les exportations du port ont été comme suit en :

1904 — 1,910,817 boîtes
1903 — 2,240,612 boîtes
1902 — 1,951,932 boîtes

Lundi, au quai, il y avait environ 2,000 boîtes de fromage pour lesquelles on a payé 9¼c au lieu de 9 à 9½c la semaine précédente.

Les arrivages de fromage ont considérablement diminué cette semaine; aussi le marché est-il aussi ferme qu'il peut l'être. Les stocks en Grande-Bretagne sont peu importants et il n'y a pas de demande actuellement pour l'exportation. Quand le marché Anglais sera acheteur il trouvera sans doute avec qui compter car les détenteurs sont très fermes dans leurs vues et ne semblent nullement vouloir s'en laisser imposer. On nous parle d'une vente de 5,000 boîtes à 10c, qui viendrait de se conclure et nous savons que des détenteurs n'accepteraient pas moins de 10 1-2c, pour le fromage de septembre-octobre.

Le fromage de fin de saison vaut 9 3-4c.

BEURRE

Marché anglais

MM. Marples, Jones & Co. nous écrivent de Liverpool, le 28 octobre 1904:

On peut dire que les valeurs de toutes descriptions sont similaires à celles qui prévalaient il y a une semaine. L'envoi des crémeries irlandaises est décidément moindre; les acheteurs favorisent considérablement les envois de choix des crémeries canadiennes. Le "Process" fantaisie est modérément demandé; quant aux qualités inférieures de ce beurre, ainsi que les Ladles, elles manquent d'intérêt auprès des acheteurs. Les beurres canadiens de ferme, du meilleur choix, se vendent assez bien, mais en ce moment on ne s'occupe de rien d'irrégulier.

Nous cotons:

Ladles, fin à choix... 64/0 à 71/0
Canadien, choix de ferme. . 74/0 à 76/0
Fin à choix, Process... 66/0 à 86/0
Sibérien, crémérie, choix ... 90/0 à 96/0
Argentine do fin choix 97/0 à 103/0
Canadien, choix crémérie .. 96/0 à 100/0
Colonial, crémérie, choix ... 90/0 à 98/0
Danois, crémérie, en barils
Choix et Surchoix ... 113/0 à 118/0

Marchés américains

Canton, N.-Y., 6 nov.—Le beurre s'est vendu à 23 1-8c.

Marché de Québec

Cowansville, Qué., 5 nov.—Offert 463 boîtes de beurre. Vendu 114 boîtes à 20 1-2c; 40 boîtes à 20 3-8c; 128 boîtes à 20 5-8c; et 34 boîtes à 20 1-8c.

Marché de Montréal

Les expéditions de beurre du port de Montréal pour la semaine finissant le 6 novembre, ont été de 7,168 paquets comparativement à 13,412 en 1903 et 20,814 en 1902 pour la semaine correspondante.

Du 1er mai au 6 novembre, les exportations du port ont été comme suit, en :

1904 — 466,125 paquets
1903 — 327,448 paquets
1902 — 493,825 paquets

Lundi, il y avait environ 250 paquets offerts au quai pour lesquels on a payé 19 1-2c à 19 3-4c, alors que le lundi précédent on avait payé 19c.

Le qualité du beurre qui arrive sur notre marché laisse de plus en plus à désirer; on paie ce beurre de 19 à 19 1-2c; il n'est pas de la qualité voulue par l'exportation.

Il y a un peu de demande pour l'exportation qui enlève à 20c les bons beurres d'automne.

La demande locale est satisfaisante, bon nombre d'épiciers alléchés par les bas prix s'approvisionnent pour l'hiver et nous sommes d'avis qu'ils agissent en commerçants avisés car les stocks ne paraissent pas aussi forts que ceux de l'an dernier. On pourrait donc voir des prix plus élevés cet hiver.

Les beurres de ferme valent de 13c à 15c pour les communs et de 17c à 18c pour le choix.

OEUFs

Marché anglais

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, le 28 septembre:

Les oeufs sont plus rares et plus chers. Nous cotons:

Oeufs frais d'Irlande... 9/6 à 10/9
Oeufs du continent ... 7/0 à 8/3

Marché de Montréal

Peu de changement pour les oeufs, avec prix assez fermes. Nous cotons: strictement frais, 30c; choisis de 23 à 24c; No 1, 19 1-2c à 20c, et chaulés de Montréal, de 19c à 20c.

LEGUMES

Aubergines.. . . .	la doz	2.00
Betteraves	le panier	0.40
Carottes	le panier	0.40
Géleri	la doz.	0.20	0.50
Choux	la doz.	0.12	0.50
Champignons.. . . .	la lb.	0.50	0.75
Choux-fleurs.	la doz	0.75	2.00
Concombres	la doz.	1.50
Fèves vertes et jaunes			
le panier..	4.00
Navets...	le sac	0.60	0.70
Oignons d'Espagne. . .	la cse	3.00
Oignons rouges,	le quart.	3.50
Patates (au char) le sac de			
90 lbs.	0.60
Patates (au détail) le sac			
de 90 lbs.	0.70
Patates sucrées	le qt.	2.75	3.50
Patates sucrées. . . .	le panier	1.75
Piment.. . . .	le panier	0.75
Radis.. . . .	la doz	0.20	0.25
Raifort	la lb	0.13
Salade de Boston	la doz	0.90

FRUITS VERTS

Atocas	le quart	6.50	7.00
Bananes	le régime	1.25	2.00
Citrons Messine	la bte	2.50	3.00
Citrons nouveaux. . . .	la bte	2.00	3.25
Coings	le panier	0.60
Oranges Jamaïque	le qt.	4.50
Poires.. . . .	le quart	2.50	4.00
Pommes	le qt.	1.50	3.00
Poires Seekle	le panier	0.50
Raisin Malaga,	le baril	4.00	5.00
Raisin bleu	le panier	0.15
Raisin rouge	le panier	0.20
Raisin vert	le panier	0.17½

POMMES

MM. J. C. Houghton & Cie nous écri-



Les meilleurs
magasins



vendent
la meilleure
farine.



vent de Liverpool, le 27 novembre 1904:
La demande pour les pommes canadiennes et américaines a été chaque jour plus forte depuis notre dernier rapport. L'amélioration des prix sur les meilleures pommes canadiennes a atteint de 2 0 à 4/0 par baril, tandis qu'elle a été de 1/6 à 2/0 pour toutes les pommes américaines.

PRIX A L'ENCAN

Pommes	Vendredi 21 Oct.		Lundi 24 Oct.		Mercredi 26 Oct.	
	s. d.	s. d.	s. d.	s. d.	s. d.	s. d.
Canadiennes—Baril						
Kings	11 6	15 0	10 0	16 3	12 6	19 0
Baldwin	8 0	11 0	9 0	12 6	9 6	13 9
Spy	9 9	15 9	9 0	13 0	9 6	15 6
Greening	7 0	10 6	8 0	10 6	9 0	11 6
G. Russetts	10 0	15 9	10 6	15 6	13 0	16 0
Ben Davis	10 0		8 6	10 3	12 0	12 9
King Pippin	14 0		10 3	12 6	12 0	15 0
Snow	8 6		7 6	13 3	8 0	14 0
Blenheim Pippin	11 0	13 0	12 6		11 0	12 9
Americaines—						
Kings	9 3	14 6	10 0	11 3	13 0	14 0
Baldwin	7 0	11 6	7 6	10 9	8 0	12 6
Greening	8 0	9 6	9 6		9 3	10 6
Spy	12 3				10 9	11 0
Newtown						
Pippin	9 0	13 9				
Snow	10 0	11 3			7 9	10 9
Ben Davis	9 0	9 6				
Hubbards'on	8 0	9 6			9 0	10 0
Harvey	10 0				10 0	12 9
Nouv.-Ecosse—						
Kings						
Gravenstein						
Blenheim Pippin						
Californie—						
Newtown Pippin						

6 6

FOIN PRESSE ET FOURRAGES

MM. Hosmer, Robinson & Co. nous écrirent de Boston, le 3 novembre:

Les arrivages pour la semaine dernière ont été de 249 chars de foin et 32 chars de paille. 16 chars de ce foin étaient destinés à l'exportation.

Semaine correspondante l'an dernier, 349 chars de foin et 29 chars de paille, dont 15 chars de foin pour exportation.

Les recettes ont été légères la semaine dernière et le marché n'est pas beaucoup plus élevé. Il est difficile d'augmenter les prix.

Si les recettes continuent légères, nous espérons que le marché sera meilleur.

Le marché est ferme pour la paille de seigle.

Nous cotons :	Grosses balles	Petites balles
Foin choix	\$16 00 à 16 50	\$16 00 à 00 00
Foin No 1	16 00 à 00 00	15 00 à 16 00
Foin No 2	14 00 à 15 00	13 00 à 14 00
Foin No 3	11 00 à 12 00	11 00 à 12 00
Foin trèfle mélé	12 00 à 13 00	12 00 à 13 00
Foin trèfle	12 00 à 00 00	12 00 à 00 00
Paille de seigle liée	21 00 à 22 00	0 00 à 00 00
Paille de seigle pressée	14 00 à 00 00	14 00 à 00 00
Paille d'avoine	9 00 à 10 00	9 00 à 11 00

Marché de Montréal

Les arrivages sont un peu plus considérables avec une demande passable. Les prix sont assez fermes aux anciennes cotations.

Les nouvelles d'Angleterre ne sont toujours pas encourageantes pour l'exportation et les transactions avec les Etats-Unis ne permettraient pas aux exportateurs de réaliser des profits.

Foin pressé, No 1	\$9.00 à 9.25
Foin pressé, No 2	8.00 à 0.00
Foin pressé mélangé de trèfle	0.00 7.00
Foin pressé pur trèfle	0.00 6.50
Paille d'avoine	5.50 à 6.50

SUIF

Le prix du suif vert aux abattoirs est de 3c. la lb.



LES EPICIERIS

toit d'abord ont été plutôt réservés pour tendre la main à la nouvelle céréale—

Orange Meat

Maintenant leurs idées de méfiance se sont envolées au vent. Le public la demande et maintenant que le fait existe, aucun épiciers n'a de motif de rester réservé.

Orange Meat

a prouvé qu'elle avait droit à être vendue et elle continuera à se vendre—exactement parce que ses mérites ont été reconnus.

The FRONTENAC CEREAL Co., Ltd,
KINGSTON, Ont.

ANIMAUX DE BOUCHERIE

Le marché est ferme avec une augmentation de prix pour les agneaux vivants et les moutons abattus.

Les offres d'animaux sans être aussi considérables que la semaine dernière sont encore fortes.

Boeufs vivants	les lbs	3.75 à 4.50
Boeufs abattus	les 100 lbs	6.00 à 8.50
Taureaux vivants	les 100 lbs	2.00
Taureaux abattus	les 100 lbs	4.50 à 5.00
Veaux vivants	la pièce	3.00 à 12.00
Veaux abattus	les 100 lbs	7.00 à 9.00
Agneaux vivants	la pièce	4.00 à 5.00
Agneaux abattus	les 100 lbs	7.50
Moutons vivants	la pièce	4.50 à 5.00
Moutons abattus	les 100 lbs	6.50
Porcs vivants	les 100 lbs	5.00 à 5.50
Porcs abattus	les 100 lbs	7.00 à 7.50

PEAUX VERTES

Le marché est actif et les prix sont tenus fermes.

Peaux de Montréal: boeuf, No 1, 9c; No 2, 8c; No 3, 7c; veau, No 1, 13c; No 2, 11c; peaux d'agneaux, 95, cheval No 1, \$2 et No 2, \$1.50.

Peaux de la Campagne: boeuf, No 1, 9c.; No 2, 8c.; No 3, 7c.; veau, No 1, 13c; No 2, 11c.; peaux d'agneaux, 85c.

PORCS ABATTUS

Les porcs abattus de la campagne commencent à venir en petites quantités, on les cote: gros porcs de 6 à 6 1-4c. la lb. et petits porcs de 6 1-2 à 6 3-4c.

Gibier et Volailles

Les arrivages sont peu importants aussi bien pour les volailles que le gibier.

Nous cotons:

Chevreuil, bête entière, de 7 1-2 à 8c. la lb. et lièvres, de 20 à 25c. la paire.

Poulets de 8 à 9c. la lb.; poules de 7 à 8c.; dindes de 10 à 12c.; oies 8c. et canards de 10 à 11c.

Ameublements de Magasins

On voit depuis quelques années bon nombre de magasins transformer complètement leur mobilier et peu à peu nous verrons complètement disparaître les vieux comptoirs à peine dégrossis; les vitrines, les étagères et les tablettes grossières, peintes de couleurs criardes ou simplement recouvertes d'une peinture de shellac.

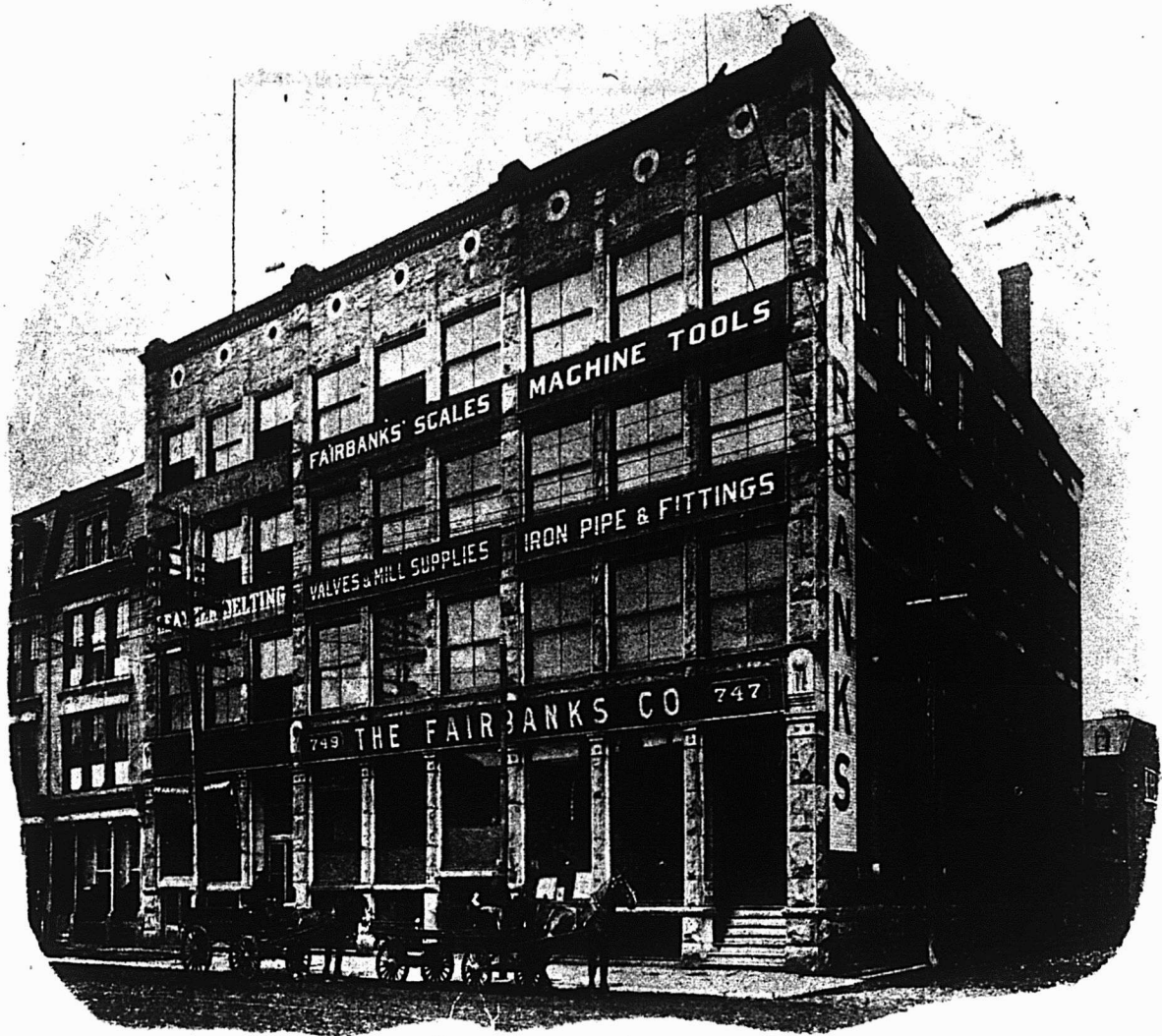
Les marchands ont compris qu'un magasin bien meublé avec des comptoirs, des vitrines, etc... d'un goût artistique était une annonce splendide qui attirait la clientèle.

Un magasin bien meublé inspire confiance; le mobilier qu'on fait aujourd'hui est non seulement artistique, mais également pratique. Les fabricants se sont évertués à savoir ce qui convenait le mieux au marchand pour exposer la marchandise ou pour garantir le stock contre tout ce qui pouvait lui être nuisible.

Le marchand qui a un mobilier assez joli pour lui attirer de la clientèle et assez pratique pour lui éviter des pertes de marchandises gagne de deux côtés à la fois.

Nous avons vu chez MM. P. E. Boudrassa & Fils, 1442, rue Notre-Dame, Montréal, des meubles de magasin, et des installations complètes qui possèdent le double avantage ci-dessus et ont en outre certains prix qui sont très raisonnables.

Le marchand peut s'en convaincre par lui-même et, après avoir bien examiné la question, il restera persuadé qu'en meublant bien son magasin, le bénéfice qu'il en tirera surpassera de beaucoup la dépense.



La Compagnie Fairbanks

La Compagnie Fairbanks est renommée dans le monde entier pour les manufactures dont elle s'est fait une spécialité. Une partie du commerce de cette Compagnie, et non des moins importantes, est faite par ses succursales au Canada. La Compagnie Fairbanks a inauguré ses principaux bureaux canadiens, ses magasins et salles de vente à Montréal en 1898, et depuis cette époque, ses affaires ont pris une extension si remarquable de l'Atlantique au Pacifique, que cette compagnie a dû ouvrir des succursales à Winnipeg, [Man.], et Vancouver, [B.C.].

La maison de Montréal, située rue Craig, aux Nos 747 et 749, y occupe un beau local, bien installé, que l'accroissement continu de ses affaires va l'obliger à agrandir incessamment.

Les salles d'exposition sont parmi les plus belles de la ville, et contiennent un assortiment varié et considérable des nombreux produits de la compagnie. La manufacture des balances Fairbanks, des soupapes à disque en asbeste, des robinets à obturation d'asbeste, d'outils et de machines, de trucs, de forges portatives, de fournitures pour les chemins de fer et les usines, a rendu célèbre la Compagnie Fairbanks; celle-ci s'est assurée l'acquisition, de brevets d'inventions et en acquiert constamment de nouveaux, ce qui lui permet d'améliorer ses manufactures, et de les maintenir au dernier degré de perfection. Ainsi cette importante maison peut se tenir à la tête du

monde dans cette branche spéciale de l'industrie.

Aucune autre maison au monde ne manufacture une plus grande variété de balances de toute description que la Compagnie Fairbanks. Les balances construites par cette compagnie indiquent les poids usités dans le monde entier, et on peut employer avec elles les poids en cours dans quelque pays que ce soit.

Une spécialité, qui est une des parties les plus importantes du commerce de la compagnie, est la manufacture de ses soupapes brevetées à disque en asbeste pouvant être remplacé. Ces soupapes sont en usage dans la plupart des édifices importants de New-York, et des principaux centres Américains, Canadiens et Européens. Parmi les autres spécialités de la Compagnie Fairbanks, on remarque les poulies à chaîne Yale et Towne, des trucs de toutes dimensions et de toute espèce, des voiturettes à bagages, des camions, des charrettes à bras, les courroies brevetées "Coronet" de Cole, des forges portatives, des moteurs à gaz et à gazoline, et des machines et outils de toute description.

La Compagnie Fairbanks a des entrepôts à New-York, Boston, Buffalo, Philadelphie, Baltimore, Pittsburg, Albany, la Nouvelle-Orléans et Londres, [Angleterre], en outre de ses succursales canadiennes à Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver. Au Canada, les affaires sont sous la direction de M. H. J. Fuller, qui emploie des voyageurs de langue française; la correspondance de

la maison se fait d'ailleurs dans les deux langues.

La plus forte Compagnie de Distilleries de Genièvre

La Netherlands Steam Distillery Co. de Rotterdam, Hollande, dont les produits, le Kiderlins Freebooter Gin, ainsi que le Gin Croix d'honneur sont si favorablement connus au Canada, est la plus importante compagnie de distillerie de gins de Hollande qui existe dans le monde entier. En effet, cette compagnie qui compte en Hollande douze distilleries situées à Delft, Schiedam et Rotterdam, a absorbé environ une trentaine d'autres distilleries entre autres les importantes distilleries de Van Meerten et Zonen de Delft achetées en 1901 et celle de E. Kiderlins de Rotterdam, fournisseur de la Chambre des Lords.

La Netherlands Steam Distillery Co. opère de plus une distillerie située à Bruges, Belgique.

La production totale des distilleries que la Compagnie opère en Hollande se s'élève pas à moins de 7,700,000 gallons impérial de gin à preuve. Ces distilleries donnent également comme sous-produit 19,000,000 de lbs de levure qui sont pour la plus grande partie exportés en Angleterre. Ces distilleries occupent du travail à plus d'un millier de personnes.

La Netherlands Steam Distillery Co. dispose de capitaux considérables qui sont administrés d'une façon remarquable à en juger d'après les dividendes dé-

LA
Marque Peacock
Plait.



Les clients qui l'ont eu une fois, spécifient le "Peacock Mince Meat" dans leurs commandes.

En tenez-vous?
The Bates Peacock Co.,
HAMILTON, ONT.

clarés pendant les dernières années, dividendes qui se sont élevés à 23 p. c. en 1901, à 21 p. c. en 1902 et à 24 p. c. en 1903.

Les administrateurs de cette compagnie sont des sommités dans le monde financier de la Hollande.

Cette compagnie importante est représentée au Canada par MM. S. B. Townsend & Co. qui ont placé ses génievres dans toutes les meilleures maisons du Canada situées entre les deux océans.

Le Nectarol

Le marchand avisé ne manque jamais de ventes parcequ'il sait ce qui se vend; il suit les saisons où certaines marchandises ont une vente forcée et on trouve ces marchandises dans son magasin.

Avec la saison froide, nous tombons dans la saison des rhumes et, dans la saison des rhumes, il se vend quantité de préparations pour combattre la toux; le marchand doit donc rechercher les préparations qui, tout en lui laissant d'excellents profits, satisferont le mieux la clientèle.

Pour guérir le rhume, la toux, les bronchites, il n'y a rien de supérieur ni d'égal au Nectarol.

Le Nectarol est un sirop de goudron et d'huile de foie de Morue préparée au miel, il est très agréable au goût, ne contient aucun narcotique — par conséquent aucun principe nuisible — et, chose essentielle, il guérit et il guérit promptement, même la toux la plus opiniâtre.

Les marchands sont donc certains avec le Nectarol de donner à leurs clients un sirop qui leur procurera la guérison et par-conséquent une réelle satisfaction.

Le Nectarol a cet autre avantage, d'une grande importance pour un marchand, de laisser à ceux qui le vendent d'excellents profits.

Nous ne saurions trop encourager les marchands à mettre en stock le Nectarol qu'ils pourront obtenir, 29, rue York pour le district d'Ottawa, chez MM. Drouin, Frères & Cie, à Québec, pour le district de Québec à la manufacture de MM. Marcotte & Brosseau, à St Basile, Comté de Portneuf, Qué.

Ne pas attendre pour passer les ordres, la saison des ventes est arrivée.

Le meilleur Café sur terre

On a comparé le bon café au nectar. Un auteur a même prétendu que l'ambrosie ne valait pas une bonne tasse de café.

Quoiqu'il en soit le meilleur café qui existe sur la terre est le café de la marque "Faust", mis en boîtes par la C. F. Blanke Tea and Coffee Co. de St-Louis, New-York, Chicago et Kansas City.

Ce café, mélangé de Mocha et Java, fait les délices des gourmets dans tous les Etats-Unis. Il doit faire les délices des gourmets canadiens.

Les épiciers trouveront le café de la marque "Faust" chez MM. Hudon, Hébert & Cie.

Pommes de terre

Les commerçants du bas du fleuve qui expédient des patates sur notre marché perdent de l'argent. La marchandise arrive en mauvais état, beaucoup de patates sont pourries ou gelées et, une fois le triage opéré, ils ne reçoivent que 50c. par sac de 90 lbs. Le marché est démolisé.

10 Cents

Cela vaut dix cents de débarrasser votre maison des mouches et les

Tampons à Mouches DE WILSON

accompliront cela.

Tous les Epiciers en gros les vendent.

QUANCE BROS.,

MEUNIER
DELHI,

ONTARIO, CANADA.

MARQUES POPULAIRES

Marques;

"Manitoba Best Bakers"

"Kitchener Strong Bakers"

"Moss Rose"

"May Dew"

"Ladle's Favorite"

"Cook's Friend"

FARINE DE SARRASIN DE CHOIX

par un système de mouture au rouleau.

Ecrivez au sujet des prix.

Farine de Seigle
Farine de Graham

BISCUITS

Nous possédons une installation moderne de premier ordre et notre marchandise rivalise avec celles des meilleures maisons du pays



G. DIGNARD & CIE

Manufacturiers de Biscuits

245 Ave Delorimier, MONTREAL

Biscuits et Sucreries

DE HAUTE QUALITE

à prix remunerateurs pour le détailleur.

Nos voyageurs sont sur la route avec une ligne intéressante d'échantillons.

Nos Agents : QUEBEC,

BOIVIN et GRENIER,

63 Dalhousie.

OTTAWA,

PROVOST et ALLARD

Epiciers en Gros.

Du Sault & Cie

41 DES PLUS HAUTES RECOMPENSES
En Europe et en Amérique

Les CACAOS et CHOCOLATS

Purs, de Haut Grade
— DE —



Walter Baker & Co.

LTD.

Leur Cacao pour le Déjeuner, est absolument pur, délicieux, nutritif et coûte moins de 1 cen tasse.

Leur Chocolat Premium No. 1. Enveloppes Bleues, Etiquettes Jaunes, est le meilleur chocolat nature sur le marché, pour l'usage de la famille.

Leur Chocolat Caracas au sucre est le plus fin chocolat à manger qui soit au monde.

Un livre de recettes de choix, en Français, sera envoyé à toute personne qui fera la demande.

Walter Baker & Co., Ltd.

Etablis en 1780

DORCHESTER, MASS.

Succursale, 12 et 14 rue St-Jean,
MONTREAL

Soixante ans en affaires

Soixante années d'existence dans des affaires actives, voilà certes un long laps de temps. Travailler pendant ce nombre d'années, être honoré par un grand succès, jouir de la santé et d'une consolante compétence, est un honneur dont peu d'hommes sont lotis. Une telle distinction s'applique convenablement à M. Charles P. Hébert, de la firme Hudon, Hébert & Cie., épiciers en gros et marchands de vins et liqueurs de Montréal.

Au somptueux siège des affaires de



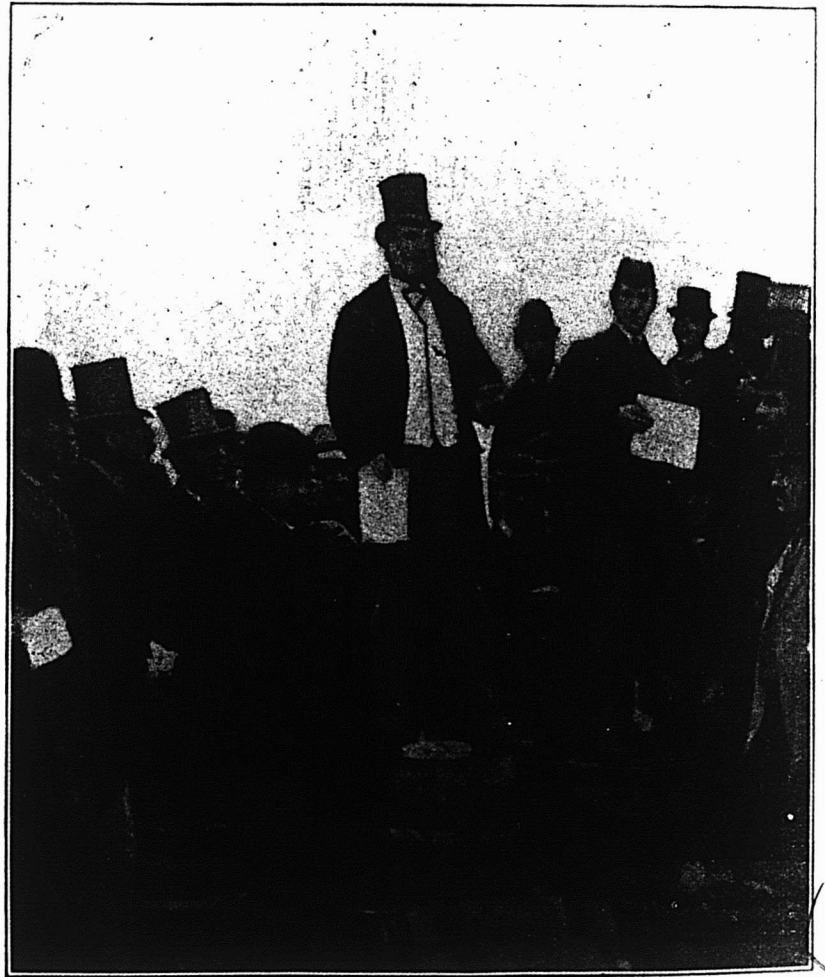
M. Charles P. Hébert

cette firme, M. Hébert est une figure insigne. Les deux fils sont les gérants actifs des grandes affaires de Hudon, Hébert & Cie, ils sont assistés par M. Brault, son gendre, qui est associé et comptable; cependant, le vieux Monsieur dont nous parlons, visite régulièrement le magasin. Qu'il soit de bonne heure ou tard, on peut voir M. Hébert, père actif et le visage reflétant le bonheur, tantôt assis devant sa table dans le bureau dont la devanture est munie de grandes glaces, tantôt marchant à travers les salles d'échantillons ou le magasin, apparemment plongé en de sérieuses réflexions. A première vue, M. Hébert paraît grand, bien bâti, droit; habillé élégamment en tweed et portant du linge d'une blancheur immaculée. Soixante et onze ans, dont cinquante ont été consacrés au développement et à la réalisation des hautes visées que comportaient les affaires qu'il dirige vénérablement, ont imprimé leur marque sur son visage agréable et intelligent, sur lequel brille un air de digne réflexion et de sérénité. Facilement il pourrait être pris pour un homme de soixante ans. Une conversation avec M. Hébert au sujet de ses premières luttes dans les affaires d'épicerie, montre la fusion, en sa personne; d'idées sérieuses, d'une intelligence puissante et d'un sens moral élevé. Ce monsieur est sobre dans son discours, sans affectation abordable, aimable et sincère; ce sont toutes des qualités qui se combinent pour le faire admirer des hommes d'affaires jeunes et vieux. Quand en 1844 ce vieux et capable monsieur errait à Montréal, il avait dix ans. Il commença à travailler com-

me commis, dans un petit magasin d'épicerie de la rue Notre-Dame, tout près du Carré Chaiboillez, l'ancienne bâtisse en question existant encore entourée de construction modernes.

M. Hébert est né en 1834, dans la paroisse de St-Charles, Qué. Son père fut tué pendant la rébellion en 1837, et il n'eût pas d'autre capital pour entrer dans la vie, que: sa détermination et son courage. Après avoir changé sa position, dans deux ou trois épicerie, bien insignifiantes si on les compare aux épicerie d'aujourd'hui, le jeune Hébert entra comme commis dans la firme de V. Hudon en 1857. Là il passa huit ans en apprentissage, ce qui, d'après une description de M. Hébert, suffirait aujourd'hui à chasser les affaires la plupart des jeunes gens. A l'époque, les commis n'entendaient jamais parler de congés. Ils travaillaient de six heures du matin jusqu'à dix heures du soir et quelquefois nuit. Après huit ans d'un entraînement ardu, pris dans l'engrenage d'un commerce grandissant, en 1865 M. V. Hudon s'établit en affaires avec son

fils Joseph Hudon, et son comptable d'alors M. Hamelin: sous la raison sociale de Joseph Hudon et Cie. Cette firme continua à faire des affaires jusqu'en 1883, alors que M. Hamelin se retira avec un très beau capital. A cette époque le nom de la firme fut changé en: Hudon, Hébert & Co.; et les deux fils de M. Hébert, Albert et Zeph entrèrent dans la firme comme commis. En 1893 tous deux devinrent des associés. Les choses n'étaient pas à beaucoup près ce qu'elles sont aujourd'hui, dit M. Hébert, parlant spécialement de 1857; quand il n'y avait pas de paquebots quand le chemin de fer du Grand Tronc allait de Longueuil à Richmond, possédant deux bateaux nommés Grand Tronc No 1 et Grand Tronc No 2, lesquels faisaient du service, entre le square Jacques-Cartier et Longueuil, corrélativement aux trains. Il y avait aussi deux bateaux, le "Prince-Albert" et l'"Iron Duke", qui voyageaient du quai de l'île à St Lambert, rencontrant là, les trains d'un chemin de fer qui allait à Rousses-Point et aussi ceux d'une petite ligne



Un encan de poissons tenu sur les quais de Montréal, vers 1867

Le Monsieur au centre est feu J. G. Shipway, le principal encanteur en 1867. De gauche à droite, on voit: M. J. Smith, de Moore, Temple & Hatchett et M. U. Villeneuve, de la firme Villeneuve et Lacaille. Immédiatement derrière M. Villeneuve montrant seulement une partie de son visage, se trouve feu M. L. Chaput père, fondateur de la firme L. Chaput,

Fils et Cie. M. W. Desmarcay, maintenant surintendant de l'île Ste-Hélène, de Montréal, alors de la firme N. Desmarcay & Co.; M. M. Brassard, dans les affaires de provisions à Montréal; le commis de Shipway, M. Mammé, précédemment commis de Lord, Magor & Mumm, et plus tard membre de cette firme; M. C. P. Hébert; M. M. Kirk; feu M. N. Quintal, de la firme Quintal et Fils; et feu M. W. D. Stroud, de la firme W. D. Stroud & Sons, marchand de thé.

Alphonse Leduc Marchands de Grains et de Produits.
 Successeur de Leduc & Daoust EN Gros et a Commission
 Spécialité; *Beurre, Fromage, Œufs et Patates*
 Avances libérales faites sur con-ignations.
 Correspondance sollicitée.
 1217 ET 1219 RUE ST-JACQUES, MONTREAL.

SEUL VERITABLE

Le Sirop d'Anis Gauvin porte sur son enveloppe la signature de J. A. E. Gauvin.

Tous les autres sirops d'anis nesont que des imitations.

J. A. E. GAUVIN,
 1286 Rue Ste Catherine, Montreal.

THE WINDSOR, Ottawa, Ont.
 Lorsque vous irez à Ottawa, donnez votre patronage au Windsor, "l'Hôtel du Jour" de la capitale.
 Tarifs: —\$2.00 et \$2.50 par jour.
J. GRIMES, Propriétaire.



C'EST une marchandise honnête et juste l'article pour créer ou étendre un courant d'affaires. Les meilleurs épiciers se font un devoir d'en tenir toujours en stock.

VOIR LES COTATIONS DANS NOS PRIX COURANTS



La Marmelade D'ORANGE
 Les Confitures et Gelées de **UPTON**

fabrication ménagère sont garanties de la plus fine qualité.

ROSE & LAFLAMME
 Agents de vente pour l'Est.
 400, rue St-Paul, Montréal.

qui reliait Lanoraie à Joliette. C'étaient les seuls moyens de transport, excepté les steamboats, les péniches, les navires à voile et sur terre les charrettes. On ne parlait pas alors, ni de câbles télégraphiques, ni de téléphones. Si un marchand voulait envoyer de l'argent à Chicago, il devait d'abord acheter une lettre de change sur New-York. Les affaires se faisaient presque exclusivement durant les mois d'été, ou pendant la navigation, excepté dans les paroisses environnantes d'où les habitants venaient chercher des marchandises à Montréal. Le Pont Victoria n'était pas construit. Il n'y avait que peu de banques, seules: la banque de Montréal, la banque du Peuple, la banque de la Cité et les banques d'Epargnes de la Cité et du District. Les affaires en gros étaient presque intégralement faites d'après le système des ventes à l'encan. Il n'y avait que très peu de courtiers. M. Hébert se souvient de feu M. Gordon, père de J. A. et Cecil Gordon, actuellement courtiers des plus en vue à Montréal. M. Gordon était le principal courtier de cette époque. Les sommis voyageurs étaient presque inconnus. De mémoire M. Hébert décrit une entreprise commerciale qui était alors considérée comme considérable, c'est celle de J. & J. Mitchell, marchands commissionnaires. La plus grande partie du sucre et du poisson consommés était importée des Provinces Maritimes par les Mitchell, et vendus à l'encan sur le quai par l'encanteur J. G. Shipway. La photographie qui accompagne ces notes, est celle d'une première vente de poisson, conduite par J. G. Shipway vers 1867. Malheureusement, la plupart de ceux qui y prirent part, sont morts depuis. M. Hébert rappelle comment tous les épiciers à l'est de Sarnia, avaient accoutumé de se réunir à l'époque des ventes à l'encan, lesquelles étaient toujours cataloguées par ordre, afin que chaque jour ait sa vente spéciale. Les deux plus riches hôtels de la ville étaient alors le "Montreal House" sis là où l'on voit maintenant le "Sailor's Institute", près des docks; l'autre était l'"Ottawa House", sis rue St-Jacques, près de la rue McGill.

D'autres marchands qui faisaient une grande somme d'affaires à cette époque, c'étaient: James Lord, plus tard Lord, Major & Mumm; Kinkan & Kinloch; James Torrance & Co.; J. B. Smith & Co.; David Torrance & Co.; Alex Urquhart & Co.; D. Masson & Co.; Gillespie, Moffat & Co.; Sinclair, Jack & Co.; Leslie Starnes & Co.; John Duncan, Buchanan, Leckie & Co.; Rimmer, Gunn & Co.; J. M. Douglas & Co., et Benning & Barsalou. M. Hébert se souvient de tous ces marchands, qui étaient dans l'activité des affaires pendant sa jeunesse. La majorité de ces firmes faisaient des ventes au commerce au Printemps et en Automne, leur encanteur étant John Leeming qui fut remplacé à sa mort, par J. J. Arnton. En 1844 le canal Lachine n'était pas complété, toutes les marchandises devaient être charroyées de Montréal à Lachine, puis embarquées de nouveau dans les bateaux des lacs qui les transportaient vers l'ouest. A ces encans, les épiciers achetaient les marchandises pratiquement sous le contrôle des vendeurs.

Jadis, cinq personnes menaient toutes les affaires de J. Hudon & Co. M. Hébert achetait et vendait; M. Hudon recevait et expédiait; le complément étant fait par un homme de magasin et un commis. Alors, non plus, on ne se ser-

LE Bleu Carré Parisien
 est exempt d'indigo, et ne tache pas le linge. Il est plus fort et plus économique qu'importe quel autre bleu employé dans la buanderie.
MEDAILLE D'OR.
TELLIER, ROTWELL & CIE,
 Seuls Fabricants MONTREAL.

FORTIER & MONETTE
 604a rue St-Paul
 Tell Tel. Main 1879. Tel. Marchands 679
 MONTREAL
Beurre, Œufs, Fromage
 Et tous les produits de la ferme.
 ENTREPOT FRIGORIFIQUE.
 RECOMMANDATIONS { La Banque "Sovereign."
 Nos Patrons et Clients.
 R. G. Dun ou Brädstreet.

MELASSES
 de Premier Choix
FAJARDO, célèbre marque
 L. M. CINTRON
BARBADE, célèbre marque
 S. P. MUSSON, SON & Co.
 Ces produits seront vendus au plus bas prix du marché par
Nazaire Turcotte & Cie,
 NEGOCIANTS
 54-56-58-60, rue Dalhousie, Québec.

FAITES USAGE
 —DES—
EAUX-DE-VIE
PH. RICHARD - - COGNAC.
 Spécialement recommandées par M.M. les Médecins pour les malades et les invalides.
 CERTIFICAT
 du Dr. M. Fiset, Analyste public, Québec sur chaque bouteille.
PRIX MODERES.
 . . . IMPORTATEURS . . .
LANGLOIS & PARADIS
 8, rue Saint-Pierre, - QUEBEC

vait d'aucun ascenseur pour monter les marchandises; seules de vieilles poulies à corde, servaient de primitive façon à élever les fardeaux; et ces simples machines secondaient les efforts des hardis pionniers de l'épicerie d'antan. Des environs de 1857 M. Hébert se rappelle que Edmorstore, Allan & Co. tenaient au bord de l'eau un magasin de fournitures pour navires. M. Allan, avec une imagination vive, ou un instinct prophétique, comme on voudra, entrevit l'avenir et se rendit compte de la possibilité d'un service de papeteries à vapeur pour Montréal. Ce M. Allan plus tard Sir Hugh Allan, était alors un homme d'affaires, luttant comme M. Hébert. Cette même année, il alla en Angleterre et commanda quatre navires à vapeur. Ce furent les premières navires qui commencèrent avec Montréal, et fermèrent le royaume de la grande ligne Allan d'aujourd'hui. Les choses avaient été considérablement améliorées, quand M. Hébert entra dans la firme en 1865, et d'année en année, elles continuèrent à s'améliorer. Au commencement de 1857 ces MM. étaient obligés de mouler les épices et leur café; ils achetaient la plus grande partie de leur thé, à M. John Duncan de la David Torrance Co. La raffinerie de sucre Redpath commença ses opérations en 1854; avant son existence le seul sucre raffiné qu'on put se procurer, était du sucre blanc que l'Angleterre expédiait par tiers de pipe, ou du sucre en pains coniques. La Jos. Hudon & Cie faisait ses propres sacs en papier, à temps perdu pendant les mois d'hiver. Toute la distillation de whisky était faite par Don & Molson, qui vendaient alors du whisky au poinçon, pour 25¢ le gallon, whisky dont la qualité était aussi bonne que celle du meilleur whisky qu'on puisse acheter maintenant. Bien entendu il n'y avait pas de droits de douane à payer sur le whisky.

Le compliment qu'il faut adresser au vétéran des marchands dont nous parlons, c'est qu'il a fait partie des deux écoles de développement de l'épicerie, et du négoce des vins et liqueurs; et que bien qu'agé, il est aussi actif et progressif que ses deux fils si capables, goûtant toute les inventions modernes qui tendent vers l'idéalisme en affaires. Toujours il eut des idées avancées, que supplémenta l'imagination de tous les hommes d'affaires jouissant du succès. M. Hébert ne veut pas être classé parmi les vieillards, car certainement il a participé à tous les mouvements qui ont été tentés à Montréal, durant ces dernières années, afin d'activer le développement commercial; comme il participa aux autres pendant le dernier demi-siècle. Sa passion, ce furent ses affaires; aussi, malgré de nombreuses ouvertures, à lui faites afin de le mener dans la vie publique, il ne trouva aucun charme à ce nouveau genre d'existence.

Avant été questionné au sujet de sa santé remarquable et de ses succès, M. Hébert fit remarquer qu'ils étaient surtout dus à son activité, à la tempérance, et à la concentration ou sa pensée sur un seul sujet et un seul placement. Jamais il ne plaça un dollar sur des valeurs de bourse, et il n'a jamais distraité une heure de ses affaires pour la consacrer aux soucis de placements faits en dehors de son champ d'action. C'est ainsi qu'aujourd'hui il se signale comme étant un des types splendides de ces marchands Canadiens-français qui ont aidé à donner de l'importance à Montréal et à faire l'histoire du Canada. M. Hébert

Marchands qui Achètent des Peaux

J'achète des Peaux, Peaux de Veaux, Peaux de Mouton, Suif et Os. Je paie argent comptant, peine valeur du marché, frêt et droits de douane. J'ai besoin d'un agent dans chaque ville et village au Canada. Je fournis l'argent et tiens mes agents bien informés. Ecrivez-moi pour plus amples renseignements.

CARROLL S. PAGE, HYDE PARK, VT.



"SCOTCH MERCHANT"

SPECIAL OLD HIGHLAND

WHISKY

est absolument pur et très vieux. Il possède un bouquet savoureux et délicat qui ne peut être égalé.

Essayez-le, il vous donnera satisfaction.

... J'en ai l'Agence pour le Canada ...

A. O. FISET, Importateur,

1604 Rue Notre-Dame, MONTREAL.

FOURRURES ! FOURRURES



Importateur et exportateur en gros de fourrures brutes et préparées. Manufacturier de fourrures pour Messieurs, Dames et Enfants telles que Pardessus, Jaquettes, Colerettes, Cois, Tours de Cou, Etc., Etc. aussi Mitaines et Gants de Chamouis.

On paie le plus haut prix du marché sur consignation de fourrures non préparées, Peaux, Cires d'Abeille et Racines de Ginseng.

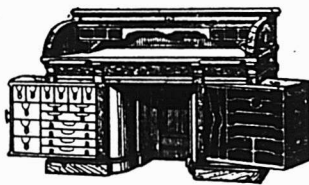
HIRAM JOHNSON, 494 Rue St-Paul

L'hon. J. D. Rolland, Président. L'hon. Rolland, Trésorier. S. J. B. Rolland, Vice-Président.

La Compagnie J.-B. ROLLAND & Fils
6 à 14 rue St-Vincent, MONTREAL.

LIBRAIRIES, TAPISSERIES et ARTICLES POUR LES CLASSES.

Nos voyageurs sont sur la route avec ces diverses lignes, et nous vous engageons à voir leurs échantillons avant de placer votre commande.



LE BUREAU DU JOUR

Toutes les combinaisons nécessaires pour rendre un bureau pratique, abrégeant l'ouvrage et économique se trouvent dans ceux que nous manufacturons. Sous le rapport de la matière première, de la construction, du fini et de l'utilité de la durée et du dessin, ils devançant toutes les autres marques.

Ils transforment tout bureau en un bureau plus confortable. Notre catalogue fournit tous les renseignements.

Canadian Office and School Furniture Co., Limited,

Preston, Ont., Can.

Ameublements pour Bureaux, Ecoles, Eglises et Loges.

considère avec orgueil son fils M. Hébert Hébert, qui est gérant général de la firme actuelle; et aussi son autre fils Zeph Hébert, son assistant. Il raconte comment, dans leur jeune âge, il et ses garçons les mettant à l'ouvrage dans son magasin, mais dans celui d'un autre marchand où ils apprirent tous les secrets pour travailler à leur compte ainsi que pour d'autres. Après quelques années d'un tel labeur, il les prit avec lui comme commis de son magasin quand on lui en parle, souriant il toussa la tête et dit: "Les voici ici."

M. Hébert père, est robuste et sain paraît encore à même de suivre sa carrière pendant vingt ans. Le "Prix Courant" se joint à ses nombreux amis pour lui souhaiter de longues années de bonheur et de prospérité. Actuellement M. Hébert est président de l'Hôpital Notre-Dame de Montréal; directeur de la Banque d'épargne de la Cité et du District et administrateur de la succession de ses honorables Joseph Masson et J. L. Beaudry respectivement.

La Cie The St. Eustache Canning Co. Ltd. ayant son bureau d'affaires, à St. Eustache fut mise en opération dans l'année 1899. Le capital autorisé de la Compagnie est de \$15,000 et le capital payé \$14,400.

Le bureau de direction se compose des MM. suivants: MM. Chs. Bruchési, avocat de Montréal, Président; Geo. N. Fauteux, notaire de St-Eustache, Secrétaire; Georges Lauzon, maire du village de St-Eustache, Gérant Général et Ernest La haie, marchand, C. H. Champagne, notaire, David Binette, écr., Directeurs. La Compagnie a fait d'immenses progrès depuis sa mise en opération. Les quantités de produits mis en conserves l'an dernier ont été: — Tomates, 14,000 cps.; Bœuf d'Inde, 5,000; Fèves, 1,500; Pommes, 3,000



lon, 3,000 cps.; le montant payé aux cultivateurs fut \$9,700, et près de \$6,000 furent payées aux ouvriers en salaires. L'outillage de l'usine est des plus perfectionnés, ainsi que les machines qui sont de premier ordre. Tous nos produits ont été achetés par la célèbre maison de MM. Laporte, Martin & Cie, de Montréal.

Cette année la mise en conserves a été de beaucoup inférieure aux années précédentes. Les produits de notre Compagnie ont été beaucoup appréciés par les acheteurs de Montréal et des environs et ont été reconnus comme pouvant faire concurrence aux produits de l'ouest. La plus grande partie de nos produits ont été vendus à la Canadian Canners Co. de Hamilton, Ont.

Les prix sont sans changements dans les affaires assez actives.

FAITES DES CONNAISSANCES ET SOYEZ JOVIAL

Un marchand de la classe progressive a des droits à être écouté, remarquant récemment: "Nos rapports avec nos clients ne sont pas assez étroits." En vérité, il serait bon que plus de marchands se rendissent compte du bien fondé de cette assertion. Car, il est domant que certains hommes d'affaires aient du succès auprès du public, si on tient compte de leur attitude envers ce dernier.

Ils ne sont pas rares, en effet les négociants qui ne font jamais un effort spécial, afin de faire la connaissance personnelle de gens de la localité où ils vivent, et essayent de faire des affaires. Il semble à ces marchands que leur position est importante dans le pays, de surcroît, la morgue dont ils font montre, afin de ne pas paraître trop familiers avec les masses. Peut-être ne consent-ils pas tout à fait ainsi, mais en tout cas, telle est leur apparence et le résultat est le même.

Quant à leur attitude, à cet égard, les marchands devraient s'inspirer des politiciens qui, ces temps derniers, en posant leur candidature, emploient tout l'art et toute la puissance dont ils étaient capables, afin d'impressionner favorablement le peuple dont ils sollicitaient les votes. Ceux qui, après un mandat politique, ne sont pas des hommes peu expansifs, mais ils ont assez de bon sens pour savoir qu'ils doivent cultiver le bon vouloir des électeurs s'ils veulent jouir de leurs faveurs; comme aussi, donner l'impression qu'ils sont dignes du poste qu'ils convoitent, et qu'au cas où ils seraient élus le peuple peut compter sur leur bonne foi.

Que pourrait-on penser d'un candidat ne sachant pas bien connu des électeurs de sa circonscription, se contentant d'annoncer dans les journaux qu'il est candidat; puis s'assiérait dans son bureau pour attendre avec espoir le jour de l'élection? Supposez que quelques votants qui ne connaissent pas ce candidat en question, sinon qu'il se rendent à son bureau et que ce monsieur ne dépose son journal au regret, considérant ses visiteurs de façon à leur laisser entendre qu'il est dérangé, ajoutant: "Bon, mais que vous pouvez bien penser de moi?" Eh bien! tous nous avons vu des hommes d'affaires recevoir leurs clients de cette façon, spécialement quand les visiteurs étaient étrangers et que le marchand n'était pas sûr qu'ils vinssent dans le but de faire des achats, ou le prier de contribuer, par une souscription, soit à une œuvre de bienfaisance publique, soit à une œuvre de charité.

Vendez-vous tout le Sel que vous devriez vendre?

Vos clients réclament le Sel Windsor, et s'en vont l'acheter ailleurs. Faites-vous envoyer par votre fournisseur de gros un approvisionnement de

Sel Windsor

Faites savoir à vos clients que vous l'avez - et voyez quel joli profit vous réalisez au bout d'un mois ou deux. Le Sel Windsor est un des articles les plus stables pour faire de l'argent qu'un épicier de détail puisse vendre.

Téléphones Bell et Megantic.

CHATEAU LEMAY

HOTEL DE PREMIERE CLASSE
S. LEMAY, PROPRIETAIRE.
SALLES D'ÉCHANTILLONS Victoriaville, Que.

A. RACINE & CIE

Importateurs en Gros de

Marchandises Sèches

TAPIS, PRELARTS ET FOURNITURES DE MAISON

340-342 Rue Saint-Paul, Montréal
179-181 Rue des Commissaires,

Agence à Québec: - 368 Rue St-Valier

J.-E. ROCHETTE, Représentant.



PICKLED HERRING

THE GERMAN FISH PICKLING CO., 359 WELINGTON ST. MONTREAL

Les **ROLLMOPSE** sont des **HARENGS** sans arêtes épicés et marinés **APPETISSANTS - DELICIEUX**

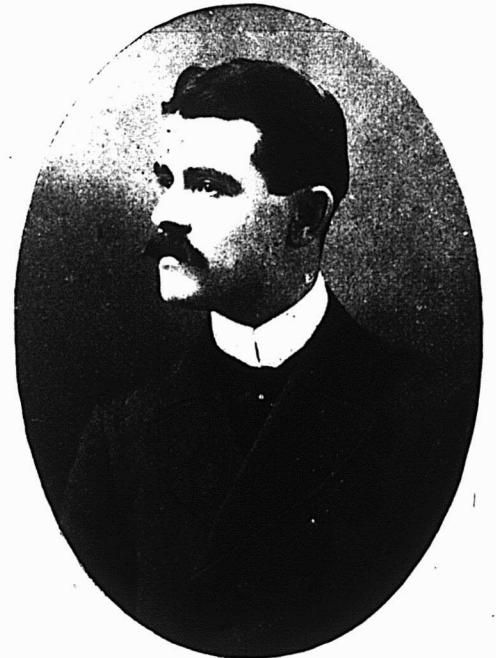
Faciles à vendre. Très appréciés par la clientèle. Tous les Epiciers, Hôteliers et Restaurateurs ont intérêt à les vendre.

Rien ne refroidit plus le futur acheteur, que: lorsque, entrant dans un magasin pour affaires, il se voit reçu de la façon que nous venons de décrire. Tout homme qui cherche à commercer avec le public devrait donc étudier constamment comment il lui est possible de faire la connaissance de toutes les personnes de sa localité. Il devrait tâcher de plaire, non seulement par les marchandises qu'il vend, mais aussi de toutes façons. L'homme qui a toujours un accueil cordial, pour tous ceux qui viennent chez lui, s'apercevra que les clients se détournent de leur chemin pour faire leurs achats chez lui.

R. CARIGNAN

Né à Lachine, P. Q., en 1876, M. R. Carignan a fait son cours commercial au Collège des Frères des Ecoles Chrétiennes de cet endroit d'où il a été gradué avec grande distinction remportant le prix d'Érudition. Il eut pour professeurs les Révs. Frères Macarius et Olivier dont les sciences et le savoir ont été si utiles aux élèves qui ont suivi leurs enseignements.

C'est avec des sentiments de sincère reconnaissance que M. Carignan se reporte aux jours heureux de ses études et qu'il apprécie maintenant, plus que jamais la valeur de ces hommes instruits qui savent inculquer à la jeunesse pour



laquelle ils se dévouent, les règles précises du devoir et des connaissances utiles et pratiques.

Au sortir de cette institution, M. Carignan entra au service de l'importante maison Damase Masson & Cie, où pendant onze ans, durant lesquels il parcourut tout le Canada, il puisa les connaissances commerciales que cette maison modèle a su donner à tous ceux qui y sont passés pour bien connaître et apprendre le commerce en général et celui des produits alimentaires, des liqueurs, des vins, etc., etc., en particulier.

Toujours, M. Carignan a su se faire estimer de ses patrons. Aussi les connaissances pratiques qu'il acquit chez MM. D. Masson & Cie, jointes à une régularité et une intégrité exemplaires, lui valurent

d'être appelé à faire partie de la maison B. O. Béland, dès sa fondation, il y a environ deux ans.

Cette maison, dont le siège d'affaires est au No 1684 rue Notre-Dame, représente les plus forts exportateurs de produits alimentaires, de vins et liqueurs des vieux pays. Elle fait d'excellentes affaires.

LE MAGASIN QUI N'A JAMAIS ANNONCE

Sans nul doute, dit M. Louis G. Quackenbush, un des problèmes les plus difficiles concernant les annonces du commerce de détail, consiste à considérer un magasin établi de longue date, qui n'a jamais annoncé; mais, qui, finalement, est obligé de s'y résoudre; soit à cause de mauvaises affaires, soit que celles qu'il fait, ne s'accroissent pas en proportion du développement du milieu auquel il appartient. Généralement, de par le prestige dont jouissent les vieilles maisons d'affaires, on s'imagine qu'un tel magasin est plus facile à annoncer profitablement qu'un établissement absolument nouveau. Cependant, après avoir pendant longtemps annoncé d'anciennes et de nouvelles exploitations commerciales, et m'en rapportant à des faits, je ne suis nullement de cet avis.

Nombreuses sont les particularités, qui, à cet égard, nuisent à un vieux magasin, lorsqu'il désire annoncer tandis qu'il s'en était dispensé pendant de longues années. Le plus considérable des ennuis, dans ce cas, est indubitablement la familiarité dont le dit magasin jouit vis-à-vis du public. Beaucoup d'annonces ne sont lues que par pure curiosité; aussi, l'apparition signalée d'un magasin nouveau, et inconnu, profite-t-elle généralement de cette impulsion bien humaine. Or, un vieux magasin ne peut appeler à son aide ce charme de la nouveauté... excepté, bien entendu lorsque ses annonces seront très considérables et très frappantes dès le début. Un autre facteur dont on doit tenir compte, c'est la mauvaise impression qui existe dans l'esprit de certains clients mécontents, qui s'achalandaient ailleurs, à cause de griefs réels ou imaginaires; ou bien, souvent, parce que ces derniers pensent qu'un tel magasin et son contenu sont un peu en arrière de leur temps. Tout magasin qui a commercé depuis un nombre considérable d'années a ses détracteurs, à cause de la raison susmentionnée, (tous les marchands expérimentés le savent), même quand sa façon d'agir a été des plus honorables. Même dans les entreprises les mieux conduites, il arrive fatalement que des clients sont innocemment froissés. Neuf fois sur dix le marchand ignore la cause de cette hostilité; certain qu'il est toutefois, que le client ne vient plus chez lui. En tant que classe sociale, le public qui achète a une foule de caprices et de fantaisies; il est donc impossible que tout article vendu,

Lacaille, Gendreau & Cie

Successeurs de Chs Lacaille & Cie

EPICIERS EN GROS

Importateurs de Mélasses, Sirops,
Fruits Secs, Thés, 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

SI VOUS désirez un par-dessus garni de fourrure, ne manquez pas de voir l'assortiment de . . .

L. C. de TONNANCOUR

1599 rue Notre-Dame

avant de donner votre ordre.

EN GROS SEULEMENT

J'offre au commerce la plus grande variété et le plus beau choix de Tabacs Canadiens en Feuilles.

"QUESNEL", "TABAC ROUGE",
"HAVANE", "CONNECTICUT",
"BLUE PRYOR".

Prix et Echantillons envoyés sur
demande.

J. A. DUPUIS

Marchands de Tabacs en Feuilles,
ST-JACQUES L'ACHICAN, QUE.

St-Arnaud & Clement

10 PLACE D'YOUVILLE, Montréal.

Beurre, Fromage et Œufs payés
au plus haut prix du marché.

Leur marque spéciale le

Beurre "Spring Valley"

En Pains de 1 lb.

Est le **Choix du Choix** en fait de **BEURRE de TABLE**, et se recommande aux épiciers désireux de satisfaire les clients les plus difficiles.

plaise à l'acquéreur, quel que soit son mérite intrinsèque. Il est évident, en effet, que malgré les plus sages réflexions, on ne peut empêcher les gens d'abandonner un magasin ou ils se croient "faits"... Ce sont par exemple: le monsieur qui achète une paire de souliers vernis pour toutes fins; la dame qui se nerve à mettre une paire de gants neufs; les parents qui pour \$2 s'attendent à acheter un complet d'enfant, qui porté tous les jours devra durer un an; enfin, toutes les personnes qui usent, et jugent mal les marchandises de mille façons déraisonnables. Dans ce pays, il n'existe pas de vieux magasin qui n'ait perdu de nombreux clients de cette manière.

Quant à l'autre classe, celle des acheteurs qui sont sous l'impression, vraie ou fausse, qu'un magasin n'est pas à la hauteur du jour; il est probable que peu de marchands qui n'annoncent pas, se soient jamais rendu compte de l'étendue de son opinion. Dans la plupart des districts du pays, le public en est arrivé au point de douter de l'esprit de progrès de tout magasin qui n'annonce pas. En d'autres directions, il associe le manque d'annonce au manque de facultés voulues pour se maintenir à la hauteur de l'époque. Et il faut ajouter, bien que le détail puisse déplaire à quelques lecteurs, que le public a de bonnes raisons pour en arriver à une telle conclusion. A part du fait qui veut que le marchand qui manque de reconnaître la nécessité d'annoncer, est à même de partager d'autres principes peu d'accord avec les meilleures conceptions modernes de faire des affaires; il nous faut admettre que tout magasin qui se refuse à annoncer se prive du plus grand stimulant d'amélioration connu. L'annonce, en effet, n'a pas seulement une valeur en tant qu'elle attire le client; mais lorsqu'elle est bien comprise elle réagit favorablement sur l'annonceur et sur son magasin. Elle le met sur le "qui vive", afin de se procurer des marchandises qui puissent justifier l'annonce enthousiaste qu'il se propose de faire; elle le pousse à améliorer le service de son magasin, et aussi l'aspect de ce dernier, etc., etc. Elle active l'énergie et du patron et de ses employés. Dans de nombreux cas l'effet de l'annonce, en tant que principe d'activité, est aussi profitable à l'intérieur du magasin, qu'il l'est en influençant immédiatement le public. La plupart des magasins qui n'annoncent pas, sont, faut le dire, dépourvus d'esprit de progrès et d'autres directions. Il faut donc tenir compte de cela, quand on juge des difficultés qui s'offrent à un marchand qui, n'ayant jamais annoncé, se décide enfin à le faire.

Il doit être évident, pour quiconque lu ce qui précède, qu'il est absolument insensé pour un vieux magasin d'annoncer, si ce n'est que pour remplir de vains espaces avec des annonces faibles.

peu à même de convaincre, et sans vigueur. Pourtant, je sais par expérience, que c'est ce qui, précisément, se produit dans la plupart des cas de cette espèce. Généralement le propriétaire d'un vieux magasin prétend que le prestige de son établissement rend inutile l'emploi d'autant d'espace qu'en prennent ses plus jeunes concurrents. Car il pense que l'âge de son magasin et sa bonne réputation, devraient suffire à attirer une attention respectueuse sur ses annonces, même si celles-ci sont beaucoup plus petites et moins en vue que celles des plus jeunes magasins. Ces sortes de conceptions sont malheureusement très fausses; et des actions basées sur une telle théorie amènent fort probablement des déceptions. Je n'ai jamais encore pu voir la sagesse qu'il peut y avoir à vouloir tenir le second rang, quant à l'espace donné à la publicité, lorsqu'on se trouve en présence de magasins concurrents d'à peu près la même importance, et d'égales ressources... à moins que ces magasins n'annoncent de façon déraisonnable, se réservant un espace que: le magasin, la ville et la clientèle ne sauraient justifier. Un vieux magasin doit à son prestige de se réserver un espace aussi grand que celui de ses sagaces concurrents.

En prendre moins, c'est augmenter l'impression de timidité et montrer un manque d'esprit d'entreprise dans la conduite des affaires. Telle n'est pas la façon de gagner à nouveau la clientèle enlevée par les concurrents qui annoncent. Il vaudrait mieux, vraiment, qu'une maison persiste dans sa ligne de conduite de ne pas annoncer; que de le faire d'une façon faible et timide, en employant un petit espace peu en vue, dans des journaux, où d'autres maisons, présentent en même temps de grandes et éclatantes annonces. De même, il serait futile de remplir l'espace de l'annonce avec des banalités, présentées sans attrait, tout en comptant que l'âge de l'établissement et sa réputation, attireront l'attention du lecteur. Sans nul doute, quelques vieux clients liront avec intérêt toute annonce que dans ce cas on jugerait à propos de publier, vu leur attachement au magasin mais cela suffit-il? Car, leur clientèle est sûre de toute façon; ce n'est certes pas leur attention que vous voulez captiver. Le prestige d'un magasin ne saurait, je vous le répète, empêcher qu'une annonce sans intérêt ne subisse son sort, c'est-à-dire,

SEL

Procurez-vous votre
approvisionnement
avant la hausse du ta-
rif de frets.

Verret, Stewart & Co.
MONTREAL.

passé inaperçue, sans être lue. Ce prestige n'a de valeur, que lorsque l'annonce atteint un niveau intéressant, ayant une vigueur et une vitalité qui font le plus grand bien au magasin... Ces parties en bénéficient mutuellement. Un vieux magasin a une grande base sur laquelle il peut tabler, si seulement il sait en tirer profit de manière judicieuse et intelligente... s'il se rend compte de la complète inutilité d'annonces plates et timides, et n'oublie pas qu'il doit se lancer dans l'annonce tout autant et tout aussi sérieusement que ses jeunes concurrents. La majorité des marchands se refusent à admettre que leurs annonces doivent être aussi bonnes, sinon meilleures que celles de leurs antagonistes; s'ils veulent en obtenir des résultats convenables, ils ont tort. Toutefois, il y a lieu de croire que tel es le cas... et aussi, qu'il faut plus de temps pour rendre rémunérateur ce genre d'annonces, que celui des nouveaux magasins, lorsqu'il s'agit d'atteindre le même but.

Rien dans les faits que je viens de signaler, ne devrait décourager les marchands qui, n'annonçant pas, se décident à le faire. Mais, il est bon qu'ils sachent d'avance que des annonces tièdes ne sauraient convenir à une vieille maison. Des millions de marchands ont appris ceci, mais... après amère expérience. Quelques-uns d'entre eux devinrent de bons annonceurs, capables, agressifs et fortunés à la fin, malgré des débuts timides, et sans effet; mais hélas! un bien plus grand nombre continuent à remplir de petits espaces avec de la copie sans attrait, tout en croyant au fond du coeur que l'annonce est une blague.

Les journaux et les faiseurs d'annonces sont, il est vrai, trop enthousiastes à proclamer que, dans toutes les circonstances l'annonce est omnipotente, et assure le succès à un magasin. Il vaudrait beaucoup mieux faire ressortir, que l'annonce est favorable à une maison d'affaires, lorsqu'elle est sage et employée selon les principes des bons annonceurs. Les magasins qui n'ont jamais annoncé, devront annoncer comme il faut, ou il vaut mieux qu'ils ne commencent jamais à annoncer.

CHOCOLAT "Elite"

Non Sucré

DES EPICIERIS
POUR TOUTS LES

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb

FABRIQUE PAR

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. S.

J. A. TAYLOR, Agent, MONTREAL.

THE DOWD MILLING CO. LIMITED

Manufacturiers de Farines Supérieures, Patente Hongroise, Cosmos, Forte à Boulanger, High Loaf, Lily, Avoine roulée, Oatmeal et Cornmeal.

Entreposés à OTTAWA, MONTREAL, QUE., PAKENHAM, ONT.	CAPACITÉ:
700 Barils de Farine,	
100 Barils d'Avoine	
roulée,	
100 tonnes de Proverde.	
Commandations directes au	
P. J. L.	Demandez nos cotations
O. S. et W.	par char mélangé.
C. E. R.	
G. A. R.	Lot de char ou moins—
G. T. R.	Blé, Sarrasin, Avoine,
G. N. Y.	Semence de Céréales,
Expéditions par Rail	Blé d'Inde, Fèves,
ou par Eau.	Orge, Middlings.

Bureau à OTTAWA, QUE. : QUYNON
MONTREAL, QUE. : WINNIPEG, MAN.
Bureau à Ottawa, 241 rue Wellesley,
Téléphone 1563. Bureau de Montréal,
436, Bâtisse du Board of Trade.

Cacao "Perfection"

Etiquette Feuille d'Erable

Chocolat "Royal Navy"

Chocolat "Queen's Desert"

Chocolat "Cream Bar"

Chocolat à Glacer

Chocolat "Swiss Milk"

Cafés en renom

Reconnus pour leur pureté
et leur excellence.

The COWAN Co., TORONTO.

COWAN

NEW YORK CENTRAL

& HUDSON RIVER R. R.

Excursion

à

New York Cité

Judi, le 10 Novembre 1904

Tarif simple
pour
Aller et Retour, **\$10.65**

Pour accommodations des Chars-Dortoirs, Tickets et tous renseignements s'adresser au Bureau de ville des tickets,

130 rue St-Jacques

LA FONCIERE

COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE CONTRE LE FEU

L'assemblée générale annuelle des membres de la Compagnie d'assurance mutuelle "La Foncière", convoquée spécialement, a été tenue à Maisonneuve, rue Letourneux, No 189, le vendredi, 28 octobre courant. Le rapport suivant a été lu par le secrétaire-trésorier, M. J. L. H. Marcell.

TROISIEME RAPPORT ANNUEL

des directeurs de "La Foncière": Compagnie d'Assurance Mutuelle contre l'incendie

SITUATION GENERALE AU 31 AOUT 1904.

Polices émises pendant l'exercice 1903-1904	1004	Montant assuré par ces polices:	
Montant assuré par ces polices.. . . .	\$791,272 00	Villes.. . . .	\$405,789 00
		Campagnes.. . . .	780,460 00
			\$1,186,249
Nombre de polices en force au 31 août 1904:		Moyenne assurée par police:	
Villes.. . . .	594	Villes.. . . .	\$683 14
Campagnes.. . . .	899	Campagnes.. . . .	868 14
	1493	Sur l'ensemble.. . . .	794 54
		Billets de dépôt en mains.. . . .	\$38,447 00

ETAT DE L'ACTIF ET DU PASSIF AU 31 AOUT 1904.

ACTIF.—En caisse et en banque.. . . .	\$476 61	PASSIF.—Effets à payer.. . . .	\$9,700 00
Effets à recevoir à courte échéance..	63 40	Créanciers divers.. . . .	95 00
Cotisations dues sur billets de dépôt ..	843 84	Emprunt de MM. les dir. pour organ..	1,200 00
Dû par les agents.. . . .	963 07	Indemnité aux directeurs.. . . .	651 17
Ameublement de bureau.. . . .	328 00		
	\$ 2,674 92	Balance.. . . .	\$11,646 17
Billets de dépôt non répartis.. . . .	32,389 23		23,417 98
Total de l'actif.. . . .	\$35,064 15		\$35,064 15

(Certifié), GEO. GONTHIER, Auditeur.
Montréal, 26 octobre 1904.

REVENUS.

Primes fixes perçues.. . . .	\$6,279 39
Primes, cinq ans.. . . .	3,180 87
Honoraires de transport d'assurance ..	39 00
Répartitions de l'exercice.. . . .	4,214 80
	\$13,714 06

(Certifié), GEO. GONTHIER, Auditeur.
Montréal, 26 octobre 1904.

DÉPENSES.

Dépenses d'administration (dé- taillées, feuille No 4).. . . .	\$4,532 78
A déduire: Solde du compte "Créanciers divers", lequel représentait une somme mise en réserve sur l'exercice 1903 pour payer une taxe non due.. . . .	417 75
	\$4,115 03
Frais occasionnés par la présentation d'un bill privé.. . . .	49 12
Taxes.. . . .	18 75
Commissions payées aux agents.. . .	2,949 87
Réassurance.. . . .	921 96
Frais légaux.. . . .	215 00
Jetons de présence à MM. les directeurs	680 00
Amortissement du compte "Organisation"	1,000 00
	\$9,949 73
Sinistres.. . . .	8,307 11
	\$18,256 84
Excédent de dépenses sur les revenus..	\$ 4,542 77

Le président, M. J. O. Gareau, prend ensuite la parole et s'exprime ainsi :

"Messieurs.—Les Directeurs ont l'avantage de vous présenter le troisième rapport annuel, donnant les résultats des affaires de la Compagnie pour l'exercice finissant le 31 août 1904 :

En examinant ces résultats, il ne faut pas perdre de vue, messieurs, que notre Compagnie n'a que 28 mois d'existence et que, virtuellement, c'est la période de création et d'organisation qui expiro avec l'exercice écoulé. Il convient d'envisager les difficultés de tout ordre avec lesquelles notre Compagnie s'est trouvée aux prises pour se faire, parmi les Compagnies d'assurance, la place qu'elle ambitionnait : elle a dû s'imposer de lourds sacrifices pour arriver à se faire connaître et accepter du public et ce n'est qu'à force de persévérance, ce n'est que par un labeur incessant, que nous avons pu constituer un portefeuille d'affaires qui va tous les jours en augmentant.

Si nos dépenses ont dépassé nos revenus, il convient de remarquer : 1o Que nous avons amorti, pendant cet exercice, une somme de mille dollars, montant du Compte d'Organisation à la charge des exercices précédents ; 2o Que notre chiffre d'affaires, depuis que la Compagnie est en opération, ne pouvait permettre aux tarifs de donner leur résultat normal. En effet, établis sur une quantité considérable de risques pris dans chaque catégorie, il peut arriver, si on les applique sur une quantité trop restreinte, que ces tarifs fassent ressortir des résultats appréciables ; mais le contraire peut aussi bien se présenter, parce que durant cette période transitoire de formation et d'organisation, la part la plus large reste faite à l'aléa.

Est-ce à dire, Messieurs, que cet excédent des dépenses sur les revenus soit de nature à nous donner une crainte ? Nous ne le pensons pas. L'extension de nos opérations et le chiffre toujours croissant de nos affaires nous font rentrer dans la voie normale ; nos billets de dépôt se sont accumulés dans une notable expression ; nos deux systèmes d'assurance, à primes fixes et par billets de prime, fonctionnent parallèlement à notre entière satisfaction ; Des traités spéciaux et de date récente nous permettent, en considérant les résultats qu'ils ont déjà donnés, de compter sur un avenir très prochain de prospérité. Nous pouvons donc, sans optimisme, vous prédire que la période des difficultés est terminée et que nous allons recueillir à bref délai le fruit de notre travail et de notre persévérance. Nos risques ont été examinés avec le plus grand soin et nous nous efforçons de les disséminer afin d'éviter d'être les victimes d'une conflagration ; la moyenne assurée par police est de \$794.00 et ce n'est qu'exceptionnellement que nous donnons un seul et même risque une garantie supérieure à \$1 500.00. En terminant, nous sommes heureux de reconnaître le zèle, l'activité, l'intelligence et le dévouement de nos agents : leur passé est un sûr garant de l'avenir. Nos livres comptables ont été examinés et vérifiés avec le plus grand soin par M. Geo. Gonthier, expert-comptable ; son rapport constate que les écritures sont tenues avec la plus grande régularité.

Sur proposition de M. le Dr. Ladouceur, secondé par M. G. Daoust, le rapport ci-dessus est adopté à l'unanimité.

On procède ensuite à l'élection des directeurs ; tous les directeurs sortant de charge sont réélus à l'unanimité, et après diverses remarques d'intérêt de la Compagnie, l'assemblée prend fin.

THE METROPOLITAN LIFE INS. CO.

Incorporée par l'état de New-York.
La **Compagnie du Peuple, par le Peuple pour le Peuple.**

ACTIF : \$105,656,311.60.

A plus de polices payant primes en force aux Etats-Unis et au Canada que n'importe quelle autre compagnie et pendant chacune des dix années passées a accepté et émis plus de polices nouvelles en Amérique que n'importe quelle autre compagnie.

LA MOYENNE D'UNE JOURNEE D'OUVRAGE.

Réclamations payées.....	359
Polices échues.....	6,297
Nouvelles Assurances inscrites	Par jour { \$1,303,559.00
Paiements aux porteurs de Polices et addition à la Réserve.....	
Actif accru.....	\$98,582.00
	\$53,841.00

A déposé avec le Gouvernement du Dominion pour la protection des détenteurs de polices au Canada en titres Canadiens, **\$1,800,000.00.**

\$1,342,381,457 d'assurance en vigueur sur 7,523,915 polices.

Western Assurance Co.

Compagnie d'Assurance contre l'Incendie et sur la Marine

INCORPORÉE EN 1851

CAPITAL PAYÉ - - - \$2,000,000

ACTIF, au-delà de - - - 3,546,000

REVENU ANNUEL, au-delà de 3,678,337

Bureaux Principals: **TORONTO, Ont.**

Hon. Geo. A. Cox, Président.

J. J. KENNY Vice-Prés. et Directeur-Gérant

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

189 rue Saint-Jacques.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

Assurances

L'ASSURANCE SUR LA VIE

Importance de son Etude

Vous vous êtes assuré, dites-vous, par l'intermédiaire d'un ami. Vous aviez confiance dans votre ami et vous lui avez laissé la chose entre les mains.

Quand, dans le cours ordinaire des choses, il s'agit de passer un contrat d'une valeur relativement peu importante, de \$500 par exemple, on prend bien des précautions, on ne signe pas avant d'avoir consulté un avocat ou un notaire et d'avoir acquis la certitude que tous les avantages recherchés dans la passation du contrat sont clairement indiqués est qu'aucune restriction contraire à l'objet en vue ne figure au dit contrat. Combien sages sont ces mesures de précaution.

Mais s'il s'agit d'un contrat d'assurance sur la vie qui comporte souvent des sommes autrement considérables et qui lie pour une durée de 10, 15, 20 ans ou même pour la vie entière, on s'en rapporterait exclusivement au dire d'un ami!

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux : 1720 rue Notre-Dame,

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.

J. E. CLÉMENT Jr., Gérant-Général.

LE CREDIT COMMERCIAL

Chambre 13 Edifice "LA PRESSE"

TEL. BELL. MAIN 3555. MONTREAL

SPÉCIALITÉ : Achat, Collection et règlement de comptes. Une visite sollicitée.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu.

Bureau Principal . 68 rue St-Jacques, Montrea

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux ; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.

S'adresser aux bureaux de la Compagnie

Salesmanship le seul magazine consacré à la science de la vente. Fortement

approuvé par les plus hautes autorités. Les vendeurs et les patrons qui emploient des vendeurs devraient souscrire à ce magazine Mensuel : le prix d'abonnement est d'un dollar par année. Prix du numéro 10 cts. Adressez : Salesmanship, Meadville Pa.

"La Sauvegarde"

Compagnie d'Assurance sur la Vie

SIEGE SOCIAL

26 St-Jacques, Montréal,

Fondée sur des bases scientifiques avec un **Capital de \$100,000.00**

OFFRANT UNE GARANTIE ABSOLUE.

Cette compagnie opère sur les combinaisons d'assurances les plus modernes qui répondent très bien aux besoins des hommes d'affaires, telles que police conjointe pour associés dans le commerce, etc., etc.

CONSEIL DE DIRECTION :

M. G. N. DUCHARME, Président ; Hon. J. A. OUMET, 1er

Vice-Président ; Hon. F. L. BELQUE, 2e Vice-Prési-

dent ; Hon. N. PERODEAU, M. H. Laporte, Hon.

R. DANDURAND, Hon. N. A. BELCOURT, M.

J. E. BEDARD,

M. H. BOURASSA, Directeur-Secrétaire ;

M. P. BONHOMME Gérant général ;

M. E. P. LACHAPPELLE, Médecin-Reviseur.

Succursale de Québec, 81 rue Saint-Pierre, Québec CHAMBRE 30.

SOUS CONSEIL DE DIRECTION DE QUEBEC

Hon. J. A. GAGNIER, Juge ; Hon. Joseph SHEYV ;

L. P. SIROIS, N. P. ; J. E. BEDARD, C. R. ;

ISIDORE BELLEAU, Avocat ;

M. J. Eugène GAUVIN, Gérant du District.

La Provinciale

MUTUELLE PRIME-FIXE

Assurance contre le Feu

BUREAU CHEF

Edifice Guardian, 160 rue St-Jacques

MONTREAL.

Cette compagnie n'a aucune réclamation pendante, soit contestée ou non payée.

ON DEMANDE

des agents locaux dans tous les endroits où la Compagnie n'est pas représentée.

S'adresser à

"LA PROVINCIALE,"

Edifice de la "GUARDIAN," Montreal.

LA

Provident Savings Life

ASSURANCE SOCIETY of N. Y.

LA MEILLEURE COMPAGNIE
POUR les ASSURÉS et les AGENTS

Les agents habiles et les personnes recherchant une position rémunératrice, peuvent s'adresser au bureau principal ou à aucun des agents généraux de la compagnie.

Bureau Principal pour la Province de Quebec:
185, rue St-Jacques, - MONTREAL.

Une Autre Etape

a été franchie dans l'histoire pleine de succès de la Canada Life Assurance Co. Il y a dix ans que cette Compagnie a émis la police portant le numéro 60,000. Aujourd'hui la police portant le numéro 100,000 a été payée. Tandis que 60,000 polices représentaient la croissance pendant 47 ans, les dix dernières années ont produit à elles seules les deux tiers de ce nombre. Dans l'actif également il y a eu une augmentation proportionnelle.

pour la Canada Life.

Sait-on comment la compagnie représentée par l'ami place ses capitaux?

À-t-on lu attentivement les engagements qu'on a pris en signant l'application?

S'est-on occupé de savoir si l'application faisait partie du contrat?

Votre contrat vous donne-t-il la protection complète sur la quelle vous comptiez quand vous l'avez signé? Accepteriez-vous volontiers une police d'assurance contre le feu dans laquelle vous ne seriez pas garanti si l'incendie était causé par un feu de cheminée ou par l'explosion d'une lampe? Dans un autre ordre d'idées, votre contrat d'assurance sur la vie ne contient-il pas des restrictions?

Une compagnie est, comme le sont les particuliers, tenue de s'en tenir aux conditions de son contrat. Savez-vous comment la compagnie dans laquelle votre ami vous a assuré remplit ses engagements?

S'est-on demandé si la compagnie à laquelle on s'est assuré était une compagnie à fonds social ou une compagnie purement mutuelle [ne pas confondre avec les sociétés de secours mutuels]? Cette question est importante au point de vue des dividendes.

L'assuré s'est-il renseigné sur les restrictions et les obligations imposées dans leurs contrats par les diverses compa-

(ETABLIE 1853)

The Phenix Insurance Company

OF BROOKLYN

TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30

Robert Hampson & Son, Agents,
39 rue St-Sacrement, Montréal

AVIS

Les personnes pouvant **CONTROLLER** quelques Cents Piastres de **Primes d'Avances contre l'Incendie**, peuvent se faire nommer Agent et recevoir une commission sur leurs Risques. Toutes correspondances si on le désire, traitées **confidentiellement**. Ecrire à "**ASSURANCE**," Boite 418, Bureau de Poste, Montréal.

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA.

d'Assurance contre l'Incendie
Ci-devant
LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE
CONTRE LE FEU DE LA CITE DE MONTREAL.

ETABLIE EN 1859.

Capital autorisé - - - -	\$1,000,000.00
Actif net excédant - - - -	480,000.00
Dépot au gouvernement du Canada pour la garantie des porteurs de police - - - -	
	80,000.00
Sinistres payés à date - - - -	888,021.10
Cie indépendante. Taux modérés.	
A. A. LAFLEUR, - - - -	Président.
J. B. LAFLEUR, - - - -	Gérant.

BUREAU PRINCIPAL:
59 rue St-Jacques, Edifice "La Presse"
MONTREAL

On demande des agents pour les localités non représentées.

Compagnie d'Assurance Mutuelle CANADA-FEU

Une institution nationale prospère qui a payé plus de

100,000.00 A SES ASSURÉS

pendant les cinq dernières années.

NE PLACEZ PAS VOS ASSURANCES FEU SANS VOIR NOTRE AGENT OU COMMUNIQUEZ AVEC LE BUREAU-CHEF:

9 COTE ST-LAMBERT, MONTREAL.

FONDS ACCUMULES DE

Les chiffres suivants donnent le total des Fonds accumulés de l'Ordre au 1er janvier des différentes années mentionnées, la période couverte allant de 1903 à 1904

1er Janvier, 1883.....	\$ 2,967 93	
" 1884.....	10,857 63	
Augmentation en 12 mois.....		\$7,889 72
1er Janvier, 1886.....	\$29,802 42	
" 1887.....	53,981 28	
Augmentation en 12 mois.....		24,178 86
1er Janvier, 1889.....	\$117,821 96	
" 1890.....	188,130 36	
Augmentation en 12 mois.....		\$70,308 40
1er Janvier, 1892.....	\$408,738 20	
" 1893.....	580,597 85	
Augmentation en 12 mois.....		\$171,799 65
1er Janvier, 1894.....	\$ 858,857 89	
" 1895.....	1,187,225 11	
Augmentation en 12 mois.....		\$328,367 22
1er Janvier, 1896.....	\$1,603,373 46	
" 1897.....	2,015,484 38	
Augmentation en 12 mois.....		\$455,110 92
1er Janvier, 1897.....	\$2,015,484 38	
" 1898.....	2,558,832 78	

L'ORDRE INDEPENDANT DES FORESTIERS

1er Janvier, 1898.....	Augmentation en 12 mois.....	\$2,558,832 78	\$548,348 40
" 1899.....	Augmentation en 12 mois.....	3,186,370 36	\$627,537 58
1er Janvier, 1899.....	Augmentation en 12 mois.....	\$3,186,370 36	\$592,133 2
" 1900.....	Augmentation en 12 mois.....	3,778,543 58	\$699,288 64
1er Janvier, 1900.....	Augmentation en 12 mois.....	\$3,778,543 58	\$747,062 36
" 1901.....	Augmentation en 12 mois.....	4,477,792 22	\$994,216 59
1er Janvier, 1901.....	Augmentation en 12 mois.....	\$4,477,792 22	\$1,234,236 97
" 1902.....	Augmentation en 12 mois.....	5,224,854 58	
1er Janvier, 1902.....	Augmentation en 12 mois.....	\$5,224,854 58	
" 1903.....	Augmentation en 12 mois.....	6,219,071 17	
1er Janvier, 1903.....	Augmentation en 12 mois.....	\$6,219,071 17	
" 1904.....	Augmentation en 12 mois.....	7,453,303 14	

BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.
HON: DR. ORONHYATEKHA, *Chef Ranger Suprême.* LT. COL. MCGILLIVRAY, C. R., *Secrétaire Suprême.*
BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES.

ASSURANCE CONTRE LE FEU :

BRITISH AMERICA ASSURANCE CO.,
DE TORONTO, ONT.

FONDEE EN 1838

Capital en espèces \$ 1,000,000.00
Actif 1,864,730 13
Sinistres payés depuis l'organisation 22,527,817.57

Geo. A. Cox, Prés. J. J. Kenny, Vice-Prés. P. H. Sims, Sec.

SUN FIRE INSURANCE OFFICE,
DE LONDRES, ANGLETERRE

FONDEE A. D. 1710.

La plus ancienne compagnie du monde s'occupant purement des risques d'incendie.

Le surplus sur le capital et tout autre passif dépasse \$7,000,000.00

Bureau Principal pour le Canada: TORONTO.

H. M. BLACKBURN, Gérant.

HOME INSURANCE COMPANY, DE NEW YORK

Capital en espèces - \$3,000,000.00 Surplus aux porteurs de polices - \$9,436,038.69.

JOHN H. WAFFBURN, Président.

WILLIAM H. CHENEY, Secrétaire.

OBLIGATIONS ET CAUTIONNEMENTS

American Surety Company of New York

Capital en espèces \$2,500,000
Actif 5,637,000

HENRY D. LYMAN, Président.

H. B. ZEVELY, Secrétaire.

ÆTNA INSURANCE CO.,
DE HARTFORD, CONN.

INCORPOREE EN 1819

Capital en espèces \$ 4,000,000.00
Total de l'actif 14,949,520.98

Wm. B. CLARK, Président.

W. H. KING, Secrétaire.

BUREAU A MONTREAL POUR LES
COMPAGNIES CI-DESSUS :

1723 RUE NOTRE-DAME

EVANS & JOHNSON, Agents Généraux. TEL. BELL, MAIN 771

THE NATIONAL LIFE ASSURANCE CO.
OF CANADA

Cette progressive et prospère Compagnie d'Assurance sur la Vie demande des agents de confiance dans toutes les villes et comtés de la Province de Québec. De bons contrats seront faits avec des hommes capables de faire souscrire personnellement des polices au montant de cent mille dollars annuellement.

Adressez-vous au Bureau Principal:
TEMPLE BUILDING, TORONTO, ONT.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE
"FEDERAL LIFE"

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif \$2,768,960.70
Surplus aux Porteurs de Polices 1,052,760.70
Payé aux Porteurs de Polices en 1908 .. 204,018.49

Contrats d'Assurance les plus désirables

AVID DEXTER, Président et Directeur-Gérant.
H. RUSSEL POPHAM, Gérant Provincial.
J. K. McCUTCHEON, Surint. des Agences.

CANADA-FEU

(Cie d'Assurance Mutuelle contre le Feu du Canada)

Actif - - \$100,000

Une Institution Nationale Prospère.

A. P. SIMAR, Gérant. R. DUFRESNE, Président.

Bureau Chef: 9, COTE ST-LAMBERT, MONTREAL

LONDON & LANGASHIRE
LIFE INSURANCE COMPANY

Bureau principal pour le Canada MONTREAL

Bas prix Sécurité Absolue. Prompts Règlements. Polices émises sur tous les plans approuvés.

F. SICOTTE Gérant Département Français
Rt. Hon. LORD STRATHCONA & MOUNT ROYAL, Président
B. HAL. BROWN Gérant Général pour le Canada

Etre Fidèle aux Porteurs de Polices, et aux Agents

est la devise de la direction de la "Union Mutual." Servir impartialement tous les intérêts. Traiter tout le monde avec une constante probité. Emettre des Polices d'une libéralité prononcée. Faire tous les paiements après décès avec la plus grande promptitude. Etre juste dans toutes les transactions. Des agents honnêtes et capables trouveront toujours de l'emploi chez nous.

UNION MUTUAL LIFE CO., PORTLAND, ME.
Incorporée en 1848.

Fred. E. RICHARDS, Prés. Art. L. BATES, Vice-Prés.

Adressez: Henri E. Morin, Agent en Chef pour le Canada, 151 rue St. Jacques, Montréal, Canada. Pour les Agences de la Div. Ouest de la Province de Québec et l'Est de l'Ontario, adressez-vous à W. J. JOSEPH, Gérant, 151 St-Jacques, Montréal.

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817
 CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT
Capital tout payé 14,000,000.00
Fond de Réserve 10,000,000.00
Profits non Partagés 478,821.85

BUREAU PRINCIPAL: MONTREAL
 BUREAU DES DIRECTEURS

LE TRÈS HON. LORD STRATHCONA AND
 MOUNT ROYAL, G.O.M.G., **Président**
 SIR G. A. DRUMMOND, **Vice-Président**
 A. T. Paterson, Ecr., Hon. Robt. Mackay
 E. B. Angus, Ecr., Sir W. O. MacDonald
 Edward B. Greenhields, Ecr., R. G. Reid, Ecr.,
 James Ross, Ecr.,
 E. S. Clouston, Gérant Général.
 H. Macleider, Inspecteur chef et Surint des Succursales.
 A. V. Meredith, Asst. Gérant Général et Gérant à Montréal
 F. W. Taylor, Asst. Inspecteur, Montréal
 F. J. Hunter, Asst. Inspecteur, Winnipeg

SUCCURSALES EN CANADA

MONTREAL—C. W. Dean, Asst. Gérant.
Province d'Ontario:
 Almonte, Sarnia, Sydney, N. E.
 Belleville, Stratford, Yarmouth, N. E.
 Brantford, St-Mary's, **Manitoba**
 Winnipeg, Man.,
 Portage La Prairie
 Brandon, Man.
 Greena,
Territoires, N.O.
 Calgary, Alberta,
 Edmonton,
 do Ouest, Indian Head, Ass.
 do rue Seigneurs, Lethbridge Alberta
 do Pte St-Charles, Raymond
 Regina, Ass.
Colombie Ang.
 Armstrong,
 Chatham, N. B., Greenwood,
 Fredericton, N. B., Nelson,
 Monoton, N. B., New Denver,
 St-Jean, N. B., New Westminster
 Amherst, N. E. Rossland,
 Glace Bay, N. E. Vancouver
 Halifax, N. E. Vernon,
 Victoria

ILE DE TERRENEUVE

St. Johns et Birch Cove, Bay of Islands.
DANS LA GRANDE-BRETAGNE
 Londres.—Banque de Montréal 22 Archburch Lane E. O
 ALEXANDER LANG, Gérant.
AUX ETATS-UNIS

New-York—R. Y. Hebben et J. M. Great, agents, 59 Wall St
 Chicago—Banque de Montréal. J. W. de C. O'Grady, Gérant
 Spokane, Wash.—Banque de Montréal.

BANQUIERS DANS LA GRANDE-BRETAGNE

Londres—Banque d'Angleterre. The Union Bank of London
 et Smith's Bank Ltd.
 The London and Westminster Bank. The National
 Provincial Bank of England.
 Liverpool—The Bank of Liverpool, Ltd.
 Edoube—The British Linen Company Bank et succursales.

BANQUIERS AUX ETATS-UNIS

New-York—The National City Bank.
 The Bank of New-York, N. B. A.
 The National Bank of Commerce à N. Y.
 Boston—The Merchants National Bank.
 J. B. Moors & Co.
 Buffalo—The Marine Bank
 San Francisco—The First National Bank.
 The Anglo-Californian Bank.

BANQUE DE SAINT-HYACINTHE

Bureau Principal: St-Hyacinthe, P.Q.

CAPITAL PAYE 329,465
RESERVE 75 000

DIRECTEURS:

G. C. DESSAULLES, Président.
 J. R. BRILLON, Vice-Président.
 L. P. MORIN, V. B. SICOTTE,
 DR E. OSTIGUY, EUSEBE MORIN,
 JOS. MORIN
 W. A. MOREAU, L. F. PHILIE,
 Caissier, Inspecteur.

Succursales:

Drummondville, H. St-Amant, Gérant.
 S. Cessaire, M. N. Jarry, gérant.
 Farnham, J. M. Bélanger, gérant.
 Jerville, J. F. Moreau, pro-gérant.
 Assomption, H. V. Jarry, gérant.

Correspondants:—Canada: Eastern Townships
 Bank et ses succursales. Etats-Unis: New-York,
 The First National Bank, Ladenburg, Thalman &
 Co.; Boston: Merchants National Bank.

Arthur W. Wilks J. Wilfrid Michaud
WILKS & MICHAUD,
 Comptables, Auditeurs, Commissaires pour
 toutes les provinces.
 Règlement d'affaires de Faillites.
 211 et 212 Batisse Banque des Marchands
 Téléphone Main 426 MONTREAL

tions qui, en certains cas, pourraient tourner à votre désavantage et vous enlever une partie au moins de la protection à laquelle vous croyez avoir droit et titre? C'est pourquoi dans l'assurance sur la vie, l'assuré a un intérêt primordial à rechercher la compagnie qui impose le moins de restrictions dans ses polices.

Ainsi, il arrive souvent qu'un assuré soit dans l'obligation de transporter sa police à un tiers en garantie d'avances faites ou à faire. Si la police n'a été accordée qu'à de certaines conditions et que la compagnie ne se déclare liée qu'en autant que les déclarations de l'assuré soient absolument véridiques, elle pourra se dégager de ses obligations envers le bénéficiaire de la police si, même avec la meilleure bonne foi du monde, l'assuré avait fait des déclarations erronées. Aussi, ces restrictions peuvent-elles empêcher un assuré de transporter sa police dans un moment de réel besoin.

Il vaut donc mieux, de toute façon, ne s'assurer que dans une Compagnie qui n'imposant aucune restriction au contrat, paie toujours, que la mort survienne de n'importe quelle manière, n'importe où et n'importe quand.

Pourquoi laisser à ses héritiers les risques d'un procès, alors qu'il est facile de leur laisser un titre qui ne sera pas contesté et qui sera payé sans discussion à maturité.

J'ai dit un mot plus haut des dividendes. Cette question a son importance au point de vue de l'assuré; il s'en assurera en examinant les résultats différents obtenus par les diverses compagnies — notons en passant qu'il s'agit ici de résultats et non de profits estimés.

Toutes choses étant d'ailleurs égales, je conçois que le candidat à l'assurance accorde la préférence à son ami, quand celui-ci représente une compagnie qui offre toutes les garanties voulues.

Mais votre ami a-t-il bien toutes l'expérience voulue en matière d'assurance? Etes-vous bien certain qu'il vous conseillera de prendre le mode d'assurance qui vous convient le mieux?

En général, il est assez facile à l'agent de faire ressortir les avantages de tel ou tel mode d'assurance; car, d'habitude, le candidat à l'assurance n'envisage la question qu'au point de vue de sa situation actuelle. Mais il lui faut aussi songer à ce que pourra être sa position dans un avenir plus ou moins éloigné. Plus tard ses charges de famille seront plus lourdes peut-être; la prime qu'il aura à payer sera trop lourde pour ses ressources, devra-t-il abandonner sa police alors même qu'il aurait plus besoin que jamais d'augmenter le montant de ses assurances?

L'agent, son ami, qui l'a assuré aurait pu lui proposer un mode d'assurance

BANQUE D'HOCHELAGA

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de trois et une demie pour cent (3½) pour le semestre courant, égal au taux de sept pour cent (7) par année, a été déclaré sur le capital payé de cette institution, et sera payable au Bureau-Chief de cette banque et à ses succursales, le et après jeudi, le premier jour de décembre prochain.

Les livres de transferts seront fermés du 16 au 30 novembre ces deux jours inclus.

Par ordre du Conseil,
 M. J. A. PRENDERGAST,
 Gérant-Général.

LA BANQUE NATIONALE

BUREAU CHEF: QUEBEC
CAPITAL AUTORISE, - - \$2,000,000.00
CAPITAL SOUSCRIT, - - 1,500,000.00
CAPITAL PAYE..... \$1,500,000.00
FONDS DE RESERVE... 453,000.00
PROFITS INDIVIS..... 82,481.67

DIRECTEURS:

R. AUDETTE, Ecr., Président,
 A. B. DUPUIS Ecr., Vice-Président.
L'HON. JUGE CHAUVEAU,
N. RIOUX Ecr. | **V. CHATEAUVERT,**
 Ecr.,
NAZ. FORTIER, Ecr.
 J. B. LALIBERTE, Ecr.
 P. LAFRANCE, Gérant.
 N. LA VOIE, Inspecteur.

SUCCURSALES

PROV. DE QUEBEC:
 Amqui,
 Baie St-Paul,
 Beauville,
 Chicoutimi,
 Coaticook,
 Deschailions,
 Fraserville,
 Joliette,
 Lévis,
 Montmagny,
 Murray Bay,
 Montréal r. St-Jacques
 " rue St-Laurent
 Nicolet.
PLESSISVILLE,
QUEBEC: Rue St-Jean,
 do St-Roch.
Rimouski,
Roberval,
Saint-Casimir,
St-Charles, Belle
St-Evariste,
St-Hyacinthe,
St-Jean,
Ste-Marie, Beauce,
Therbrooke,
Trois-Pistoles, Que.
 PROV. ONTARIO
 Ottawa, Ont.

AGENTS.

Angleterre: The National Bk of Scotland, Londres.
 France: Crédit Lyonnais et succursales, Paris.
 Etats-Unis: The First National Bank, New-York
 The First National Bank of Boston, Boston, Mass.
 Attention particulière apportée aux collections.
 " Intérêts alloués sur dépôts d'épargne."

Tel. Bell, Up, 971.
THE CRESCENT ELECTRIC CO.
L. ROUSSEAU, Gérant, 2503 Ste-Catherine
 Installation de lumière électrique et d'horloges
 de contrôle électrique, téléphone pour entrep.
 cloches électriques, etc. Seuls agents pour la
 Standard Electric Time Company, de
 Waterbury, (Conn.)

THE SOVEREIGN BANK of Canada

Incorporée par Acte du Parlement.

CAPITAL AUTORISÉ, - - \$2,000,000.00

CAPITAL SOUSCRIT, - - 1,300,000.00

(Souscrit en entier à 25 p. c. de prime.)

Président :
H. S. HOLT.

Gérant Général :
D. M. STEWART.

Succursales :

ONTARIO	Ottawa,	Market,
Amherstburg,	Perth,	
Aylmer,	St. Catharines,	
Belmont,	Stirling,	
Burks Falls,	Stouffville,	
Claremont,	Toronto,	
Clinton,	Unionville,	
Crediton,	QUEBEC	
Exeter,	Frelighsburg,	
Harrow,	Montréal,	
Havelock,	Montréal Ouest,	
Markham,	Stanbridge East,	
Milverton,	Sutton,	
Mount Albert,	Waterloo,	
Newmarket,		

Banquiers et Correspondants

J. P. MORGAN & Co.,	} New York
THE STANDARD TRUST COMPANY,	
THE NATIONAL BANK OF COMMERCE	
THE COMMERCIAL NATIONAL BANK	} Chicago
J. S. MORGAN & Co.,	
DRESDNER BANK,	} Londres
MORGAN, HARRIS & Co.,	
DRESDNER BANK,	} Paris
	} Berlin

R. WILSON SMITH

COURTIER en DEBENTURES

Débetures Municipales, des Gouvernements et des Chemins de Fer, achetées et vendues. Débetures de premier ordre pour placements de fonds en fidéi-dépôts, toujours en mains.

GUARDIAN BUILDING,

160, rue Saint-Jacques, - - Montréal.

UBALDE GARAND, TANCRÈDE D. TERROUX

GARAND, TERROUX & CIE.,

BANQUIERS ET COURTIERS

16 Rue St-Jacques, MONTREAL

Effets de commerce achetés. Traités émises sur toutes les parties de l'Europe et de l'Amérique. Traités des pays étrangers encaissés aux taux les plus bas. Intérêt alloué sur dépôts. Affaires traitées par correspondance

THE MOLSONS BANK

Incorporée par acte du Parlement en 1855.

BUREAU PRINCIPAL	MONTREAL
Capital Autorisé	\$ 5,000,000.00
Capital Payé	3,000,000.00
Fond de Réserve	3,000,000.00

BUREAU DE DIRECTION.

WM. MOLSON MACPHERSON, Président. S. H. EWING Vice-Président. W. M. Ramsay, J. P. Clegborn H. Markland Molson Lt. Col. F. C. Henshaw Wm. C. McIntyr JAMES ELLIOT, Gérant Général.

A. D. DURNFORD, Inspecteur en Chef et Surintendant des Succursales.

W. H. DRAPER, Inspecteur H. LOCKWOOD, } Asst. Ins

W. W. L. CHIPMAN, }
Succursales : Acton, Q., Alvington, O., Arthabaska, Q., Aylmer, O., Brookville, O., Calgary, Alb., Chester ville, O., Chicoutimi, Q., Clinton, O., Exeter, O., Frankford O., Frelighsburg, Q., Hamilton, O., Hensall, O., Highgate, O., Iroquois, O., Kingsville, O., Knowlton, Q., London, O., Meaford, O., Montréal, Q., rue Sainte Catherine, Montréal, Montréal Market & Harbour, Place Jacques-Cartier, Morrisburg, O., Norwich, O., Ottawa, O., Owen Sound, O., Port Arthur, O., Québec, Q., Revelstoke, B. C., Ridgeway, O., Simoes, O., Smith Falls, O., Sorel, St. Mary's O. Q., St. Thomas, O., Toronto, O., Toronto Junc. O., Trenton, O., Vancouver, B. C., Victoria, B. C., Québec, O., Watertown, O., Winnipeg, Man., Woodstock, O.

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. Attention sérieuse apportée aux Collections.

moins dispendieux, sans doute, mais il avait peu d'expérience et n'a peut-être vu que la grosseur de la commission à retirer.

Dans l'assurance, comme en toute autre chose, il est préférable de s'adresser à des gens d'expérience qui soient en même temps réputés pour leur intégrité et par leur honorabilité en affaires.

La question d'assurance est une question d'affaires et non une question de sentiment; elle doit donc être traitée sur une base d'affaires et non autrement.

Avant de la traiter, étudiez-la comme vous étudiez vos autres affaires; elle en vaut la peine.

F. VALENTINE,

Agent d'Assurance sur la Vie.

UNE MAISON CONSTRUITE EN BOUTEILLES

Une curiosité, unique dans son genre, vient d'être signalée par un voyageur revenant de White West, après un séjour prolongé dans l'Etat de Nevada.

Cette curiosité consiste en une maison entièrement construite en bouteilles à bière et à whiskey.

Cette maison originale se trouve dans la localité de Rio-Vista, à l'Est de Carson-City.

Son propriétaire est un mineur, travaillant dans les mines d'or des environs. La maison a vingt pieds de long, seize pieds de large et douze pieds de haut. Elle se compose de deux pièces uniques, plus que suffisantes pour leur occupant.

La construction a exigé l'emploi de dix mille bouteilles, qui sont toutes placées le goulot vers le sol, reliées entre elles au moyen d'une terre argileuse très commune dans la contrée.

Seuls, quatre piliers formant les angles de la bâtisse sont en bois.

Le bois est tellement rare dans ces contrées qu'à cent milles à la ronde, il n'existe pas un seul tronc d'arbre.

Le propriétaire de la maison prétend avoir vidé lui-même, en neuf ans de temps, les dix mille bouteilles, qui, aujourd'hui, lui servent de logement.

CARTES POSTALES COMBUSTIBLES

Un inventeur fantaisiste vient d'imaginer des cartes postales combustibles qui, en brûlant, prennent des formes bizarres, algues marines, fougères, arborescences variées. Ce serait, paraît-il, une application à la carte postale, d'un papier existant déjà dans le commerce sous le nom de *papier hermétique*, et offrant de grandes analogies avec le produit appelé *serpent de Pharaon* qui fait la joie des enfants. Les cendres de ce papier sont vertes, et beaucoup plus volumineuses que le papier lui-même. Ce papier, genre amadou, renferme des sels métalliques très comburants, tels que nitrate de nickel ou de cobalt, en combinaison avec des bases organiques. Ainsi, la carte expédiée, reçue, lue et brûlée, laisse encore subsister quelque chose d'elle, puisque sa cendre constitue un gracieux bouquet, toutefois bien fragile.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

BUREAU PRINCIPAL :
No. 9 Place d'Armes . . . MONTREAL

BUREAU D'ADMINISTRATION

Monsieur G. N. DUCHARME, . . . Président
Capitaliste de Montréal.
Monsieur G. B. BURLAND, . . . Vice-Président
Industriel de Montréal.
L'Hon. LOUIS BEAUBIEN, . . . Directeur
Ex-Ministre de l'Agriculture.
Monsieur H. LAPORTE, . . . Directeur
De l'Epicierie en Gros Laporte, Martin & Cie
Monsieur S. CARLEY, . . . Directeur
Propriétaire de la maison "Carley," Montréal.
M. Tanorède Bienvenu, - - Gérant-Général
M. Ernest Brunel, - - - Assistant-Gérant
M. A. S. Hamelin, - - - - - Auditeur

SUCCURSALES :

MONTREAL : 316 Rachel, (côte St-Hubert); 271 Roy, (St-Louis de France); 1138 Ontario, coin Panet; Magasin Carley; Abattoirs de l'Est, rue Frontenac.
Berthierville, P. Q.; D'Israëli, P. Q.; St. Anselme, P. Q., Terrebonne, P. Q.; St. Guillaume d'Upton, P. Q.; Pierreville, P. Q.; Valleyfield, P. Q.; Ste-Scholastique, P. Q. Hull, P. Q.

Bureau des Commissaires-Consueurs

Sir ALEXANDRE LACOSTE, . . . Président
Juge en Chef de la Cour du Banc du Roi.
M. le Dr E. P. LACHAPPELLE, . . . Vice-Président
Honorable ALFRED A. THIBAUDEAU, Sénateur,
(de la maison Thibaudeau, Frères de Montréal.)
Honorable LOMER GOUIN, Ministre des Travaux Publics de la Province de Québec.
Dr A. A. BERNARD et L'hon JE N. GIROUARD,
Conseiller Législatif

DEPARTEMENT D'EPARGNES.

Emission de certificats de dépôt spéciaux à un taux d'intérêt s'élevant graduellement jusqu'à 4 p. c. l'an suivant termes, intérêt de 3% l'an payé sur dépôts payables à demande.

ALEX. DESMARTEAU

Successor de Charles Desmarteau.

COMPTABLE, AUDITEUR,
LIQUIDATEUR DE FAILLITES

Commissaire pour
Québec et Ontario.

Bureaux: 1798 et 1808 rue Notre-Dame.
Montéal.

J. CHARTRAND, P. L. TURGEON

CHARTRAND & TURGEON

COMPTABLES

Règlement de difficultés entre débiteurs et créanciers

180, rue Saint-Jacques, Montréal.

Tél. Bell Main 2638 Tel. Marchands 642

EMILE JOSEPH, L. L. B.

AVOCAT

210 NEW YORK LIFE BLDG

11, Place d'Armes, - - MONTREAL.

Tel. Bell, Main 1787.

GEO. GONTHIER,

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR

Représentant "The Account, Audit Co's, Ltd of New York. Spécialités: Auditions de livres, Organisations de Comptabilités et Règlements de Successions.

17, Côte de la Place d'Armes, Montréal.
TEL. BELL, MAIN 2113.

PRIX COURANTS.

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères 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.

THE AMERICAN TOBACCO CO.		
Cigarettes	MONTREAL	Le 1000
Richmond Straight Cut.		12.00
Sweet Caporal.		8.50
Athlete		8.50
Old Judge.		8.50
New Light [tout tabac].		8.50
Derby.		6.55
Old Gold.		6.30
Prince.		5.75
Sweet Sixteen.		5.75
Dardanelles ordinaires		12.25
Dardanelles, bouts en liège ou en argent.		12.50
Yildiz [turques].		15.00
Tabacs à cigarettes		
Puritan et B C No 1	1/12s.	1.00
Sweet Caporal.	1/13s.	1.15
Tabac coupés		
Old Chum.	10s.	0.85
Puritan.	11s.	0.85
Lord Stanley, btes 1/2 lb.		1.05
Meerschaum.	10s.	0.82
Athlete Mixture, btes 1/2 et 1/4 lb.		1.35
Old Gold.	12s.	0.95
Seal of North Carolina.	12s.	0.95
Duke's Mixture.		0.82
Virginity.		1.25
Old Virginia, pqtts 1/2 et 1 lb.		0.72
WALTER BAKER & CO., LTD, maison fondée en 1780, 41 des plus hautes récompenses en Europe et en Amérique.		
	Par lb.	
Chocolat, Prime No. 1, bte 12 lbs		\$0 38

Chocolat à la Vanille, bte. de 6 lbs	0 47
German Sweet, boîte de 6 lbs	0 27
Breakfast Cocoa, bte de 1/2, 1/3, 1 et 5 lbs.	0 43
Cracked Cocoa, bte de 1/2 lb. bte de 12 lbs	0 35
Chocolat sucré, Caracas, boîte de 6 lbs.	0 37
Caracas Tablets, 100 paquets, 5 noués ensemble, par boîte	3 00
Chocolat Soluble (Soda chaud ou froid) boîtes de 1 lb.	0 42
Gaufrettes Chocolat Vanille, 48 par boîte, la boîte	1 56
Les cotations ci-dessus sont F. O. B., Montréal.	

JULES BOURBONNIERE
MONTREAL

Extraits et Divers.	
Thé de Boeuf — 20 oz — la doz.	8.00
Thé de Boeuf.. .. au gallon	6.50
Celery Bitters [Hôtels] .. la lb	80
Jamaica Ginger [Hôtels] .. la lb.	80
Vanille, Citron, Noyau, Orange et Fraises.. .. la lb.	1.00
Eau de Floride.. .. le gal.	5.00
Bay Rhum.. .. le gal.	3.50
Rose Cold Cream.. .. le gal.	3.50
Parfum Lilas d'Italie.. .. la lb.	1.20
Vaseline Parfumée 4 lbs.	.65

THE BRANTFORD STARCH WORKS.	
BRANTFORD, ONT.	
Empois à Blanchissage.	la lb.
Canada Laundry. btes 40 lbs.	05 1/2

Acme Gloss. btes 40 lbs. cartons 1 lb.	05 1/2
White, 1ère qualité, . . . btes 48 lbs. Can. 3 lbs.	06 1/2
White . Bbles 200 lbs. Kegs 100 lbs.	05 1/2
Lily White Gloss.	
Cartons fan. 1 lb. . . . cses 30 lbs.	07 1/2
Valises avec serrure 6 lbs 8 à la cse.	07 1/2
Canistres émail. . . . 6 lbs 8 à la cse.	07 1/2
Kegs cristaux extra gros. 100 lbs.	06 1/2
Brantford Gloss, . . btes fan. 1 lb. caisses 36 lbs.	07 1/2
Toy Drums, with drumsticks. 6 lbs 8 à la cse.	7 1/2
La cse.	
Canadian Electric, 40 pqtts fantaisie	2.50
Celluloid, 45 cartons.	3.50
Empois de Cuisine.	
La lb.	
Challenge prepared Corn. Paquets 1 lb. btes 40 lbs.	05 1/2
Brantford prepared Corn. Paquets 1 lb. btes 40 lbs.	07
"Crystal Maize" Corn. . Paquets 1 lb. btes 40 lbs.	07
Fret payé sur lots de 10 boîtes ou plus à toutes gares à l'est de North Bay.	

BRODIE & HARVIE
MONTREAL

Farines préparées de Brodie		la doz
Red X X X pqtts de 6 lbs.		2.80
Red X X X pqtts de 3 lbs.		1.45
Superb pqtts de 6 lbs.		2.60

MELASSE

2 lbs, 3 lbs,
5 lbs. et 10 lbs.

La plus fine qualité de Mélasse des Indes Occidentales en canistres.

POUR ECHANTILLONS ET PRIX, ECRIVEZ A

The Dominion Molasses Co., Limited

Halifax Nouvelle-Ecosse

Geo. Musson & Co., Toronto.

John W. Bickle & Greening, Hamilton.

Geo. H. Gillespie, London.

Joseph Carman, Winnipeg.

THE DOMINION PACKING COMPANY, LIMITED

CHARLOTTETOWN, I. P. E., CANADA.

NOS PRIX SONT EXCEPTIONNELLEMENT BAS ACTUELLEMENT

— SUR —

LE PORC EN BARIL, LE SAINDOUX COMPOSE et les VIANDES FUMÉES.

Ecrivez nous pour cotations complètes maintenant, et assurez-vous votre stock tandis que dureront les bas prix actuels. Tout du stock nouveau—qualité garantie.

THE DOMINION PACKING CO.,
Charlottetown, I. P. E.

Codes Employés
 A. B. C
 LIÈBERS
 PRIVATE.
 Marque "BEECHNUT"



Adresse
 Télégraphique
 "DOMINO"
 Cha lotte-
 own

Superb	pqts de 3 lbs.....	1.35
Crescent	pqts de 6 lbs.....	2.40
Crescent	pqts de 3 lbs.....	1.25

D. C. BROSEAU & CIE
MONTREAL

Cognac F. Geoffroy & Fils La cse		
Une étoile.....	12 qts..	9.00
" "	24 pts..	10.00
" "	24 flasks..	10.00
" "	48 " ..	11.00
V. O.....	12 qts..	12.50
V. S. O. P.	12 qts..	16.00
Cognac Ve Darvilly & Cie		
12 Quarts... \$7.25.	24 Pints.	8.25
24 flasks..		8.25
48 flasks ou 48 ½ pts.		9.25

L. CHAPUT FILS & CIE,
MONTREAL

Champagne Bertin Fils. La cse		
Le panier.....	qts.	11.00
Le Panier.....	pts	12.00
Cognac Boulestin & Cie. La cse		
	1 cse	5 cses
★	qts	12.00 11.75
★	pts	12.00 12.00
V. S. O. P.	qts	20.00 19.50
V. V. S. O. P.	qts	28.00 27.50

Cognac Dervos & Cie.

	1 cse	5 cses
★	qts	8.00 7.75
★	qts	9.00 8.75
24 flasks, n. c.		9.25 9.00
48—½ flasks, n. c.		10.75 10.50

Cognac M. Durand & Cie.

	1 cse	5 cses
★★★.	qts	5.50 5.25
★★★.	pts	6.50 6.25
24 flasks..		6.00 5.75
48 flasks..		7.00 6.75
★★★ ½ bouteilles..		6.75 6.50

Cognac Gonzales, Staub & Cie. La cse

	1 cse	5 cses
Quarts.....	9.00	8.75
Pints.....	10.00	9.75
★	qts	11.50 11.25
★ ★ ★	qts	14.00 13.75
V. S. O.	qts	16.00 15.75
V. S. O. P.	qts	18.25 18.00

Cognac V. Pinot & Cie. La cse

	1 cse	5 cses
★★★.	qts	6.00 5.75
★★★.	pts	7.00 6.75
24 flasks..		6.75 6.50
48 flasks..		7.50 7.25
★★★ ½ bouteilles..		7.25 7.00
V. O.	qts	7.00 6.75
V. O.	pts	8.00 7.75

Liqueurs Saint-Paul. La doz

Jaune	½ litres \$10.50..	litres 18.00
Verte	½ litres \$11.75..	litres 21.00
Eucalyptine ½ litres \$10.50..		litres 19.00

Rhums. La cse

	1 cse	5 cses
Lion.....	qts.	8.00 7.75
Lion	pts.	9.00 8.75
Lion.....	½ bouteille	10.25 10.00
Royal.....	qts.	10.50
Saint-Marc.	qts.	9.00
Tom & Topsy.	qts.	7.50 7.25
Tom & Topsy.	pts.	8.50 8.25
Tom & Topsy.	½ bout.	8.25 8.00

Thé Noir "Abeille". La lb.

"Bee" étiquette verte.	27
"Bee" étiquette rouge.	32
Caisses de 40 lbs, fret payé en quantités de 100 lbs ou plus. Escompte 10% extra en lots de 5 cses et plus.	

Thé Noir Ceylan "Owl" La lb.

Etiquette Rouge.	5s. 20
Etiquette Verte.	10s. 27

Etiquette d'Argent.	15s. 34
Etiquette Buff.	20s. 38
Etiquette Dorée.	30s. 47
Caisses de 30 et 60 lbs, fret payé sur quantités de 100 lbs. ou plus.	

Vin Tonique Dubonnet. La cse

	1 cse	5 cses
12 litres..	12.00	11.50
24—½ litre.....	12.50	12.00

Whisky écossais J. Ainslie & Co. La cse

	1 cse	5 cses
Ogilvie	qts	7.00 6.75
Ogilvie.	24 flasks	7.75 7.50
Ogilvie	48—½ flasks	9.00
Ogilvie	Imp. qts	10.50 10.25
Ainslie	Yellow label	9.00
Ainslie	Ord. flask	10.25
Ainslie	Imp. qts	13.50
Ainslie	White label	9.75
Ainslie.	Special	10.50
Ainslie.	Extra-Special	12.50
Ainslie . Clynelish [smoky]		13.00
Big Ben.....	qts	11.00 10.75

CHASER SOAP

Caisse de 60 barres..	2.40
Cse de 100 barres.	4.00
Prix par quantités sur demande	



WILLIAM CLARK

Conserves MONTREAL	La doz
Compressed Corned Beef.	1s. 1.50
Compressed Corned Beef.	2s 2.65
Compressed Corned Beef.	6s 7.95
Compressed Corned Beef.	14s 18.50
Ready Lunch Beef	1s \$1.50 2s 2.65
Geneva Sausage	1s 1.65 2s 3.00

La Compagnie de Laiterie Saint-Laurent, est à même de fournir à ses clients des **Barattes** de tous les modèles à leur choix. Mais l'expérience de longues années lui permet de recommander tout spécialement

— LA —

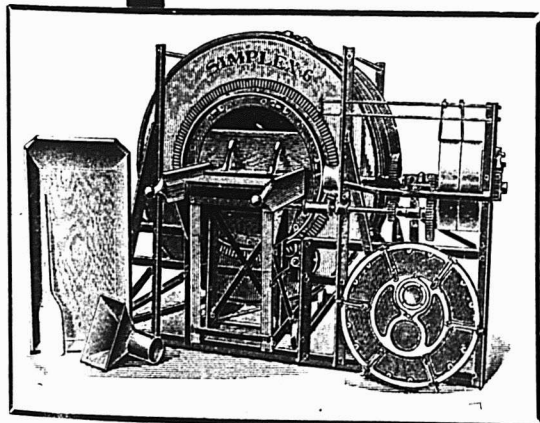
Baratte "Simplex"

A COMBINAISON

Qui Baratte et Malaxe le Beurre

Sans que le fabricant ait besoin d'y toucher. Cette baratte est la simplicité même; elle offre toutes les facilités. On en a de différentes capacités, à différents prix.

Pour toutes informations, prix et conditions, adressez-vous par correspondance, ou, en personne à



La Compagnie de Laiterie St-Laurent,

10 PLACE D'YOUVILLE,

MONTREAL.

Cambridge Sausage..	1s	1.45	2s	2.60
English Brawn ..	1s	1.55	2s	2.75
Boneless Pigs Feet.	1s	1.55	2s	2.75
Sliced Smoked Beef.	3s	1.50	1s	2.65
Roast Beef..	1s	1.45	2s	2.55
Pork and Beans avec sauce..	1s	0.50		
Pork and Beans avec sauce..	2s	0.80		
Pork and Beans avec sauce..	3s	1.00		
Pork and Beans Plain..	1s	0.45		
Pork and Beans Plain..	2s	0.75		
Pork and Beans Plain..	3s	0.90		
Pork and Beans, sauce Chilli.	1s	0.55		
Pork and Beans, sauce Chilli.	3s	1.05		
Wild Duck, Partridge, Chicken, Veal and Ham patés.	1/2s	1.10		
Ox Tongue [whole]..	1 1/2s	6.60		
Ox Tongue [whole]..	2s	7.15		
Ox Tongue [whole]..	2 1/2s	7.70		
Lunch Tongue ..	1s	2.85	2s	5.75
Imperial Plum Pudding.				1.00

Potted Meats

La doz

Ham, Game, Ha'e, Chicken, Turkey, Wild Duck, Tongue, Beef..	1/4s	0.50
Chicken, Ham and Tongue..	1/2s	1.00

Soupes

La doz

Mulligatawny, Chicken, Oxtail, Kidney, Tomato, Vegetable, Julienne, Mock Turtle, Consommé, Pea, Bean, Purée, pints.		1.00
---	--	------

Mince Meat.

Ditto quarts. 2.20

[Tins fermées hermétiquement.] La doz

1s	\$1.00	2s	1.92	3s	2.86	4s	3.85	5s	4.84
----	--------	----	------	----	------	----	------	----	------

F. COURSOL

MONTREAL

La Peptonine..	la doz.	2.40
----------------	---------	------

THE COWAN CHOCOLATE CO.

Cacaos. TORONTO & MONTREAL La doz

Hygiénique, tins 1 lb..	6.75
Hygiénique, tins 1/2 lb..	3.50
Hygiénique, tins 1/4 lb..	2.00
Hygiénique, tins 5 lbs..	la lb. 0.50
Perfection, tins 1/2 lb..	la doz. 2.40
Essence de cacao sucré, tins 1/2 lb	1.80
Imperial Dutch..	90
Chocolate powder, boîtes de 10,	La lb
20, 30 lbs..	25
Cacao Soluble, boîtes 10, 20, 30 lbs.	20
Cocoa Nibs..	35
Cocoa Shells..	05

Chocolat.

La lb

Diamond..	1/4 et 1/2 lb.	25
Diamond..	8s	28
French Diamond..	6s	22
Queen's dessert..	1/4 et 1/2 lb.	40
Queens dessert..	6s	42
Parisien, morceau à ..	5c	30
Royal Navy..	1/4 et 1/2 lb.	30
Caracas pur..	1/4 et 1/2 lb.	40
Perfection..	1/4 et 1/2 lb.	30
Rock sucré..		30
Au lait, cartons 6 dozs..	la doz.	45
Au lait, boîtes 3 et 6 dozs.	la doz.	85
Bâtons à lc..	la gr.	1.00

Confections Cowan

La doz

Cream Bars..	gds 6 à la boîte.	2.25
Cream Bars..	pts 6 à la boîte.	1.35
Cream Bars..	gds 60 à la boîte.	1.80
Cream Bars..	pts 60 à la boîte.	1.10

La doz

Chocolate Ginger..	boîtes 1 lb.	4.00
Chocolate Ginger..	boîtes 1/2 lb.	2.25

Gingembre Crystalisé.. btes 1/2 lb. 2.25

" " Crystalisé btes 1/2 lb. 2.25

Chocolate Wafers..	boîtes 1/2 lb.	2.25
Chocolate Wafers..	boîtes 1/4 lb.	1.30
Chocolate Icing..	paquet 1 lb.	1.76

Icings

La doz

Chocolate Icing..	paquet 1/2 lb.	1.00
Pearl Pink Icing..	paquet 1 lb.	1.75
Pearl Pink Icing..	paquet 1/2 lb.	1.00
White Icing..	paquet 1 lb.	1.75
White Icing..	paquet 1/2 lb.	1.00
Lemon Icing..	paquet 1 lb.	1.75
Lemon Icing..	paquet 1/2 lb.	1.00
Orange Icing..	paquet 1 lb.	1.75
Orange Icing..	paquet 1/2 lb.	1.00
Almond Icing ..	paquet 1 lb.	1.75
Almond Icing ..	paquet 1/2 lb.	1.00

DEMERS, FLETCHER & CIE

MONTREAL

Champagne A. J. Lecluse.	qts.	pts.
Carte Blanche..	11.50	18.50
Carte d'Or..	16.00	18.00

Eaux: — Bassin de Vichy

La cae

Source du Chalet..	50 btles.	8.00
Soda Vichy..	100 btles.	8.50

Gin: — Van Dijk.

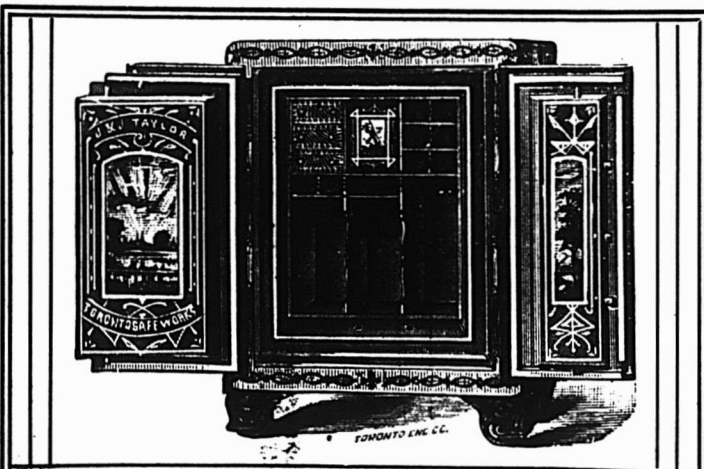
La cae

Prosit..	15 litres — Verre..	12.50
Prosit..	24 1/2 litres — Verre..	12.00
Prosit..	12 litres —Cruchons.	10.00

Liqueurs fines:—Gust. Picou.

La cae

Liqueur du Couvent, Verte—litres.	15.00
Liqueur du Couvent, Jaune—litres.	14.00
Picoutine..	15.00
Curaçao Blanc et Rouge..	10.00
Crème de Cacao..	12.00
Kummel Crystalisé..	9.50
French Cocktail..	10.00
Anisette Amsterdam..	10.00
Maraschino..	10.00



J. & J. TAYLOR

TORONTO SAFE WORKS

TORONTO, ••• ONTARIO

MANUFACTURIERS DE

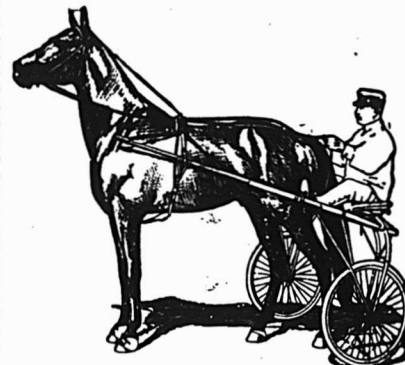
Coffres-Forts en acier pour Banquiers.

Coffres-Forts à l'épreuve du feu.

Portes de voûtes, etc. :- :- :-

Les plus hautes Récompenses.

Etablis en 1855.



DAN PATCH 1:56 1/4

Champion du monde dans les chevaux attelés.

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO.

L'INTERNATIONAL STOCK FOOD constituera, vous en aurez la preuve, la meilleure ligne spéciale que vous aurez jamais vendue; c'est un produit de vente courante et qui vous donne une grande marge de profit. Plus de 40,000 marchands vendent aujourd'hui ces produits, et, dans le nombre il se trouve un grand nombre de marchands de ferronneries. Nous sommes anxieux d'augmenter le nombre de nos agents et nous aimerions à recevoir de vous une carte de façon à ce que nous puissions vous envoyer des renseignements complets au sujet de notre offre spéciale de la Lithographie de Dan Patch.

Adressez-vous immédiatement à

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO.

TORONTO, CANADA.

UNE GRANDE LITHOGRAPHIE EN COULEURS DE DAN PATCH A TOUT LECTEUR DE CE JOURNAL.

COLDWATER, ONT.
HARDWARE AND METAL,
TORONTO

Chers Messieurs: — Votre estimation en date du 29 Janvier en mains, re International stock Food Je n'ai eu leur agence que pendant trois mois j'ai obtenu de vous dire que j'ai obtenu de beaux résultats et la meilleure satisfaction avec le International Stock Food.

Le International Stock Food ne plaît pas seulement au marchand qui le vend, mais il me vaut un client dans tous les endroits où je place ces produits. Les gens du International savent si bien comment annoncer que je n'ai pour ainsi dire pas d'efforts à faire pour vendre leur condiment, vu que le fermier sait parfaitement ce qu'il veut d'après le mode direct d'annoncer de la Compagnie vis-à-vis du fermier. Je n'ai jamais tenu une ligne de marchandises qui m'ait donné de meilleurs résultats.

Votre dévoué,
(Signé) H. M. BORLAND.

Crème de Menthe..	12.00
Cherry Brandy..	10.00
Grenadine..	7.50
Mandarin Extra Pure..	7.50

Rhum — L. Jusselain	La case
Rhum Vierge..	qts. 12.00

Vin Beaujolais—M. Desalles.	qts.	pts.
Moulin à Vent..	8.00	9.00

Vin Bourgogne—C. Charton & Fils.	qts.	pts.
Pommard...	8.00	9.00
Chambertin..	9.50	10.50
Nuits..	8.50	9.50
Pommard Mousseux..	8.00	9.00

Vin Tonique	
Royal Muscat..	8.00
Liqueur Advocaat — Van Dijk..	10.00

Whiskey Ecosse—P. McDonald & Co.	
Lord of Isles—Special qts.. . . la case.	9.50
Lord of Isles—Extra Sp. qts.	10.50
Lord of Isles—Sp. Liqueur.	11.50
Lord of Isles—Ext. Sp. Liq.	13.50

A. du CASTEL	
1299, rue Notre-Dame, Montréal	
Chocolat Jacques.	La lb.
Jacques No 0 2 tablettes à la lb	29
Jacques No 1 2 tablettes à la lb	30
Jacques No 2 2 tablettes à la lb	32
Jacques No 3 2 tablettes à la lb	37
Jacques No 4 2 tablettes à la lb	40
Jacques No 4/4 4 tablettes à la lb	32
Chocolat hygiénique ferrugineux.. . . .	50
Des Pensionnaires No 2, 4 à la lb.	32
Des Pensionnaires No 0, 8 à la lb.	30

Au lait, à croquer, 2 et 5 à la lb.	49
Chocolat fantaisie: Animaux, Oeufs de Pâques..	75

Des gourmets, boîte de 4½ lbs...	1.36
----------------------------------	------

Chocolat à la crème Jacques.	La bte
Gaufrettes, boîte de 50 ou 100.	1.27
Mignonettes boîte de 26	0.66
Bâtons de crème boîte de 50	1.32
Crème Jacques boîte de 25	0.80
Elégantes boîte de 50	0.70
Bayonnes, toute sences 80	1.00
Faveurs boîte de 18	0.70
Faveurs boîte de 10	0.75
Losanges boîte de 60	0.75

Régilisse [gros bâtons]..	0.50
Régilisse [petits bâtons]	0.40

Nougat...	0.60
-------------------	------

Le doz	
Le 100	

J. A. DUPUIS,

ST-JACQUES L'ACHIGAN, P. Q.

Tabacs.	La lb
---------	-------

Quesnel	40
Rouge	18
Havane	15
Connecticut	14
Blue Pryor	14

DUSAULT & CIE

JOLIETTE, QUE.

Biscuits.	La lb
-----------	-------

Matelot..	03½
Village — btes et qts...	04½

Captain No 2; Lunch;	05
Molasses ronds ; Lemon Sq. No 2; Tea No 2; Molasses Square.	06

Family Pilot; Pic-Nic; Soda; Boston...	06½
--	-----

Albert ; Captain No 1 ; Molasses Snaps ; Univ. Mix. ; Soda, bte 3 lbs...	07
--	----

Square Ginger..	07½
Arrowroot Jum. ; Oysters ; Soda, bte 1 lb; Universal Mix., tin.. . . .	07½

Colonial; Fruit Jam; Jubilee; Honey Bar & Sugar; Ice Ginger & Japs; Jam Jam No 2; Lemon à la main ; Molasses Dessert ; Nonpareil; School Cake; Square Lemon; Sugar Cake; Tea X; M. M. Drops No 2...	08
---	----

Rice...	08½
-----------------	-----

Abernathy; Fruit; Jersey Lemon; New Wine Sponge Drops.. . . .	09
---	----

Cinger bread...	09½
-------------------------	-----

Assorted; Beauty ; MM. Cream ; Cream Wafers ; Fingers Dessert; Jelly Wafers; Joliette Tarte; Klondike; Snow Ball; Soft Lemon ; Square Fruit ; Thin Wine; Victoria Jumble; Water;	
--	--

Graham Wafers	10
Ginger nuts; Honey tarts	10½
Précilla; Sultana.	11
Rich Mixed; Tea No 1 gros et petits...	12
Champagne Wafers; Coffee; Jam Jam No 1 ; Ladies Fingers ; Queen; Royal Jumble; Zoulous.	12½
Coco Dessert; Lemon Sandwich ; Marshmal. drops No 1.. . . .	13
Apricot tarts ; Carraway Jum. ; Cup Cake; Tid bits; Jelly drops	13½

F. W. FEARMAN CO. LIMITED

Nouvellement Préparé

Bacon pour le Déjeuner,
Jambons,
Short Rolls,
Epaules,
Dos,

Saindoux et Saindoux Composé.
Fromage, Beurre, Fèves.

ETABLIS DEPUIS PLUS DE 50 ANS A

HAMILTON, Ont.

Les Thés de Lipton

ONT LA PLUS FORTE VENTE
DANS LE MONDE ENTIER.

Il s'en est vendu au-delà de
93,000,000 de paquets
pendant l'année 1903.

Ils se vendent toujours en canistres à l'épreuve
de l'air—jamais en paquets de plomb.

Les Thés de Lipton sont de beaucoup plus populaires au Canada que tous les autres thés vendus par les épiciers.

Les seuls thés au Canada offerts à l'épiciers directement des Jardins de Thés—empaquetés par le producteur.

Agents à Montréal : LAPORTE, MARTIN & CIE,
et en vente chez tous les épiciers de gros.
Agents à Toronto: CANADA GROCERS, Ltd.,
et en vente chez tous les épiciers de gros.

THOMAS J. LIPTON

39 Pearl St., New York City.

Chocolate Wafers; Coco Fig Drop & Wafers; Crisp; Cream Jum.	14
Queen drops; Royal Mix.; Van. Wafers...	15
Ass. Sponge; Ice Sponge.....	22½
Sponge XXX.....	25

Sucreries — Btes 5 lbs. La lb

Gum Drops A. B.....	06
Imitation Cream.....	07½
Bâtons assortis; Gum Drops Cryst.; Horum drops & sticks; Lemon drops; Pep. Lozenges; Strawberry drops; Surettes..	08
Imitation d'amandes.....	10
Klondyke.....	10½
Cream Bonbons; Chocolat Drops.	11
Caramels Daisy.....	11½
Burnt peanuts.....	13
Wintergreen Berries.....	14
Choice Caramels; Caraway Seeds; African Cough drops; Mottoes; Satins-blancs bonbons.....	15
Cough drops.....	16
Coco candies; Chocolate drops No 1 B; Chocolate Walnut No 1..	18
Burnt Almonds.....	20
Chocolate Drop No 1.....	25
Gross Goods.....	85

En saux et en quarts de 1-4 à 1c de moins la lb, selon quantité.

Sucreries mélangées, btes 5 lbs

Brown Mixture.....	la lb 05½
Ontario.....	la lb 06½
Imperial.....	la lb 06½
Joliette Mixture.....	08
Royal.....	09½
Extra rich mixture.....	13

En saux et en quarts de 1-4 à 1c de moins la lb, selon quantité.



JOHN DWIGHT & CO.

TORONTO & MONTREAL

Soda à pâte

"COW BRAND" la cse

Caisse 60 ppts de 1 lb.....	3.00
Caisse 120 ppts de ½ lb.....	3.00
Caisse 60 ppts de ½ et 30 de 1 lb..	3.00
Caisse 96 ppts à 5c.....	3.00

The EDWARDSBURG STARCH CO. Ltd MONTREAL

Empois de buanderie La lb

No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs..	06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs..	06½
No 1 Blanc, barils et petite barils..	05½
Canada Laundry.....	05½
Canada White Gloss.....	05½
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	07½
Silver Gloss, .. canistres de 6 lbs.	07½
Silver Gloss, gros crystal, — au qt.	06½
Edward's Silver Gloss, ppts de 1 lb.	07½
Benson's Satin, .. cartons de 1 lb.	07½
Benson's Enamel, par boîte	\$1.25 et 2.50

Empois de cuisine

Corn Starch de Benson.....	07
Canada Pure Corn.....	05½

Empois de riz "Edwardsburg"

No 1 blanc, .. cartons de 1 lb.	10
No 1 blanc ou bleu, morceaux, boîtes de.....	4 lbs 08½

Sirop fin de table "Edwardsburg".

Quarts.....	la lb. 02½
½ Quarts.....	la lb. 02½
¼ Quarts.....	la lb. 03
Saux de 38½ lbs.....	le seau. 1.30
Saux de 25 lbs.....	le seau. 0.90

La cse

Canistres de 2 lbs. 2 doz à la cse.	1.90
Canistres de 5 lbs. 1 doz à la cse.	2.35
Canistres de 10 lbs. ½ doz à la cse.	2.25
Canistres de 20 lbs. ¼ doz à la cse.	2.10
Canistre émaillé. . . 2 doz à la cse.	2.40



EAGLE MANUFACTURING COMPANY MONTREAL



Poudres à Pâte. La doz.

Eagle — cses 48, tins 5c.....	45
Eagle — cses 48, tins 10c.....	75
Eagle — cses 24, tins 25c.....	2.25
Maple Leaf—cses 48, tins 5c ¼ lb.	45
Maple Leaf—cses 48, tins 10c ¼ lb.	75
Maple Leaf—cses 48, tins 15c 1 lb.	1.25

Empois "San Toy". La cse

Caisnes 60 paquets à 5c.....	2.40
Caisnes 60 paquets à 10c.....	4.75

Borax "Eagle" La doz

Caisnes 60 paquets, 6 oz.....	45
Caisnes 60 paquets, 1 lb.....	90

Escompte 5% sur toutes marchandises
Fret payé sur 5 cses.

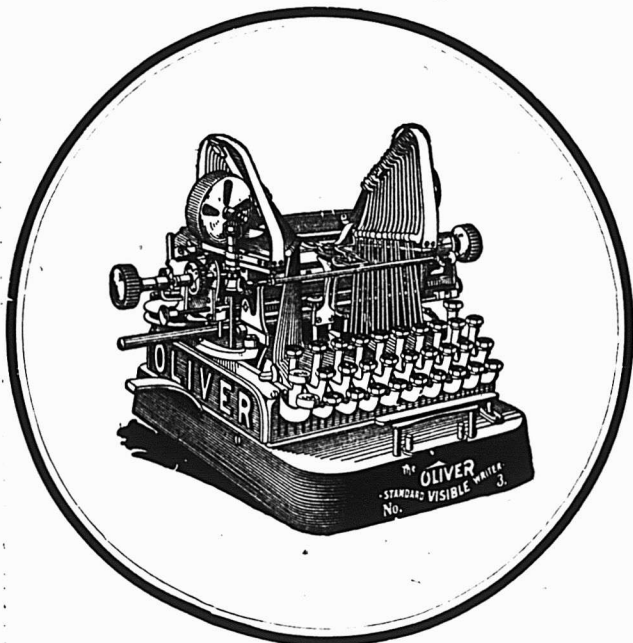
THE EMPIRE TOBACCO CO.

MONTREAL

Tabacs à chiquer La lb

Bobs 5½s et 11s	42
Currency.. 12s	45

Un Clavigraphe OLIVER a-t-il de l'intérêt pour vous ?



Si oui, demandez des renseignements complets sur le Clavigraphe Canadien OLIVER.

Agents demandés pour tous les territoires non représentés.

CANADIAN OLIVER TYPEWRITER CO.,
183a rue St Jacques
MONTREAL.

La seule levure qui contienne de la crème.

Ayons la Paix dans Toutes les Familles

PAR L'EMPLOI DE LA

Levure Jersey Cream

Satisfaction garantie, chaque paquet uniforme. Qualité, Salubrité et Saveur inappréciables.

LA LEVURE PRESSEE!

'JERSEY CREAM'

EN PALETTES

qui donne un pain doux, appétissant et croustillant.



Vendue par tous les Epiciers. En boîtes contenant 3 douzaines de paquets à 5 cts.

J. A. TAYLOR, AGENT,

30 Rue St.François-Xavier, Montréal.

La seule levure qui contienne de la crème.

La seule levure qui contienne de la crème.

La seule levure qui contienne de la crème.

Old Fox..	12s	47
Pay Roll..	7s	52
Tabacs à fumer.		
Empire..		39
Rosebud..		44
Amber..		8s 60

S. H. & A. S. EWING,
MONTREAL

Poudre à Pâte "Vienna"	La doz
Canistre de 1 lb.	2.25
Canistre de ½ lb.	1.25
Canistre de ¼ lb.	0.75
Paquets de 5 oz.	0.70
Paquets de 3 oz.	0.35

A. O. FISET,
MONTREAL

Cognac Gabriel Dubois & Cie.	La cse
Etiquette Bleu argent.. . . .	11.25
24 flasks..	12.25
48—1 flasks..	13.25
Etiquette or et rouge.. . . .	9.50
24 flasks..	10.50
48..	11.50
	Le gal.
No 1— au gallon..	3.90
No 2— au gallon..	4.30
No 3— au gallon..	4.85
Scotch Marchant	La cse
Special Old Highland..	10.00
5 cses, 9.75; 10 cses, \$9.50.	
Champagne E. Mercier & Cie.	
Quarts..	24.00
Pints..	26.00
Vins A. Balayé.	La cse
Clarets.. qts. 4.00 pts. 5.00	

Au gallon.....	105
Graves. qts 4.25 pts. 5.25	
Au gallon.....	1.10

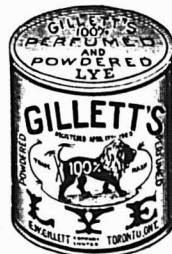
J. A. E. GAUVIN MONTREAL

Spécialités	La doz
Sirop Menthol.	1.65
Sirop d'Anis Gauvin.	1.75
Sirop d'Anis Gauvin, par 3 doz.	1.60
	La gros.
Sirop d'Anis Gauvin.	17.00
Sirop d'Anis Gauvin, par 5 grosses..	16.00
	La doz
William's Headache Wafers.	1.60
William's Headache Wafers. 3 doz.	1.60
William Headache Wafers.. la gros.	16.00

E. W. GILLETT CO. LTD.
TORONTO, ONT.



Levain Royal.	
Boîtes 36 paquets à	
5c. la boîte.	1.05
Gillett's Cream Yeast.	
Boîtes 36 paquets à 5c	
La boîte.	1.05
Poudre à Pâte "Magic"	La doz
6 doz de 5c..	40
4 doz de 4 oz.	60
4 doz de 6 oz.	75
4 doz de 8 oz.	95
4 doz de 12 oz.	1.40
2 doz de 12 oz.	1.45
4 doz de 16 oz.	1.65
2 doz de 16 oz.	1.70
1 doz de 2½ lbs.	4.10
1 doz de 5. lbs.	7.30
2 doz de 6 oz. } La cse	
1 doz de 12 oz. }	4.55
1 doz de 16 oz. }	



Lessive en Poudre.

	La cse
4 doz à la caisse ..	3.60
3 caisses..	3.50
5 caisses ou plus..	3.40

Soda "Magic" La cse

No 1 caisse	
60 ppts de 1 lb.	2.75
5 caisses	2.60
No 2 caisse	
120 ppts de ½ lb.	2.75
5 caisses	2.60
No 3 caisse	
30 ppts de 1 lb.	} 2.75
60 ppts de ½ lb.	
5 caisses	2.60
No 5 caisse	
100 ppts de 10 oz.	2.85
5 caisses..	2.75

The HAMILTON DISTILLERY CO. Ltd.
HAMILTON, ONT.

Rye Le gal.

Royal Rye.	25 U. P.	2 25
Royal Malt.	25 U. P.	2 25
2 Star Rye.	40 U. P.	1 75
2 Star Malt.	40 U. P.	1 75
Rye, 7 ans.	25 U. P.	2 75
Rye, 5 ans.	25 U. P.	2 50
Rye, 4 ans.	25 U. P.	2 40

Whiskey "Maple Leaf" de 6 ans.

	La cse	
Amber Qts.	12 bottles.	5 50
Imperial Qts.	12 flasks	7 50
Pints.	16 flasks	6 00
Half Pints.	32 flasks	6 50
Special Pocket.	36 flasks	6 50
Quarter Pints.	64 flasks	7 50

**CONFISERIE
SUPERIEURE**

Quelques lignes différentes :

- Chocolat au sucre d'érable et amandes
- Chocolat au sucre d'érable et pécan
- Chocolat au sucre d'érable et noix
- Chocolat au gingembre
- Amandes grillées chocolatées
- Avelines chocolatées
- Amandes au chocolat
- Ananas au chocolat
- Nougat Français.

Notre assortiment de FRUITS FRANÇAIS est maintenant complet, y compris :

- Ananas en tranches français (rose et blanc)
- Fruits Français assortis
- Cerises Bigarreaux Nos 1 et 2.

Egalement Ananas râpé, en boîtes.

Ordres par la malle exécutés à la satisfaction des clients.

A. J. STEWART, LIMITED

Fabricants des Chocolats Fins de STEWART
TORONTO, Canada.

**THE ST. LAWRENCE
SUGAR REFINING CO.
MONTREAL LIMITED**

**Sucres
Raffinés**

Fabricant des
qualités les plus
choisies de

JAUNES EFFLORESCENTS, CAFE NOIR,
(BLOOMY YELLOWS) (BRIGHT COFFEE SUGARS)

PHOENIX, GRANULES
(Qualité suivant le granulé) "EXTRA STANDARD"

Les meilleurs sur le Marché

Whiskey "Royal Canadien" de 6 ans.
La cse
 Quarts 12 bottles.... 7 00
 Pints. 16 flasks 7 50
 Half Pints. 32 flasks 8 00
 Quarter Pints. 64 flasks 9 00
Whiskey Blanc **La cse**
 Quarts. 12 bottles.... 5 00

Dr. HERVAY CHEMICAL CO.
St-Basile, Portneuf.

Spécialités **Grosse Doz.**
 Dr. Hervay Dyspep-
 + sia Cure Bte 1 doz. 36.00 4.00
 Gray's Spaving Cure Bte 1 doz. 36.00 4.00
 Sirop de Goudron et
 d'Huile de Foie de
 Morue Nectarol. Bte 3 doz. 24.00 2:50
 Nectarol. Bte 3 doz. 24.00 2:50
 Pain Relief, Anti-
 Douleur Bte 2 doz. 18.00 1:85
 Liniment du Dr.
 Hervay Bte 3 doz. 18.00 1:85
 Dr. Hervay Black-
 berry Elixir Bte 3 doz. 15.00 1:50
 Sirop Calmant Fran-
 çais, Dr Charles
 Montpetit Bte 2 doz. 15.00 1:50
 Indian Rhamola
 Spruce Syrup [Si-
 rop Gomme d'Épi-
 nette. Bte 2 doz. 15.00 1:50
 Little Spirits Pills
 pour constipation Bte 1 doz. 15.00 1:50
 Headache Cure Pow-
 ders Bte 1 doz. 15.00 1:50
 Dental Toothache
 Gum Bte 3 doz. 6.00 0:75
 Pastilles à Vers, Dr
 Hervay Bte 3 doz. 6.00 0:75
 Sedlitz Powders... Bte 3 doz. 15.00 1:50
 Sel et Séné en pa-

quet. Bte 3 doz. 3.50 0:40
 Sel de Citron Bte 3 doz. 6.00 0:75
 Poudre de Condition
 Zozo Bte 3 doz. 6.00 0:75
 Teinture Eclipse,
 Paquet 10c. Bte 1 doz. 6.00 0:75
 Huile Electrique du
 Dr Hervay Bte 3 doz. 18.00 1:75
THE B. HOUE CO. QUBEC

Les plus grands fabricants de ta-
 bacs coupés en Canada. Manufacturiers
 de tabacs coupés pour fumer, chiquer, à
 cigarettes, ainsi que tabacs à Priser.

Prix et informations sur demande.
INTERNATIONAL STOCK FOOD CO.
TORONTO, ONT.

Aliments pour Bétail.
 Paquets de \$1.00. la doz 8.00
 Au seau. 2.75
 Au quart. 10.50
La doz
 Poudres à vers. pqts de \$0.50 4.00
 Huile curative à pin, fiole de 25c. 2.00
 Phéno-Chloro. pqts de \$1.00 8.00
 Onguent pour sabots. 8.00
 Absorbent composé pqt. 2.00 16.00
 Aliment pour volailles, pqts \$1.00 8.00
 Aussi paquets à 25c à \$2.00 la
 doz et paquets à 50c à \$4.00 la doz.



"Orange Meat"

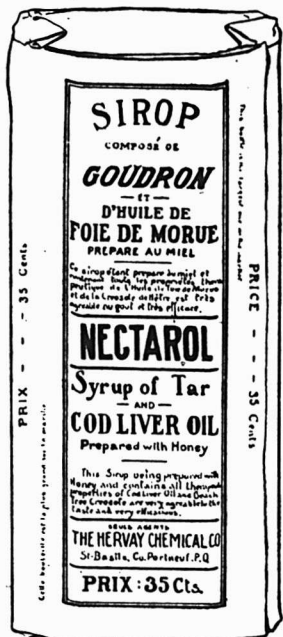
Caisses de 36 pa-
 quets à 15c. \$4.50
 Lots de 5 caisses
 (fret payé) 4.40
 Caisses de 20 pa-
 quets à 25c. 4.00
 Lots de 5 caisses
 (fret payé) 4.00

LAPORTE, MARTIN & CIE MONTREAL

Cognac "Richard" **La cse**
 S. O. 12s 22.50
 F. C. 12s 15.00
 F. C. 180s 23.00
 V. S. O. P. 12s 12.25
 V. S. O. 12s 10.50
 V. O. 12s 9.00
 V. O. 24 10.00
 Au gallon de 3.40 @ 6.00
Cognac "Couturier" **La cse**
 12s qts. 7.50
 24s pts. 8.50
 48s ½ pts. 9.00
 24s flasks. 8.50
 48s ½ flasks. 9.00
 Au gallon. 3.80 @ 4.00
Cognac "Marlon" **La cse**
 12s qts. 6.00
 24s pts. 7.00
 48s ½ pts. 8.00
 24s flasks. 7.00
 48s ½ flasks. 8.00
 180s 1/15 12.50
 Au gallon 3.40 @ 3.75
Gin "Pollen & Zoon" **La cse**
 Rouges. 15s. 10.50
 Vertes. 12s. 5.00
 Violet. 12s. 2.50
 Au gallon 3.00 à 3.25
Irish Whiskey "Mitchell" **La cse**
 Cruiskeen Lawn. [Stone jars. 12s. 12.50
 Special [Old] Ordinary qt. btle. 12s. 9.00
 Special [Old]. Pint flasks. 24s. 11.75
 Old Ordinary. qt. bottle. 12s. 6.50
 Old Imperial. qt flasks. 12s. 11.25
 Old Ordinary. ¼ pint. 24s. 8.00
 Old. 10 oz. flasks. 48s. 12.00
 Special Old, . . . au gallon . . . 4.10 @ 4.50
 Old au gallon . . . 3.65 @ 4.00
Malaga — Blandy **La cse**
 Pale Sweet — Blue label. . . qts. 7.50

NECTAROL

Sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue



Préparé au Miel.

Supérieur à tous les autres
 sirops contre le Rhume. Agré-
 able au goût et prompt dans son
 action

Il a toutes les propriétés thé-
 rapeutiques de l'Huile de Foie
 de Morue et de la Créosote du
 Hêtre.

Les marchands ont avantage
 à ne tenir que des produits
 donnant toujours satisfaction
 et de bons profits.

NECTAROL

a ce double avantage.

Manufacturé par
MARCOTTE & BROUSSEAU
ST-BASILE, Co. Portneuf, Que.

Succursale à OTTAWA, 29 rue York.

Agents pour le District de Québec,

DROUIN, FRERES & Cie
QUEBEC.

MEUBLES

A PRIX MOYENS
 ET A BAS PRIX

EN GROS

Chaises et Berceuses, Sommiers en Broche Tissée,
 Oreillers, Matelas, Etc.

Pour le Commerce Domestique et pour l'Exportation.

Nous invitons tout particulièrement MM. les Marchands de la
 campagne à venir visiter notre établissement.



Geo. H. Labbé & Co.
 Manufacturers & Exporters of Plain
 and Fancy Furniture, Chairs, Bedding,
 and Woven Wire Spring Beds, etc.
 344-346 St. Germain Ave. (in Ontario St.)
 Montreal, Canada

Geo. H. Labbé & Co., Manufacturiers,

348, AVENUE DELORIMIER, MONTREAL.

Angle de la rue Ontario.

Pale Sweet —White label... qts.	10.00
Pale Sweet ... au gallon ..	2.75 @ 3.00
Scotch Mitchell	La cse
Heather Dew [stone jars]. Imp. qts.	12.50
Heather Dew 12s. qts.	7.00
Heather Dew 12s. Imp. qt. flasks	11.25
Heather Dew 48s 10 oz.	485 12.00
Au gallon...	3.65 @ 4.00
Special Reserve 12s. qts.	9.00
Special Reserve 24s. pts.	10.00
Special Reserve 24s ov. flasks pts.	11.75
Au gallon...	3.90 @ 4.50
Extra Special Liqueur. 12s flacons.	9.50
Extra Special Liqueur. 12s quarts.	9.50
Au gallon...	4.75 @ 5.00
Mullmore... 12s. qts.	6.50
Mullmore... 12s. Ov. Imp. qts.	10.00
Mullmore... 24s. flasks pts.	7.75
Mullmore... 24s. flasks Imp. pts.	10.50
Old Scotch, au gallon...	3.50 @ 3.75
Champagne "Vve Amiot"	qts. pts.
Carte d'Or...	16.00 17.00
Carte d'Argent...	10.50 11.50
Champagne "Duc de Pierland"	14.00 15.00
Champagne "Cardinal"	12.50 13.50
Madère — Blandy	La cse
Very Superior... qts.	8.50
Special Selected... qts.	10.50
London Particular... qts.	13.00
No 1/2	3.00 @ 3.50
No 1	4.00 @ 4.50
Thés Lipton [cses 50 lbs.]	La lb
Ceylan et Inde—Noirs ou Verts.	
A — 1 lb et 1-2 lb	.45
B — 1 lb et 1-2 lb	.40
No 1 1 lb et 1-2 lb	.35
No 2 — 1 lb et 1-2 lb	.30
No 3 — 1 lb et 1-2 lb	.22
No 4 — 1 lb	.20
Thés Japon	La lb
H. L. 90 lbs.	35

J. E.	90 lbs.	30
A. D.	90 lbs.	27½
Victoria.	90 lbs.	25
Princesse Louise.	80 lbs.	18
Thé vert de Ceylan, Style Japon.		
Lady.	60 lbs	17
Duchess.	60 lbs	20
Poudre à pâte "Princesse" la doz		
Tins ronds. 1 lb...	24s.	1.00
Tins ronds. ½ lb...	48s.	0.75
Tins de. 5 lbs.	6s.	5.00



LUMSDEN BROS.

TORONTO & HAMILTON

La Levure pressée

"Jersey Cream"

La bte

en palettes, 36 morceaux de 5c. . . 1.00

THE WALTER M. LONEY CO.

Succursale, 530 rue St-Paul

MONTREAL

Cacao à déjeuner La lb.

Btes 6 lbs, 12 à la cse, tins 1-5 lb. 44

Btes 6 lbs, 12 à la cse, tins 1-4 lb. 42

Btes 12 lbs, 6 à la cse, tins 1-2 lb. 40

Btes 6 lbs, 12 à la cse, tins 1-2 lb. 40

Btes 12 lbs, 6 à la cse, tins 1 lb. 40

Chocolat Sucré (poudre) "Always Ready".

Btes 6 lbs, 12 à la cse, tins ½ lb. 34

Btes 6 lbs, 12 à la cse, tins ¼ lb. 32

Chocolat à Primes.

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 33

Btes 12 lbs, 6 à la cse, pqts ½ lb. 33

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ¼ lb. 35

Btes 12 lbs, 6 à la cse, pqts ¼ lb. 35

Chocolat Sucré Médaillon.

Btes 3 lbs, 24 à la cse, pqts ½ lb. 44

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 44

Chocolat au lait.

Btes 3 lbs, 24 à la cse, pqts ½ lb. 35

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 35

Chocolat "Tid Bit".

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 30

Btes 12 lbs, 6 à la cse, pqts ½ lb. 30

Chocolat Sucré Vanille.

Btes 3 lbs, 24 à la cse, pqts ½ lb. 32

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 32

Chocolat Sucré Diamant.

Btes 6 lbs, 12 à la cse, pqts ½ lb. 23

Btes 12 lbs, 6 à la cse, pqts ½ lb. 23

E. D. MARCEAU
MONTREAL

Cafés.

La lb.

Rio 15

Jamaïque No 1. 16

Ceylan pur. 16

Santos No 1. 15

Maracaïbo No 1. 15

Plantation privée. 25

Java Maleberry. 25

Old Gov. Java et Mocha. 30

Mocha Old Crow. 25

Java Mandheling et Mocha choisi à la main. 50

Mélange spécial. 20

Mélange XXXX. 27½

Mélange de cafés purs, btes fantaisie de 1 lb, 48 à la caisse. 20

Mélange haute qualité, canistres 1 lb. la doz. \$2.00

Café "Madame Huot", tins 1 lb, 36

à la caisse. 31

Tins 2 lbs, 15 à la caisse. 30

Thé noir de Ceylan "Condor". Se vend, suivant qualité, à 20, 23, 26, 30, 34 et 40c, et se détaille 25, 30, 35, 40, 50 et 60c la livre.

Thés Japonais.

La lb

EMD AAA. 40 lbs. 32½

La Magie comme Art est étonnante

Mais l'effet de la

Poudre à Pâte Magique

est plus étonnant encore ; son prix est correct, son opération merveilleuse, et elle paie un beau profit.

Demandez-la à votre Fournisseur de Gros.

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

London, TORONTO, ONT. Chicago Ill.

Regardez

à la

Marque

L'épicier ne commet pas d'erreur en achetant notre marque "STERLING" de marinades et assaisonnements.

Les clients savent que la marque est connue pour la meilleure qui existe dans ces marchandises. Nos amis disent qu'elle est bonne. Qu'en pensez-vous ?

The T. A. LYTTLE COMPANY, Limited,
Manufacturiers de MARINADES SUPERIEURES


124-128 RUE RICHMOND OUEST, - - TORONTO, CAN.

EMD AA	40 lbs.	30
Condor I	40 lbs.	42½
Condor II	40 lbs.	40
Condor III	80 lbs.	36½
Condor IV	80 lbs.	32½
Condor V	80 lbs.	27½
Condor XXXX	80 lbs.	23½
Condor XXXX	30 lbs.	24½
Condor XXX	80 lbs.	21
Condor XXX	30 lbs.	22
Condor XX	80 lbs.	19
Condor XX	30 lbs.	20
Condor LX, 60 lbs par caisse, 25 x 1 lb, 70 x ½ lb, se détaille 40c.		27½
Blue Jay—Basket fired.	70 lbs.	27½
Nectar—Mélange des thés noirs. Se vend 20, 25, 36 et 45c suivant qualité; se détaille.	25, 35, 50 et 60	
Nectar thé noir—Boîtes de fantaisie à.	32½, 42½ et 50	
Old Crow—Mélange des thés noirs à.	18½, 22, 25, 30 et 35	
No 1.		35
No 2.		30
No 3.		25
No 4.		22
No 5.		18½
Moutarde "Condor" pure.	La lb	
Boîtes de 1 lb.		32½
Boîtes de ½ lb.		33
Boîtes de ¼ lb.		35
Moutarde "Condor".		
Jarres de 4 lbs.		1.20
Jarres de 1 lb.		35
Moutarde "Old Crow" mélangée.		
Boîtes de 1 lb.		22½
Boîtes de ½ lb.		23
Boîtes de ¼ lb.		25
Moutarde "Old Crow"		
Jarres de 4 lbs.		70
Jarres de 1 lb.		25

Poudres à pâte "E M D" de crème de tartre pure		La cse
Caisses de 2 doz. de 1 lb.		3.25
Caisses de 4 doz. de ½ lb.		1.75
Caisses de 4 doz. de ¼ lb.		1.20
"Condor" de grand choix.		
Caisses de 2 doz. de 1 lb.		2.25
Caisses de 4 doz. de ½ lb.		1.35
Caisses de 4 doz. de ¼ lb.		0.80
"Old Crow" de haute qualité.		
Caisses de 2 doz. de 1 lb.		1.25
Caisses de 4 doz. de ½ lb.		0.70
Caisses de 4 doz. de ¼ lb.		0.45
Vinaigre		Le gal.
Vinaigre E M D.		30
Condor.		25
Old Crow.		20

JOHN P. MOTT & CO.
J. A. Taylor, Agent, MONTREAL.

Chocolats et Cacaos Mott. La lb.



Elite.	½ s	30
Prepared Cocoa		28
Breakfast Cocoa		40
No 1. Chocolate		30
Breakfast Chocolate		28
Caracas Chocolate		30
Diamond Chocolate		23
Navy Chocolate		27
Cocoa Nibbs		35
Cocoa Shells		05
Confectionery Chocolate		21 à 32
Plain Chocolate Liquors		20 à 30
Vanilla Stick		la gr. 1.00

W. D. McLAREN
MONTREAL

Poudre à pâte "Cook's Friend".

No 1, en boîtes de 4 et 2 doz.	2.40
No 2, en boîtes de 6 et 3 doz.	0.80
No 3, en boîtes de 4 doz.	0.45

No 10, en boîtes de 4 et 2 doz.	2.10
No 12, en boîtes de 6 et 3 doz.	70
A. ROBITAILLE & CIE MONTREAL	
Cognac "Sorin" La cse	
Carte bleu.	8.50
Carte rouge.	9.50
Carte d'or.	11.00
24 flasks, avec verre.	9.00
48 ½ flasks, avec verre.	10.50
Au gallon.	4.00 @ 4.25
Cognac "J. Mourier & Cie" La cse	
Quarts.	7.00
24 ½ bouteilles.	8.00
48 ¼ bouteilles.	9.00
24 flasks.	8.00
48 ½ flasks.	9.00
24 flasks, avec verre.	8.50
48 ½ flasks, avec verre.	9.50
Cognac "Mont St-Louis" La cse	
Quarts.	6.00
24 flasks.	7.00
48 ½ flasks.	8.00
Champagne "Bellon & Cie" qts. pts.	
Carte Blanche.	12.00 13.00
Poudre à pâte "Prince Arthur" La doz.	
Boîtes de 1 lb, 2 doz. à la caisse.	1.50
Boîtes de ½ lb, 4 doz. à la caisse.	0.85
Boîtes de ¼ lb, 4 doz. à la caisse.	0.50
Tins de 5 lbs	0.10
Scotch Whisky "Craig Dhu Blend" La-cse	
Quarts ord.	6.50
Quarts imperial.	9.50
24 flasks ***	7.50
48 ½ flasks.	8.50
Bon Cruchon	9.00 qts.
Scotch Whisky "R. H. Thomas & Co."	

LE MEILLEUR CHOCOLAT C'EST LE :



EPICIERS DEMANDEZ LE :

DE VOS VOYAGEURS LE :

EXIGEZ LE

MANGEZ LE

VENDEZ LE :

CHOCOLAT JACQUES

LE MEILLEUR!!

AGENT GÉNÉRAL
A. du CASTEL
1299 rue Notre-Dame
Tél. Bell: Main 809 MONTREAL

Les EPICIERS, DEVRAIENT L'IRE CECI :

C'est chose facile que d'imiter l'EXTERIEUR, la partie externe des choses — c'est chose entièrement différente toutefois lorsque la question du CONTENU est sous considération.



Les jarres et les étiquettes mêmes des **Fromages**

IMPERIAL

De MACLAREN

— ET DU —

ROQUEFORT

De MACLAREN

ont été imitées de très près. Leurs contenus, toutefois, ne pouvaient pas être imités pour la raison que ces fromages n'ont jamais été égaux.

The A. F. Maclaren Imperial Cheese Co., Ltd.
MANUFACTURIERS, TORONTO, Ont.
ROSE & LAFLAMME,
Agents.
400 rue St-Paul, Montreal.

SNOWDON, FORBES & CO

MONTREAL

Borax "Bee".	La cse	
Paquets de 5 oz. ... 60 à la cse.	2.25	
Paquets de 10 oz. ... 48 à la cse.	3.25	
Paquets de 16 oz. ... 48 à la cse.	4.25	
Café "Bee".		
Tins de 1 lb. ... 30 à la cse.	9.00	
Tins de 2 lbs. ... 15 à la cse.	9.70	
Empois "Bee".		
Paquets de 12 oz. ... 64 à la cse.	5.00	
Poudre à pâte "Bee".		
Tins de 1 lb. ... 24 à la cse.	4.70	
Soda "Bee".		
Paquets de 8 oz. ... 120 à la cse.	2.75	
Paquets de 10 oz. ... 96 à la cse.	2.75	
Paquets de 16 oz. ... 60 à la cse.	2.75	

TELLIER, ROTHWELL & CO.
MONTREAL



Mine à poêle.	La grosse
Royal Black lead. ...	1 75
Magic Stove paste, grands. ...	9 00

Bleu à laver

Parisian. ...	12½
Victoria. ...	10
Challenge. ...	9

ARTHUR P. TIPPET & CO.

MONTREAL



Teintures "Maypole Soap"	La grosse
Différentes couleurs. ... 10.20	
Noir. ...	15.30
Lime Juice "Stowers"	La cse
Lime Juice Cordial. ... 2 doz. ... pts.	4.00
Lime Juice Cordial. ... 1 doz. ... qts.	3.50
Double Refl. lime juice. ...	3.50
Lemon syrup. ...	4.00

THE ST. CROIX SOAP MFG. CO.

St. Stephen, N. B.	
Savon "Surprise"	La cse
1 caisse. ...	\$4.00
par 5 cses. ...	3.90
fret payé sur 5 cses ou plus.	



T. UPTON & CO.

HAMILTON, ONT.

Jams pures de fruits.

Framboises, Mûres, Fraises, Pêches, Prunes, Abricots, Gadelles Rouges, Gadelles Noires, Groselles, Figues.	La doz
Verres, 1 lb. 2 dz. à la cse. ...	0.95
Tins, 2 lbs. 2 dz. à la cse. ...	1.60

Seaux, ferblanc, 5 lbs. 8 au crate	06½
Seaux, ferblanc, 7 lbs. 9 au crate	06½
Seaux, bois, 7 lbs. 6 au crate. ...	06½
Seaux, bois, 14 lbs. ...	06½
Seaux, bois, 30 lbs. ...	06½

Gelées de fruits pures.

Framboises, Fraises, Gadelles noires, Gadelles rouges, Ananas.	La doz
Verres, 1 lb. 2 dz. à la cse. ...	0.95
Tins, 2 lbs. 2 dz. à la cse. ...	1.60
Seaux, bois, 7 lbs. ... 6 au crate. ...	06½
Seaux, bois, 14 lbs. ...	06½
Seaux, bois, 30 lbs. ...	06½

Home made Jams.

Framboises, Fraises, Pêches, Prunes, Gadelles Rouges, Gadelles Noires, Abricots, Groselles.	La doz
Verres de 1 lb. 2 dz à la cse. ...	1.45

Seaux, ferblanc, 5 lbs. 8 au crate	09
Seaux, ferblanc, 7 lbs. 9 au crate	09
Seaux, bois, 7 lbs. 6 au crate	09
Seaux, bois, 14 lbs.	09
Seaux, bois, 30 lbs.	09

Marmelade d'Oranges d'Upton.

Verres, 1 lb. 2 dz. à la cse. ...	0.95
Tins, 2 lbs. 2 dz. à la cse. ...	1.60
Verres, 1 lb. "Home Made" ...	1.40

Seaux, bois, 7 lbs. 6 au crate	06½
Seaux, ferblanc, 5 lbs. 8 au crate	06½
Seaux, ferblanc, 7 lbs. 9 au crate	06½

Upton's Apple Butter.

Seaux de bois, 7 lbs, 6 au crate. ...	06½
Seaux, de bois, 14 lbs. ...	06½
Seaux de bois, 30 lbs. ...	06½

Sauce aux atocas.

Verres, 1 lb. 2 doz à la cse. ...	1.45
-----------------------------------	------

Tél. Bell 195

JOS. BOUDREAU, FILS

LIBRAIRE

GROS ET DETAIL

MOULURES POUR CADRES

Livres de Prières,	Enve'oppes,
Livres de Classe,	Papier Manila,
Crayons de Mine,	Sacs pour Épiceries,
Crayons d'Ardoise,	Hamacs,
Plumes,	Pipes,
Porte-Plumes,	Cigares,
Ardoises,	Cigarettes,
Cahiers,	Tapisseries,
Encres Carter, Antoi-	Rideaux à Ressort,
lue et Azuline,	Poles,
Mucilage et Pâte	Porte-Monnaie,
[Carter,	Cadres et
Cartes à Jouer,	Chromos, Etc.
Cartes de Visite,	

VAISSELLE ET VERRERIE

30, RUE RICHELIEU,
St-Jean, P. Q.

TENUE DE LIVRES

20ième SIECLE

Ne pensez pas, sous prétexte que votre grand père a fait de l'argent il y a cinquante ans avec l'ancien système de comptabilité que VOUS pouvez faire la même chose. Les temps ont changé et si vous voulez réussir, vous avez besoin de surveiller vos crédits. Pourquoi employer le vieux système de livrets avec vos clients? Soyez moderne. Voyez:



SI UN CLIENT DESIRE ACHETER A CREDIT pour un montant de \$10.00, donnez-lui un livret à coupons de Allison de \$10.00, chargez-lui ce montant et tout est dit. Plus de trouble. S'il achète un paquet de tabac de 10 cents, détachez de son livre un coupon de 10 cents, c'est tout, et ainsi de suite pour tous ses achats jusqu'à ce que son livre soit épuisé. Nous tenons des échantillons à votre disposition et nous vous les enverrons gratuitement. Mettez le système en opération sans tarder.

Plus de livres de fournisseurs.

Plus d'entrée à faire.

Plus de temps perdu.

Plus de différends.

Plus d'erreurs.

FABRIQUÉ PAR

ALLISON COUPON COMPANY,

INDIANAPOLIS, Ind

EN VENTE CHEZ

C. O. Beauchemin & Fils

Seul Agent pour la Province de Québec.

MONTREAL.

L. H. HEBERT

ALFRED JEANNOTTE

L. H. HEBERT

FERRONNERIES ET QUINCAILLERIES EN GROS

297-299 RUE ST-PAUL

MONTREAL

Montréal, 8 Novembre 1904.

M.

Nous avons eu cet automne notre bonne part d'affaires, une grosse part. Mais nous sommes en mesure d'étendre encore largement notre commerce.

Bièn que, chaque année, la liste de nos clients grandisse et que nos ventes augmentent en volume et en valeur, nous sommes toujours prêts à ouvrir de nouveaux comptes.

Le fait que nous avons des clients qui nous sont fidèles depuis la fondation de notre maison, en 1885, c'est-à-dire depuis bientôt 20 ans, prouve que nous donnons satisfaction à notre clientèle.

Si vous êtes notre client, nous vous remercions de votre bienveillant patronage que nous nous efforcerons toujours de mériter.

Si vous n'êtes pas encore en relations d'affaires avec nous, nous sollicitons un ordre d'essai et nous sommes persuadés que nous saurons également vous satisfaire.

Votre dévoué,

L. H. HEBERT.

Ferronneries, Peintures, Constructions et Immeubles

REVUE DES MARCHÉS

FERRONNERIE

Le commerce de gros est fort occupé à remplir les ordres qui doivent partir par les derniers bateaux. Le canal sera fermé à la navigation le 25 et un bateau qui fait le service de Québec, fait son dernier chargement.

La clôture de la navigation est donc très prochaine et donne une grande activité dans le commerce de gros.

Nous n'avons pas de changements de prix bien importants à signaler cette semaine, sauf une avance de 5c par 100 lbs sur tous les fers et aciers en barres.

Broche à foin

Il y a reprise dans la demande. On cote \$2.20 pour No 13 et \$2.30 pour No 14; pour des commandes importantes on fait des concessions sur ces prix.

Chaînes

La demande porte principalement sur les chaînes à vaches et il y a quelques ordres également en chaînes à billots pour le bas du fleuve. Pour quantités d'une certaine importance on fait des concessions sur nos prix d'autre part.

Clous de broche

La situation des clous de broche reste toujours embrouillée et les prix demeurent en faveur des acheteurs.

Clous de fer

Peu de demande, les prix sont faibles à \$2.15 base.

Fanaux

Par suite de la concurrence, les fanaux "Cold blast" No 2 se cotent actuellement de \$6.50 à \$7.00.

Fers à cheval

Bonne demande et prix fermes, quelques numéros sont toujours rares.

Tuyaux en fer

Les prix sont sans changement et on fait toujours des réductions pour quantités importantes. Toutefois, les prix de base se raffermir car la matière première que nos manufacturiers importent des Etats-Unis vient d'être avancée de \$2.00 par tonne.

Certains grandeurs, surtout dans les galvanisés sont très difficiles à

METAUX

Le marché des métaux est actif avec tendance à la hausse sur plusieurs lignes.

Cuivre en lingots

Le cuivre en lingot est en hausse de 1c. On cote de 14 1-2c à 14 3-4c

Etain en lingots

Nous maintenons les prix de la semaine précédente 31 1-2c à 32c la livre. Tout semble indiquer une hausse prochaine.

Fers et aciers.

Tous les fers et aciers en barres sont augmentés de 5c par 100 lbs sur les anciens prix. Notre liste est modifiée en conséquence.

Fontes de Fer

Le marché est actif avec tendance à la hausse. On remarque des augmentations de prix sur plusieurs qualités.

On cote:

Carron No 1	19.50
Carnbroe	18.50
Glengarnock	20.00
Summerlee	18.50
Terrona	18.00

Plomb en lingots

Le marché est actif à des prix fermes. On cote de \$3.35 à \$3.45.

Tôles

Le marché anglais est très ferme pour toutes les tôles, mais notamment pour la petite tôle noire qui a subi une assez forte avance.

Notre marché n'a pas suivi le marché anglais.

Zinc en lingots

Le zinc en lingots est à la hausse cette semaine. On le cote de 6c à 6 1-4c.

Huile de lin

L'huile de lin a monté en Angleterre; la hausse n'a pas eu d'effet ici; on cote encore les prix de la semaine dernière, soit de 47c à 48c le gallon pour l'huile bouillie et de 44 1-2c à 45 1-2c pour l'huile crue.

Essence de térébenthine

Aucun changement dans la situation, on cote encore de 80 1-2c à 81 1-2c le gallon, suivant quantité.

Blanc de Plomb

Les prix restent sans changement, bien que les manufacturiers ne semblent pas pouvoir réaliser des bénéfices en comparant les prix auxquels ils achètent la matière première et ceux auxquels ils vendent le blanc de plomb broyé.

Verres à vitres

Les verres à vitres commencent à se faire rares sur place et les prix sont tenus très fermes.

Nous lisons dans la Revue Commerciale de Bruxelles:

"Comme bien on pense, nos exportations en verres tombent considérablement. Les fours restés en activité ne peuvent suffire aux commandes, mais cette facilité d'écoulement ne peut compenser l'immeuse vide créé par le lock out.

Les prix restent élevés.

Quant aux indices de reprise prochaine, ils sont plutôt négatifs. On dit les souffleurs assez disposés à rentrer au travail, mais le syndicat des magasiniers n'accepte pas les réductions de salaires proposées. Alors tout est remis en question. Si les Jaunes n'abandonnent plus 10 p.c.

de leurs salaires au syndicat, si les coupeurs et magasiniers au travail ne soutiennent plus d'une contribution leurs camarades qui chôment, ce sont là des indications dont il y a lieu de tenir compte.

Le Conseil communal de Jumet, la commune la plus éprouvée par le conflit, avait désigné une commission médiatrice composée d'un libéral, d'un socialiste et d'un catholique. Nous ne savons pas qu'elle ait abouti à un résultat."

LES MANUFACTURIERS AMERICAINS AU CANADA

Trois Compagnies importantes des Etats-Unis dans la ligne des ferronneries vont établir des usines au Canada.

On annonce que la "American Axe & Tool Co.", ouvrirait une manufacture à Hamilton.

A Hamilton également s'établirait la "American Horseshoe Co."

Enfin, Henry Desston & Son, de Philadelphie viendraient manufacturer les scies et égoires de sa marque à Toronto.

La première de ces Compagnies aurait eu tout d'abord l'intention de se fixer à Montréal, mais elle paraît avoir opté pour Hamilton pour deux raisons: la première c'est qu'elle se trouve plus près du centre des matières premières qu'elle emploie [Pittsburgh] et la seconde c'est que les développements futurs de l'Ouest Canadien promettent que le marché de consommation sera de beaucoup plus important, dans un avenir assez rapproché, dans l'Ouest que dans l'Est du Canada.

LES TIMBRES DE COMMERCE

La question des Timbres de Commerce dont nous avons souvent entretenu les lecteurs du "Prix Courant" est venue, comme on le sait, devant les tribunaux. Le règlement passé par le Conseil de Ville de Montréal interdisant la vente et la distribution de ces timbres a été déclaré légal par le Juge devant qui la cause avait été appelée.

Néanmoins, la question n'est pas entièrement vidée.

La cause va en appel, mais le résultat n'est pas douteux selon nous. Ce ne sont que des détails nouveaux car, en fin de compte, le règlement devra être signé un jour, et l'exploitation des Timbres de Commerce ne sera plus une taxe qui pèsera sur le commerce.

Une bonne annonce vend des marchandises aujourd'hui et vous fait une bonne réputation pour demain.

CHEZ LES EPICIERIERS EN GROS

Au commencement de cette semaine a eu lieu au Board of Trade, une réunion des délégués du comité des prix de la Guilde Provinciale d'Ontario et de la Guilde Provinciale de Québec.

La Guilde Provinciale d'Ontario était représentée par MM. Beckett, Escott et Ince; celle de Québec par M. Albert Hébert, président du comité, et M. Harry Bate d'Ottawa.

La réunion était privée.

Les délégués ont eu des entrevues avec plusieurs manufacturiers avec lesquels ils ont discuté certaines questions d'intérêt commun.

ANALYSES DE CAFE

Le département du Revenu de l'Intérieur a terminé dernièrement à Ottawa, l'analyse de soixante-quinze échantillons de café moulu. Sur ce nombre, il s'est trouvé quarante-cinq échantillons de café naturel, dix-neuf de café falsifié, huit étaient douteux et trois autres, avaient été déclarés adultérés. A Montréal, six échantillons étaient de café naturel, quatre de café falsifié, et un était douteux.

A Toronto, trois échantillons étaient de café naturel, deux de café falsifié et deux étaient douteux.

La Fondation de la maison Samuel Bourgeois à St-Hyacinthe date de 1860.

Après le grand feu de 1876, M. Arthur Boivin s'associa à M. Samuel Bourgeois, et les affaires continuèrent sous la raison sociale Bourgeois et Boivin. Puis, en 1884, M. Arthur Boivin étant appelé à la gérance de la Banque de St-Hyacinthe, la société fut dissoute pour être continuée sous le nom de Samuel Bourgeois, par M. Samuel Bourgeois seulement jusqu'en 1893 date de sa mort.

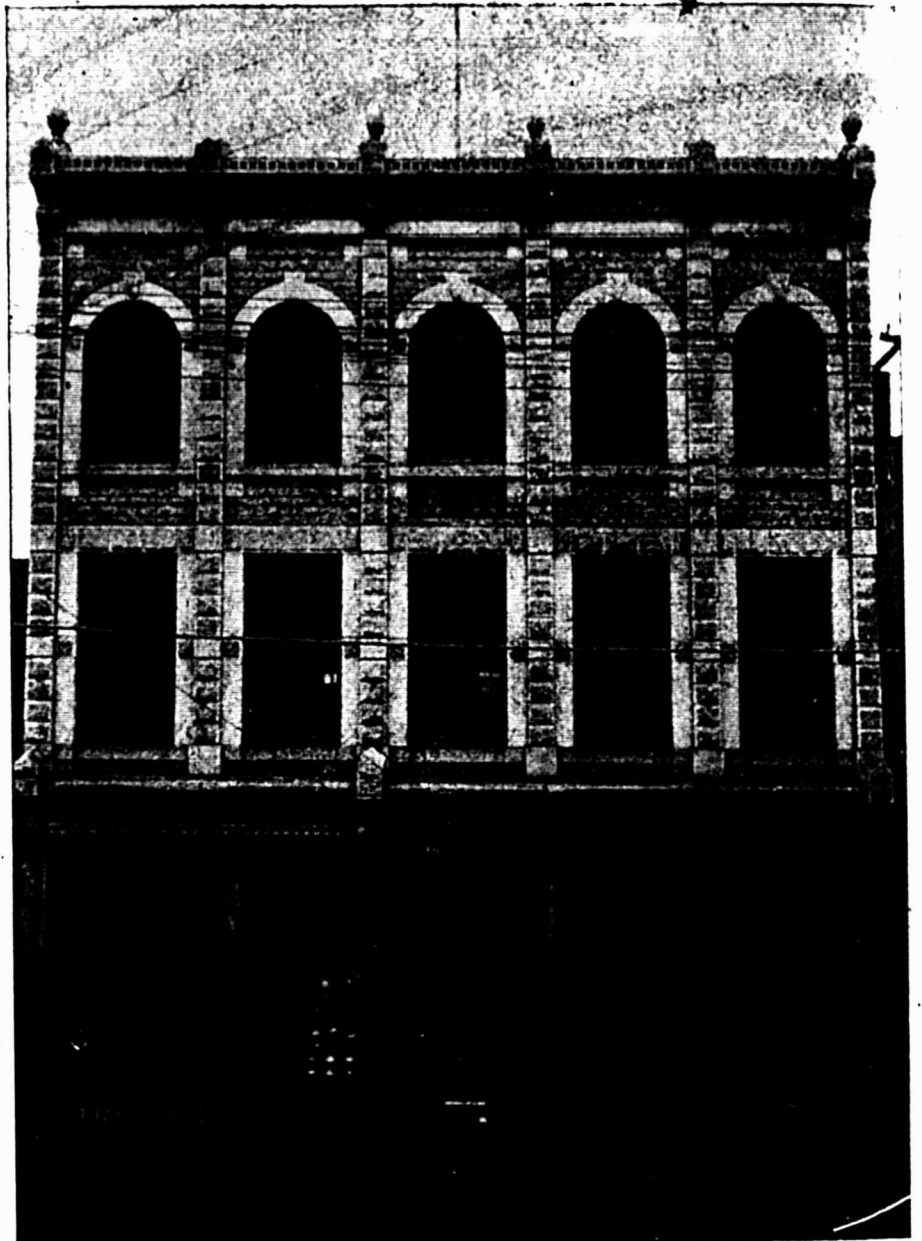
A M. Samuel Bourgeois, succéda son fils, M. Louis Bourgeois, qui s'associa avec M. Edmond Guertin, ancien commis de la maison, sous la raison sociale de L. Bourgeois & Cie, jusqu'en 1903. A cette époque, M. Edmond Guertin entrevoyant un bel avenir en allant s'établir au Manitoba, résolut de dissoudre la société en février 1903.

M. Louis Bourgeois resta seul à continuer les affaires, sous le même nom; mais trois mois après le départ de M. Guertin, le 20 mai 1903, la maison fut entièrement détruite par la terrible conflagration qui anéantit un tiers de la ville de St-Hyacinthe.

M. Louis Bourgeois ne se laissa pas abattre; il reçut les meilleures encouragements des citoyens de la place ainsi que de tous ses créanciers.

Dès le lendemain du feu, une tenté fut érigée sur l'emplacement du magasin en ruines, et il continua à servir sa nombreuse clientèle, qui se montra encourageante et très patiente. Sans retard on construisit des hangars pour servir de magasins temporaires.

Depuis, un nouveau magasin a été construit, et rien n'a été épargné pour en faire un des magasins de ferronnerie les plus modernes de la province.



Coderre, Fils & Cie, Sherbrooke

Nous pouvons juger de l'importance commerciale qu'ont prise dans les dernières années les Cantons de l'Est par le développement des maisons de gros de certaines localités.

A Sherbrooke, par exemple, nous pouvons citer la maison Coderre, Fils & Cie, comme l'une de celles qui, dans le commerce des ferronneries, vitres et peintures est arrivé à un chiffre d'affaires remarquable.

Cette maison fondée, en 1874, par M.

François Coderre a, depuis 1891, pour propriétaires, MM. Louis-Joseph et Eugène Coderre, ses fils, et Joseph Massé qui font un beau commerce de gros et de détail. Ils ont continuellement deux voyageurs sur la route et grâce à leur esprit d'entreprise et au soin tout particulier qu'ils apportent à la prompt exécution des commandes, il n'y a aucun doute qu'avant longtemps, leur commerce atteindra des proportions auxquelles le fondateur de la maison n'avait peut-être jamais osé rêver.

Le commerce avec Québec

La Guelph Foundry Co. Ltd., désire avoir le commerce de la Province de Québec. Il y a à peu près six ans, une Compagnie a commencé ses opérations dans la ville de Guelph, Ontario, pour la fabrication de Ranges, Poêles de Cuisine, Poêles de maison et Fournaises. Pour la première année, cette Compagnie s'est contentée de limiter ses opérations aux marchands de poêle dans les environs. Bientôt la renommée de ces Ranges et de ces Poêles s'est étendue par toute la Province d'Ontario, avec le résultat que la Compagnie fût forcée, à trois occasions différentes, de plus que doubler la capacité de son outillage. Au

jour d'hui, la Guelph Foundry Co. a la fonderie la plus complète au Canada; elle produit les ranges les plus nouveaux et les mieux finis au pays. Le "Guelph Idea Range" est connu dans toutes les familles d'Ontario et dans l'Ouest du Canada. Les fournaies de cette Compagnie ont été installées dans presque toutes les villes, depuis Montréal jusqu'à Colombie Britannique.

La Compagnie désire étendre ses opérations dans la Province de Québec et dans les Provinces Maritimes, et dans but, ses voyageurs visiteront toutes les villes places importantes de l'Est; ils réussiront sans doute, à établir un commerce important parmi les principaux marchands.

SEAUX A CHARBON STANDARD



Solidement
construits
et de belle apparence
Se livrent en
Laqué noir uni,
Noir avec bande dorée,
ou galvanisé.



TUYAUX DE POELE "EMPIRE" TUYAUX DE POELE A AIR CHAUD

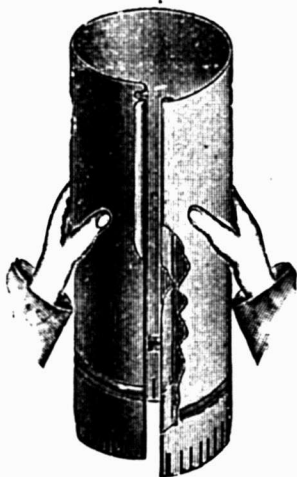
Se font en 5, 6 & 7 pcs. 25 au crate.

MODELE 1904

Amélioré

Le tuyau de poêle LE PLUS SIMPLE à raccorder qui existe. Le seul outil nécessaire est une paire de mains.

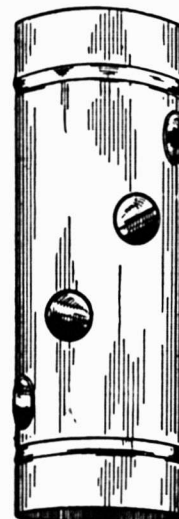
Quand le temps compte, nous garantissons que six de nos TUYAUX DE POELE "EMPIRE" AMELIORES seront raccordés dans le même temps qu'un seul tuyau des autres fabrications ET QU'ILS RESTERONT RACCORDES.



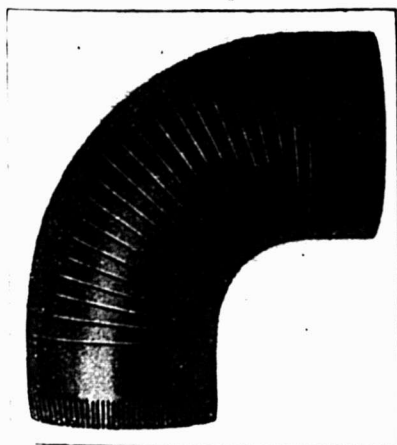
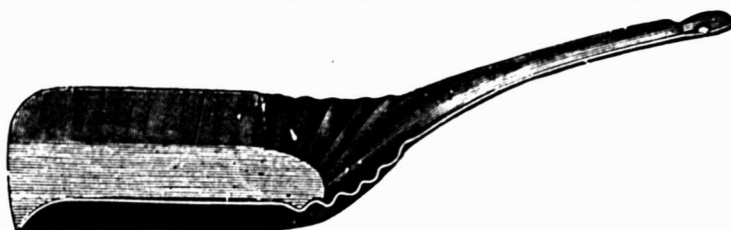
RADIATEUR de CHAUFFE

== Joli et du Dernier Genre ==

Economise moitié du combustible, et fait circuler la chaleur dans toutes les parties de la salle. . . .



PELLE A CHARBON No. 70



Coudes Hercule et Standard

Plissage propre et joli.
Empaquetés en emballage spécial assurant la livraison en parfaite condition.

Articles Emailés

DE NOS MARQUES :

Cre.cent, Colonial, Premier,
White et Ornés de l'Etoile.



The Thos. Davidson Mfg. Co., Ltd.
MONTREAL



M. F. T. Savoie, M. P.

M. F. T. Savoie, dont nous reproduisons ci-contre la photographie a débuté dans l'industrie en 1875 comme gérant de la fonderie de Plessisville où il fit sa marque. Il forma en 1899, avec M. Guay et plusieurs autres actionnaires la Compagnie Savoie-Guay dont il est le directeur gérant et où il continue à remporter les mêmes succès qu'autrefois.

Nouvelle Manufacture de Radiateurs

Pendant quelque temps, le bruit a couru que la Taylor, Forbes & Co., de Guelph, Ont., avait décidé de fabriquer des radiateurs. Voulant donner des nouvelles certaines à ses lecteurs, le "Prix Courant" a écrit à la compagnie pour lui demander des informations à ce sujet: Voici la réponse de celle-ci:

"Nous avons décidé de manufacturer des radiateurs, des bouilloires pour le chauffage à l'eau chaude et à la vapeur, et des accessoires en fonte.

Nous tiendrons aussi un assortiment complet de fournitures pour montage des machines à vapeur, telles que, tuyaux et soupapes à vapeur. En ce moment, nous sommes en train de construire notre usine; cette construction est en bonne voie. Elle sera en acier et bâtie par la Hamilton Bridge Co. Nous construisons aussi nos machines et nos modèles; ce travail est très avancé.

Ce département sera sous la direction personnelle de la personne qui écrit, et qui a acquis quelque expérience dans cette partie; nous nous sommes associés, pour le département des machines, M. J. P. Hockin, autrefois surintendant de la Dominion Radiator Co., qui est, en Amérique, le meilleur dessinateur sans exception d'outils spéciaux pour un tel travail.

Nous entrons dans cette carrière, parce que nous savons qu'il y a de la place au sommet, et il n'y a que le sommet qui nous convienne comme place. Avec

notre expérience dans ce genre d'affaires, notre connaissance des besoins du commerce, nos ressources pour faire du nouveau en appareils à radiation, nous avons la conviction que notre entreprise aura l'approbation du commerce des appareils de chauffage. Ce département sera complètement séparé et distinct de celui de la ferronnerie."

Les personnes qui connaissent John M. Taylor et les autres membres de la Taylor, Forbes Co. conviendront tout de suite, que cette firme est destinée à devenir un important facteur dans toute ligne dont elle entreprend la manufacture, et que, selon toute probabilité, sa fabrication de radiateurs lui assurera un succès plus grand que sa manufacture de ferronneries.

Mica Boiler Covering Co.

Cette Compagnie dont nous publions l'annonce d'autre part, a entrepris des travaux importants pour des Compagnies de premier ordre. Ainsi elle vient de remplir des contrats qu'elle avait passés avec le C. P. R. pour les ateliers Angus, avec la Bell Telephone Co., la Laing Packing Co., etc. Des entreprises de ce genre, on ne l'ignore pas, ne s'adressent pas pour leurs commandes, aux premiers venus.

La maison anglaise de cette firme est également surchargée de commandes. Elle a actuellement près d'une centaine d'hommes employés à la couverture de tuyaux de vapeur, etc., et elle est obligée de faire travailler de nuit comme de jour. Parmi les nombreux contrats actuellement existants, elle en a un pour l'isolation des cylindres, tuyaux, etc., d'un vaisseau de guerre Japonais.

On peut donc confier à la Mica Boiler Co. les travaux les plus importants dans sa ligne, et être certain que l'ouvrage sera bien fait et le travail terminé dans les délais spécifiés.

Le Thé Aristocratique

La renommée des thés de Ceylan n'est plus à faire. Parmi les meilleurs thés de Ceylan, on trouve le "Blue Cross" c'est un thé noir, le plus aristocratique du monde.

Les épiciers qui ne le tiennent pas n'ont pas en magasin le thé noir par excellence.

S'ils veulent se convaincre de sa qualité et de ses mérites réels, la maison Hudon, Hébert & Cie, leur adressera un échantillon sur demande.

Vente à l'encan

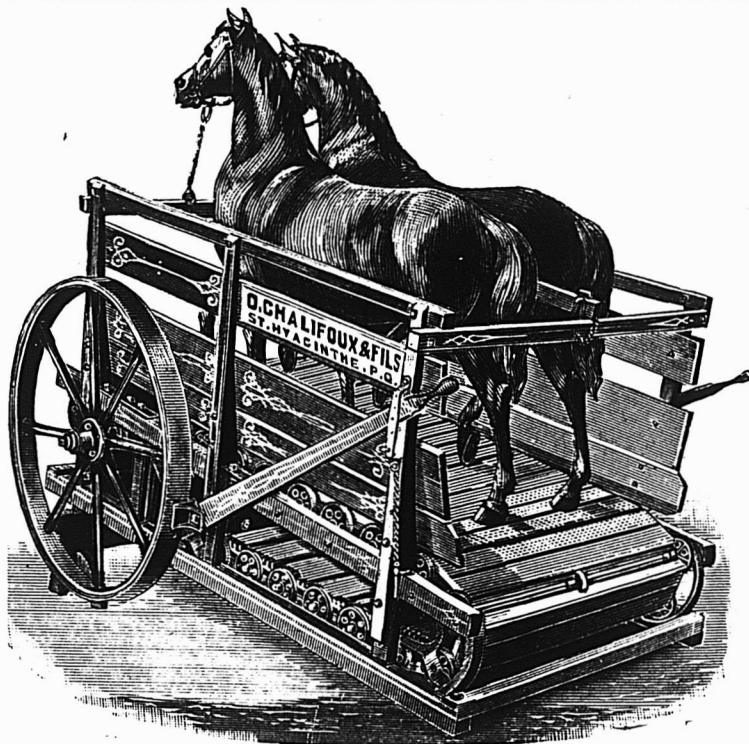
Les représentants des assureurs attirent l'attention des lecteurs du "Prix Courant" sur l'annonce de la vente des marchandises dont le sauvetage a pu être fait à maison L. Chaput, Fils & Cie.

Cette vente très importante comportera notamment une grande quantité de liqueurs dont l'apparence indique une bonne conservation.

Ces liqueurs seront vendues droits payés.

Quantité d'autres marchandises seront également vendues à l'encan.

L'annonce représente la vapeur qui actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires, sonnez le réveil.



Manège Double Horse-Power Patron Américain

Ce nouveau manège est fait spécialement pour faire fonctionner le batteur dont la description est donnée plus loin. Il est très léger à faire fonctionner, ne nécessite pas de chevaux pesants et demande à n'être incliné que de 11-2 pcs. à deux pouces au pied seulement, ceci est d'un grand avantage pour ceux qui désirent s'acheter un moulin pour bat-

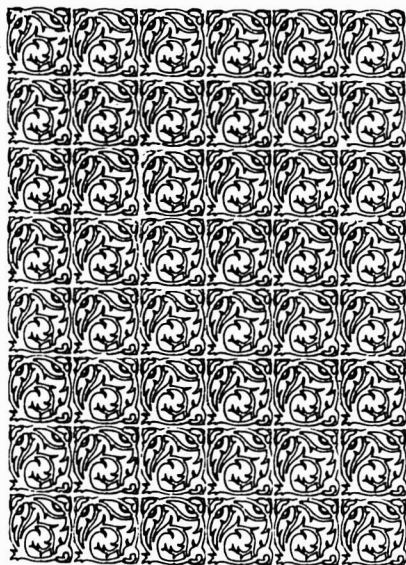
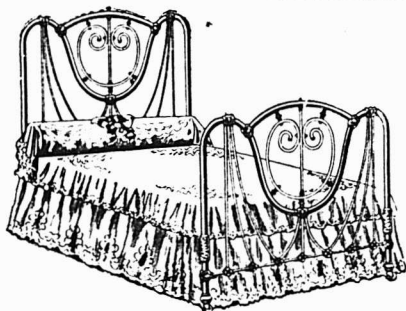
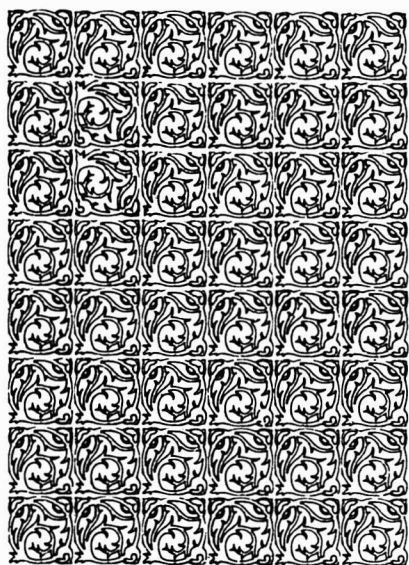
tre pour la pratique, car tout en faisant un bon service, ils conservent les vaux en bon état avec peu de soins; devrait être apprécié par ceux qui réalisent ce que c'est que de battre les autres.

Le pont est en érable de 2 x 7. Le sieu de la roue d'air de 11-2 pouces. La roue d'air est de 57 pouces par 41-2 pouces de face et fait 90 révolutions par minute.

GEO. GALE & SONS

WATERVILLE, P.Q.

ET 1885 RUE NOTRE DAME, MONTREAL.



Seuls Manufacturiers au Canada de Lits de
Cuivre employant la Laque Anglaise
que nous garantissons durer
quinze ans, sinon, nous
remplacerons le
lit gratis.



Nous sommes également
manufacturiers des

SOMMIERS EN BROCHE

“Cuban” et “New Dominion.”

Ce dernier est le seul sommier à ressort que le Gouvernement
Anglais ait adopté jusqu'à ce jour. Il y en a plus de
60,000 maintenant en usage dans l'Armée
et dans les Hôpitaux.



Ne manquez pas d'acheter
nos Lits, Matelas et
Sommiers à
Ressort.

**PROTESTATIONS CONTRE LES
TAXES SPECIALES IMPOSEES
A L'INDUSTRIE**

Une délégation de l'Association des Manufacturiers canadiens, branche de Montréal, s'est présenté lundi dernier devant le comité des finances de la Ville de Montréal, afin de présenter ses remarques et ses objections au sujet de diverses taxes imposées par le règlement No 313 adopté par le Conseil de la Cité, le 18 avril 1904.

Nous trouvons dans une lettre préparée par le secrétaire Cooper, les clauses suivantes auxquelles s'objecte l'Association:

I.—Les personnes ayant des cours à bois, à foin, à paille ou à bois de chauffage, des scieries, des fonderies, des fabriques, des ateliers de forgeron, des ateliers de menuiserie, ou des ateliers pour la réparation des meubles ou tous autres établissements dangereux pour l'incendie; des magasins, des bâtisses ou toutes autres constructions dans lesquelles sont manufacturés ou tenus en vente, ou pour l'usage ou pour l'emmagasinage des huiles, vernis, pétrole, benzine, gazoline ou autres produits très inflammables, pour chacun de ces cours, magasins ou autres établissements \$5.00

II.—Les personnes employant des moteurs à gaz, à huile de charbon à gazoline, à huile de naphte, à électricité, ou mus par tout autre pouvoir, sauf la vapeur (excepté les automobiles) pour chaque moteur, \$5.00.

III.—Ingénieurs mécaniciens (1ère classe) \$4.00.

Ingénieurs mécaniciens (2ème classe) \$3.00.

Ingénieurs mécaniciens (3ème classe) \$2.00.

Chauffeurs, \$1.00.

Maîtres plombiers, \$5.00.

Clause I.—On s'y objecte premièrement, parce que une taxe de licence annuelle n'est pas nécessaire pour contrôler la situation des cours à bois et à foin; et secondement, parce que les termes généraux de la clause comprendraient toute fabrique qui emploierait un gallon de vernis, d'huile, de gazoline ou de benzine dans le cours de la fabrication.

Clause II.—Ce serait une forte imposition sur quelques fabriques qui emploient un très grand nombre de moteurs; ce serait, en outre, une plus forte imposition dans l'avenir, en raison de la tendance à attacher des moteurs indépendants à chaque machine.

Il y a déjà une taxe civique sur "les pouvoirs moteurs".

On dit que les moteurs électriques sont une source dangereuse d'incendie. D'après les termes d'un expert en élec-

tricité, "un moteur convenablement installé est aussi sûr qu'une pierre à meule". L'installation et l'état des moteurs sont régulièrement inspectés par les compagnies d'assurance qui ne considèrent pas les moteurs comme un risque supplémentaire.

Une taxe de licence ne ferait pas qu'un moteur serait tenu proprement; pour en arriver là, un règlement est nécessaire afin de rendre la malpropreté un délit punissable.

Clause III.—La taxe imposée sur les ingénieurs et les chauffeurs est une taxe injuste imposée sur une classe d'excellents citoyens. Un examen annuel n'est pas nécessaire; un droit annuel n'est rien qu'une taxe. Il n'y a aucune raison pour imposer une taxe d'inscription sur ces deux classes particulières de l'industrie.

L'Echevin Carter qui présidait l'assemblée a informé la délégation que la taxe de \$5.00 ne s'appliquait pas à chaque moteur, mais à chaque établissement ayant des moteurs. Il demanda alors si la délégation s'opposait à payer la taxe de cette manière.

La délégation répondit que bien que la taxe fut petite, elle s'y opposait par principe.

L'Echevin Sadler déclara qu'il serait injuste de collecter une telle taxe, alors que les moteurs étaient déjà taxés d'une manière générale. En conséquence, la nouvelle taxe serait une double taxe.

L'Echevin Carter suggéra alors que la meilleure chose à faire, pour les manufacturiers, était de payer la taxe sous protêt: La Cité étudierait la question, car, en réalité, le comité, déclarait-il ne pouvait suspendre la taxe qui était perçue en vertu d'une loi; le conseil seul pouvait agir dans la circonstance.

La délégation se déclara satisfaite de ces explications, et il fut résolu qu'on agirait comme il avait été suggéré.

L'Echevin Vallières déclara aux manufacturiers que la cité n'avait aucun désir de leur imposer une taxe désagréable, mais que pour l'annuler, il y avait une certaine procédure à suivre; la question serait de nouveau examinée, et rapport serait fait au conseil.

A. C. Leslie & Co.

Une des agences les plus anciennes et les mieux connues au Canada pour le fer, l'acier et les métaux, est celle de MM. A. C. Leslie & Co., dont les bureaux se trouvent dans la bâtisse de la Banque des Marchands, à Montréal et les magasins, rue King, même ville.

La maison a été fondée en 1866 par feu M. A. C. Leslie, et depuis lors, a toujours graduellement progressé, année par année, pour devenir actuellement une des plus importantes du Dominion. La maison actuelle se compose de M. Wm.

S. Leslie qui est entré dans les affaires il y a environ vingt ans, et de M. Albert H. Campbell qui est devenu associé en 1897, après une expérience de quatorze années chez MM. Frothingham & Workman. Ces deux Messieurs sont fortement identifiés avec le commerce de fer et d'acier dans toutes ses branches, et ils jouissent de la confiance entière de ceux avec qui ils font affaires. Ils sont représentés à Halifax, Winnipeg et Vancouver et font un commerce important, spécialement dans les matières premières, dans toutes les parties du Canada et dans une certaine étendue aux Etats-Unis.

Feu M. Leslie était en position d'établir des relations directes absolument favorables avec les principaux manufacturiers de la Grande-Bretagne, et beaucoup de ces relations ont toujours, sans interruption continué depuis vingt ou trente ans. Avec le développement du pays et les conditions constamment changeantes, lamaison a ajouté d'autres manœuvres aux anciennes avec d'autres manufacturiers, quelques-uns du Continent, quelques-uns d'Amérique, mais chaque fois qu'il est possible, la maison tient de préférence les marchandises Anglaises. Parmi les agences les plus remarquables, est celle de John Lysaght Ltd., de Bristol, Angleterre, qui a une réputation universelle pour ses marques "Queens Head" et "Fleur de Lis" dans les tôles galvanisées et autres marchandises y compris toutes les tôles d'acier de la plus haute qualité.

Les autres lignes que tient la maison comportent le fer et l'acier sous toutes les formes requises comme matière première par nos manufacturiers, depuis le fer en gueuse et les billettes d'acier jusqu'aux barres, aux cercles en fer et en acier, aux tôles et aux fers et aux aciers en barres pour construction. Elle porte une attention spéciale aux métaux en feuille plus légers, tels que le ferblanc, les tôles Canada et les tôles de toute sorte, de même que la broche et le câble en fil de fer, les chaînes en roucaux, les enclumes, et les étaux. Elle fait également le commerce de métaux tels que l'étain, le cuivre, le plomb et le zinc, et elle est constamment en relations par câble avec les marchés primaires.

**LA GUERISON DES ACIERS
CASSANTS**

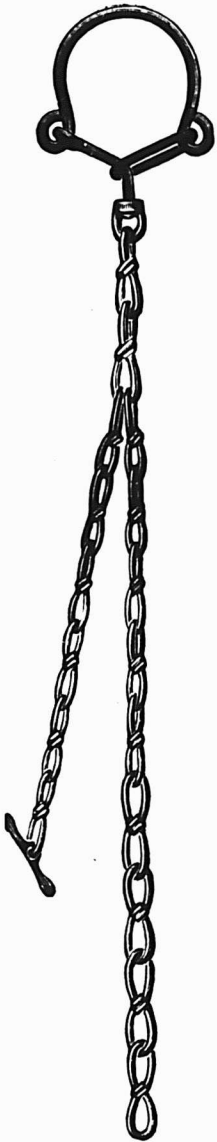
Les séances de l'Association anglaise Iron and Steel Institute donnent chaque année à des communications des plus intéressantes, où des spécialistes, métallurgistes, viennent faire connaître les résultats de leurs recherches théoriques ou pratiques. Une de ces communications, due à MM. Stead et Richards aura les conséquences les plus importantes, si on peut la mettre en pratique sous une forme vraiment industrielle.

La découverte de MM. Stead et Richards est d'une extrême simplicité et concerne les aciers qui ont été déformés, brûlés, rendus cassants en cours de fabrication. Les grosses masses qui doivent subir des opérations de forgeage, ou des passages au laminage, sont mises à chauffer dans un four à réchauffer, avant que de subir ces opérations. Et il est essentiel qu'elles soient

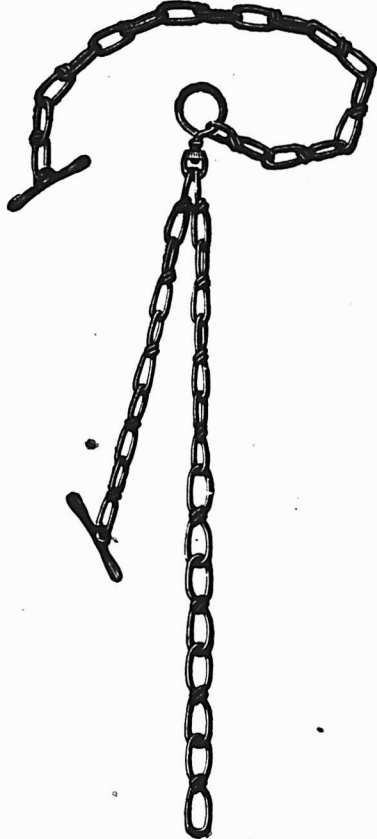
CHAINES Améliorées DE GREENING

POUR ANIMAUX

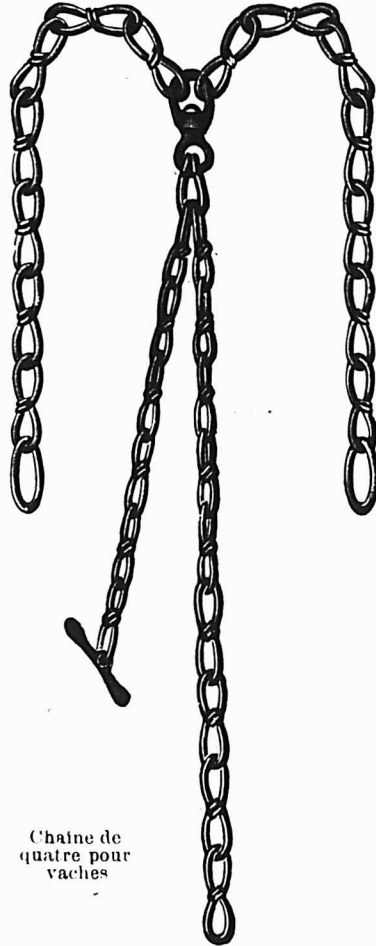
Les plus Fortes et les Meilleures sur le Marché
Elles ont soutenu l'épreuve pendant des années



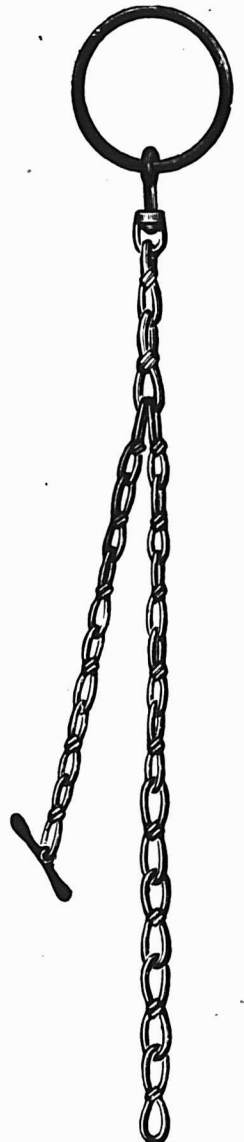
Anneau ouvert. Se fait en six grandeurs.



Chaîne Walton ou de Trois. Se fait en six grandeurs.

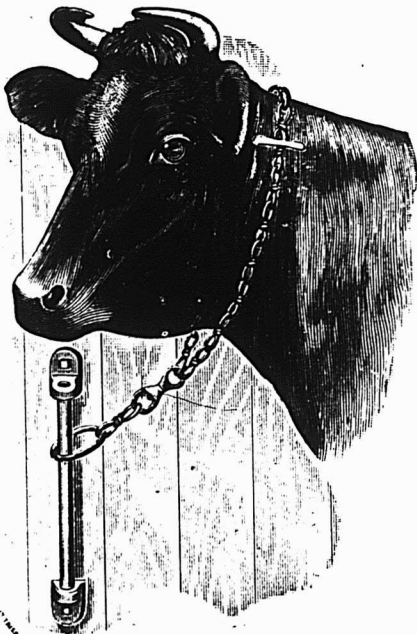


Chaîne de quatre pour vaches



Petit anneau fermé. Grand anneau fermé. Se fait en six grandeurs.

La force d'une chaîne est celle qui existe dans sa partie la plus faible. Les nôtres sont de force uniforme partout. Cela paie de ne tenir que les meilleures. Nos attaches sont numérotées de 1 à 5/0, et peuvent être décrites comme suit:—No 1. Attache pour veau; No 0. Attache pour génisse; No 2/0. Attache à vache; No 3/0. Attache pour bœuf; No 4/0. Attache pour petit taureau; No 5/0 Attache pour taureau très fort. Une ligne complète de toutes les dimensions prête pour l'expédition.

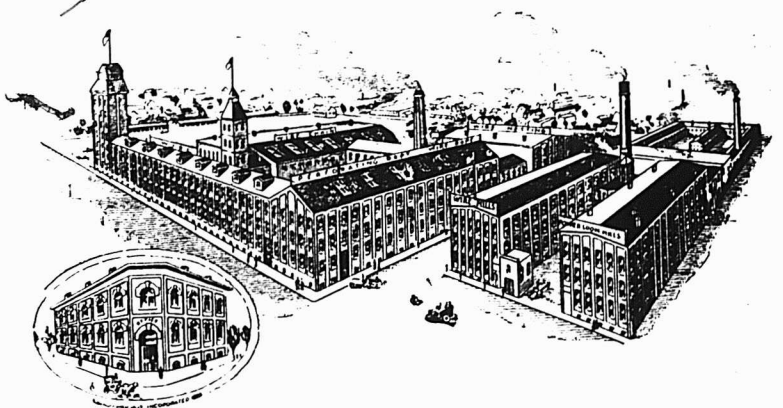


Chaîne de vache spéciale de Greening en six grandeurs.

Un bon stock de SAS à CENDRES, de TISSUS METALLIQUES pour le SECHAGE DES FRUITS et de TOILES METALLIQUES à PETITES MAILLES. ea mains.

Manufacturé sous la Patente No 50925.

A Vendre par tous les Jobbers.



Ateliers et Bureau à Hamilton, Ont.

The B. Greening Wire Co., Ltd., Hamilton et Montreal

à une certaine température, mais point trop haute, car autrement elles seraient, comme on dit, brûlées; et ce métal brûlé a ses propriétés tellement modifiées, que souvent il se brise en morceaux, par exemple au passage entre les cylindres du laminoir.

On s'accorde généralement à reconnaître que la température favorable qu'il faut atteindre, mais non point dépasser, est de 1200°C. Or, MM. Stead et Richards ont constaté que l'acier qui a été rendu inutilisable par un surchauffage et cristallisé en même temps que brûlé, peut non seulement être ramené à son état premier, mais encore considérablement amélioré par rapport à cet état, grâce au traitement par eux imaginé et qui consiste à chauffer cet acier, après refroidissement jusque vers 850° ou 900°C. Il ne faut pas toutefois qu'on dépasse cette dernière température. Bien plus, ce traitement réussirait parfaitement pour guérir si l'on veut nous passer le mot, les aciers qui se sont cristallisés par l'usage et, après l'opération, ils sont supérieurs même à ce qu'ils étaient au sortir du forgeage. On sait que celui-ci a précisément pour but de faire disparaître la structure cristalline, et, quand on se trouve en présence d'un métal qui a repris cette structure à la suite d'un usage plus ou moins prolongé, on ne disposait pas jusqu'ici d'un autre moyen que le reforgeage pour ramener ce métal à une fine texture. MM. Stead et Richards affirment que leur méthode a le même avantage, et que, de plus, elle augmente de façon fort sensible la résistance à l'allongement, souvent dans une proportion de 100 pour 100.

Et notons que les inventeurs ne s'occupent point des aciers doux, mais bien des aciers de la qualité requise pour faire, par exemple, des arbres de manivelle.

Commencement des Opérations dans la Province de Québec

La Guelph Foundry Co. Ltd., s'intéresse actuellement au commerce de la Province de Québec.

Il y a quelques années, une Compagnie fut fondée dans la Cité de Guelph pour y manufacturer les Poêles de chauffage, les Poêles de cuisine et les Fournaises. Pendant la première année, ou plutôt pendant les deux premières années, cette Compagnie a travaillé sur une petite échelle, vendant principalement aux commerçants locaux dans la ligne des Poêles. Bientôt la renommée de ces Poêles de cuisine et de chauffage se répandit dans toute la Province d'Ontario, avec ce résultat, que la Compagnie a été forcée, en trois occasions différentes, d'augmenter de plus du double sa capacité de production. Actuellement, la Guelph Foundry Co. possède un des établissements les plus modernes pour la fabrication des Poêles qu'on puisse trouver au Canada. Sa ligne de fabrication comprend les Poêles du fini le plus beau qui ait jamais été produit dans ce pays.

Le "Grand Idea" dans la ligne des Poêles est un mot familier dans toutes les maisons d'Ontario et de l'Ouest Canadien. Les Fournaises fabriquées par cette Compagnie ont été installées dans presque toutes les Cités—de Montréal à la Colombie-Anglaise.

Il est évident que cette Compagnie a l'intention d'augmenter encore ses affaires. On en voit la preuve par l'effort qu'elle met à commencer ses opérations dans la Province de Québec et celles de l'Est. Ses voyageurs visiteront désormais toutes les Cités et Villes de l'Est où, sans aucun doute, la Compagnie réussira à obtenir un commerce important avec les maisons de premier ordre.

Une bonne annonce

Les athlètes et les éleveurs de bestiaux Canadiens ont été fort occupés en 1904 à gagner des championnats et à jeter de la gloire sur leur pays.

Dans peu de cas cependant, les manufacturiers Canadiens peuvent revendiquer l'honneur d'avoir produit des aliments, dont la préparation ait pu leur obtenir les premières récompenses dans les concours ouverts au monde entier. La Naisbitt Company Limited de Toronto, Winnipeg et St-Jean fait exception. Sa manufacture de "l'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux" et de "Préparations Vétérinaires" lui donne droit à tous les honneurs, pour avoir aidé un éleveur Canadien, M. J. E. Brethour, de Burford, Ontario, à remporter la palme à l'Exposition de St-Louis, dans toutes les classes où il avait exposé des porcs.

Un manufacturier canadien ne pouvait pas désirer une meilleure réclame; car M. Brethour est vice-président de la Naisbitt Company, Limited, et ses porcs avaient été nourris et préparés pour l'exposition, uniquement au moyen de "l'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux." Il est intéressant de lire la liste des récompenses remportées par M. Brethour; en voici une récapitulation:

Premier diplôme d'élevage, 2 grands diplômes, 4 diplômes, 2 grands diplômes réservés, 2 diplômes ordinaires réservés, 12 premiers prix, 14 seconds, 11 troisièmes et 5 quatrièmes.

Cette liste de récompenses signifie honneur pour le Canada, honneur pour l'éleveur et honneur aux mérites de l'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux.

Les lecteurs du "Prix Courant" ont déjà lu sans aucun doute les annonces de la Naisbitt Company, Limited, mais il ne sera pas sans intérêt de passer rapidement en revue les progrès remarquables accomplis par cette Compagnie.

Organisée en février dernier, cette compagnie a tout de suite conquis la faveur du public par ses aliments et ses préparations, et son usine dû être agrandie trois fois, dans les cinq premiers mois. En juin, la Compagnie fut réorganisée avec un capital de \$40,000; mais ses affaires augmentèrent si rapidement, qu'il devint nécessaire d'établir des succursales à Winnipeg, Man., et St-Jean, N. B., succursales qui furent ouvertes durant l'été.

Des centaines d'agents locaux furent aussi nommés; car les commerçants trouverent, dans les aliments de la Compagnie, une ligne profitable à exploiter dans les districts fermiers. Il y a peu d'articles qui, vendus en grandes quantités réalisent un si beau profit pour le marchand, que les préparations Anglo-Saxonnes. Les diplômes obtenus à l'Exposition de St-Louis et l'extension rapide

prise par la Compagnie, en disent long sur la qualité de ses marchandises.

Toutefois l'on peut dire que celles-ci sont vendues positivement à l'essai, les commerçants ayant la faculté de vendre aux éleveurs pour un essai d'une durée de 30 à 60 jours; aucun paiement n'est exigé si les résultats garantis ne sont pas obtenus. Malgré l'extension des affaires de la Compagnie, aucun ordre qui lui a jamais été retourné.

Il y a encore beaucoup de districts où nous n'avons pas de représentants, et les commerçants qui désireraient avoir un agent-cible devraient s'adresser à la Compagnie.

Il n'y a pas plus de deux mois, que la Naisbitt Company publiait aussi "The Anglo-Saxon Stockman" un périodique concernant l'agriculture, bien édité et bien illustré et paraissant une fois par mois. Cependant la Compagnie a abandonné la publication de ce périodique aux soins de la "Anglo-Saxon Publishing Company"; cette nouvelle compagnie s'est assurée de nombreux abonnés, et offrira aux marchands de bestiaux, pendant un certain temps, un abonnement à 10 cents seulement par an.

M. Brethour, est un des principaux éleveurs de porcs de Yorkshire, du monde entier, et il est bien connu comme directeur de la Swine Breeders Association et comme juge de concours de porcs aux expositions canadiennes. Ses succès à St-Louis sont une source de satisfaction pour tous les agriculteurs canadiens, tandis que sa méthode pour arriver à ce résultat—l'emploi de l'Aliment Anglo-Saxon pour bestiaux—est un sûr garant pour tous les éleveurs de la qualité des marchandises Anglo-Saxonnes.

LA REPUBLIQUE DE PANAMA

La république de Panama, dit M. H. A. Gudger n'a pas une grande superficie, mais c'est dans ses limites que sera construit le grand canal de l'Isthme qui porte ce nom; et, comme le canal aura une influence considérable sur le commerce de l'avenir, ce petit pays a aux yeux du monde commercial, une importance qu'on ne saurait mesurer d'après les milles carrés de son territoire.

L'article suivant, que nous empruntons du "Salesmanship," est du Consul général H. A. Gudger, de la ville de Panama. C'est probablement l'histoire la plus complète qui ait été publiée concernant l'établissement de la République de Panama et sa situation commerciale. Etant données la position de Panama et son influence sur le monde des affaires, cet article n'est pas, croyons-nous sans intérêt.

République de Panama

La république de Panama, le plus jeune des membres de la famille des nations, a commencé son existence nationale le 3 novembre 1903, avec, pratiquement parlant, le support de tous les habitants de l'Isthme.

Telles étaient les conditions du

Le Poêle de Cuisine "GRAND IDEA"

Non-seulement les marchands dans toutes les parties du Canada, mais le public en général ont déclaré que le "GRAND IDEA" est le Poêle de Cuisine avec le fini le plus élevé et celui donnant le plus de satisfaction généralement qui ait été fabriqué jusqu'à présent. . .

Grilles Duplex, Foyer Profond, Sou-pape à Tiroir, Réservoir qui ré-chauffera, Porte convenable pour arroser les rôtis,

Thermomètre de four, Cuit parfaitement,

Le Poêle de Cuisine "GRAND IDEA" cuit parfaitement au charbon et au bois.

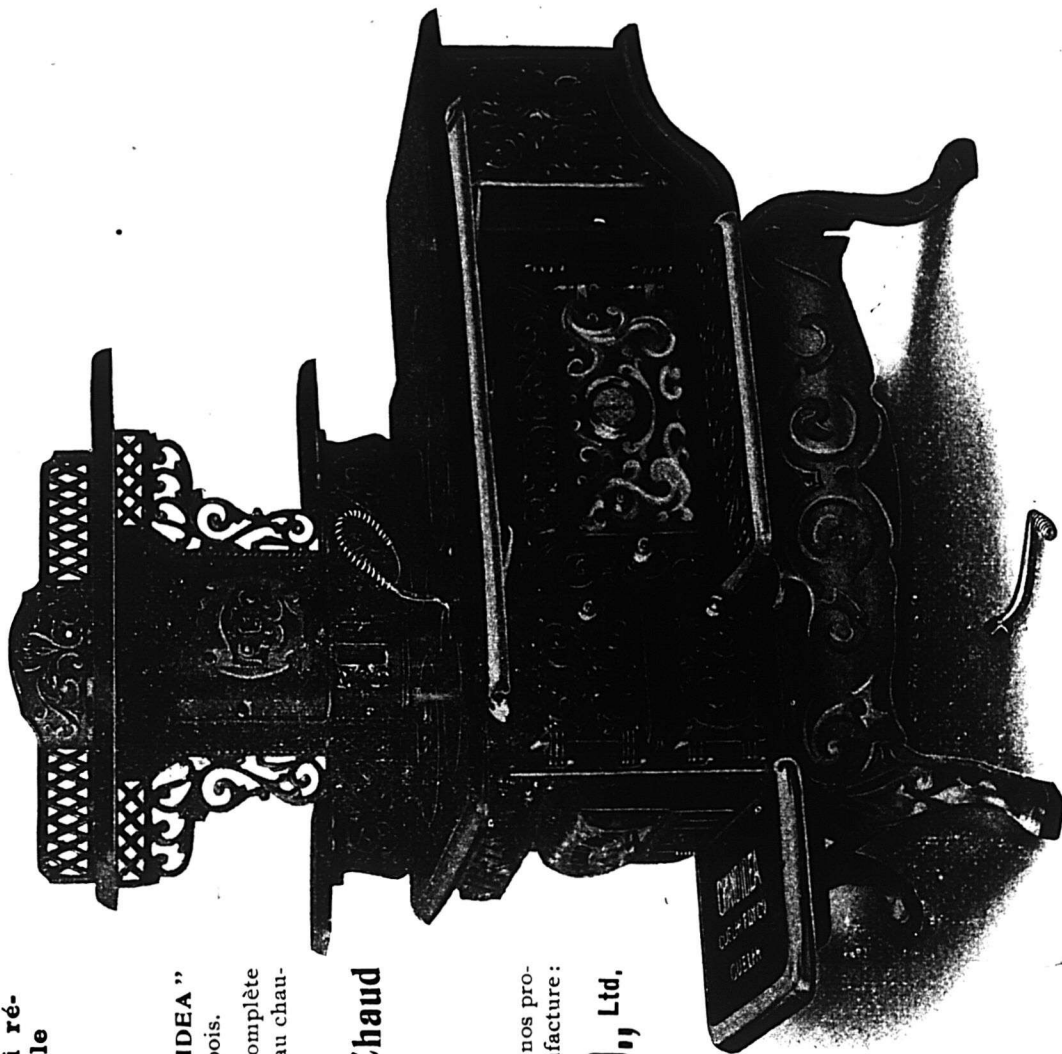
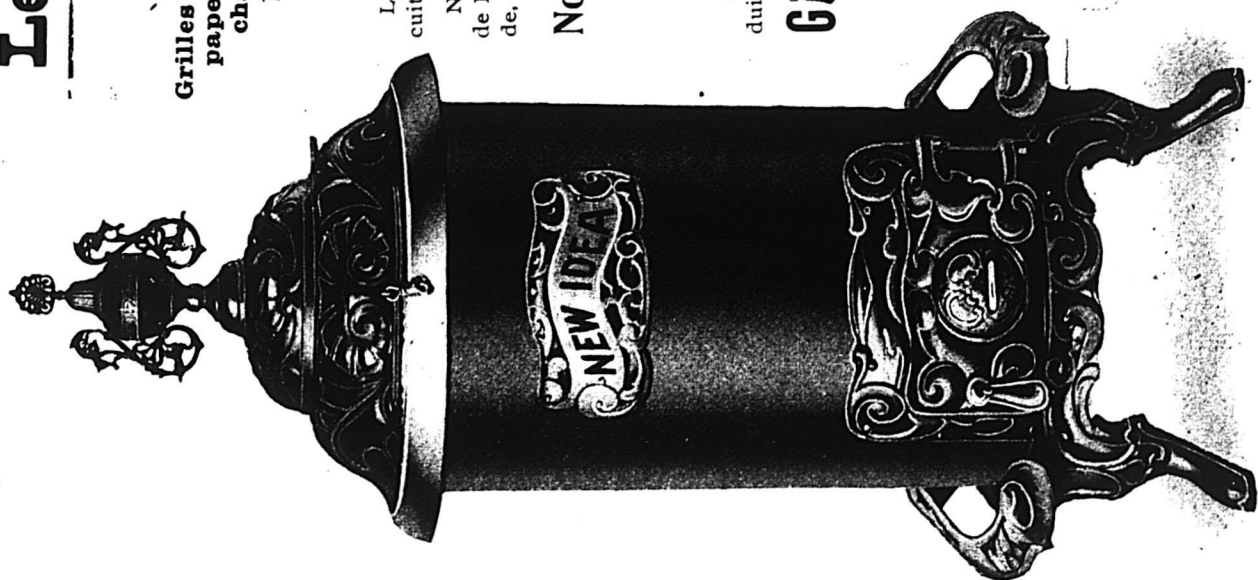
Nous fabriquons aussi une ligne complète de Fourneaux à bois, Fournaises à eau chaude, Fours à eau chaude et à vapeur.

Nos Fournaises à Air Chaud

SONT CELEBRES
Elles brûleront tout ce qui est combustible. . .

Si votre marchand ne tient pas nos produits, écrivez directement à la manufacture :

GUELPH FOUNDRY CO., Ltd.
GUELPH, ONT.



ment, que pas une goutte de sang ne fut versée, ni un seul coup de fusil tiré, pour sa défense. Presque comme un seul homme, la nation se leva et se déclara en faveur de l'indépendance et d'un gouvernement libre.

Des hommes de toutes les classes et de toutes les dénominations se joignirent sous sa bannière. Les soldats de la mère-patrie, la Colombie, qui étaient cantonnés dans cette partie du pays, sans le moindre dissentiment déclarèrent être en faveur de la nouvelle république.

A une assemblée populaire, une déclaration d'indépendance fut adoptée avec enthousiasme, et une "junta" de trois membres fut nommée pour conduire provisoirement le gouvernement. La nouvelle se répandit promptement dans l'intérieur du pays, toutes les villes et toutes les provinces, sans exception, se joignant au mouvement.

Plus tard, on ordonna des élections générales et une convention constitutionnelle fut réunie dans la ville de Panama. Elle adopta une constitution de forme républicaine, qui ressemble presque sous tous les rapports à la constitution des Etats-Unis. Par cette constitution, un président, trois vice-présidents, une jurisprudence et d'autres institutions complémentaires, furent instituées, afin de compléter l'organisation permanente du gouvernement.

Divisions Politiques

La république est divisée en sept provinces dont les noms sont :

Panama, capitale Panama; Colon, capitale Colon; Bocas del Toro, capitale Bocas del Toro; Chiriqui, capitale, David; Los Santos, capitale Los Santos; Veragua, capitale Santiago; Cocolé, capitale, Penomone.

Dans chaque province il y a un gouverneur (alcade) avec d'autres officiers.

Ports de la République

Les ports de la république sur le Pacifique sont: Panama, Aqua Dulu, Pedregal, Montijo et Puerto Mudis; sur l'Atlantique, ce sont: Colon, Bocas del Toro, et Puerto Bello.

Voies ferrées et routes postales

Dans la république il n'y a qu'un chemin de fer, qui va de Panama sur le Pacifique, à Colon sur l'Atlantique, il est sous le contrôle de la compagnie du chemin de fer de Panama. La ligne a 47 milles de long; elle fut inaugurée en 1855, le premier train ayant traversé l'isthme le 28 janvier de cette même année. Le coût de cette voie ferrée a été de \$7,500,000; le total des bénéfices bruts pour l'année finissant le 31 décembre 1903 étant de

\$1,267,570.91. La majeure partie des titres de cette compagnie (trente-quatre trente-cinquièmes) précédemment en possession de la compagnie française du Canal, sont devenus la propriété du Gouvernement des Etats-Unis. La ligne est bien assise et en bonnes conditions, le matériel roulant répondant aux besoins du présent. Les bureaux principaux de la dite compagnie sont sis à New-York.

Il n'y a pas de route carrossable menant dans l'intérieur du pays. Même, il est douteux si dans toute la république on peut compter 25 milles de routes sur lesquelles une voiture pourrait passer aisément.

Douanes

Les droits de douane sur les marchandises, peuvent être considérés comme étant une taxe de 15 pour cent, fixée d'après le prix d'envoi des articles. Ceux-ci sont généralement tenus et vendus par des magasins de nouveautés, ou par des épiceries; tandis que pour les liqueurs, les établissements d'affaires, etc., la taxe est spéciale et beaucoup plus élevée.

Superficie, Population et Ressources

Peu de pays de la superficie du Panama, ont une ligne côtière aussi étendue. Elle s'étend de la frontière de Costa-Rica sur le Pacifique et l'Atlantique, jusqu'à l'embouchure de la rivière Abato sur l'Atlantique et jusqu'à Puerto Cocolito sur le Pacifique, — ces deux points formant la ligne de division entre le Panama et la Colombie — les côtes n'ont donc pas moins de 1000 milles, si on comprend les deux côtés.

Son territoire est situé entre 7 degrés 15 minutes et 9 degrés de latitude nord; et entre les 77^{me} et 82^{me} degrés de longitude à l'ouest de Greenwich.

La superficie de la république est de 31,500 milles carrés. Dans sa partie la plus large l'isthme qui constitue la république, a environ 160 milles, et à son point le plus étroit de 35 à 40 milles; son extrême longueur étant d'environ 400 milles.

La république a une population d'environ 300,000 âmes, de nationalités différentes. On y trouve des Indiens purs et même à l'état primitif, des Espagnols, des citoyens de la Colombie, de ceux de Panama, des Anglais, des Allemands, des Français, des Chinois, des Italiens, et des Américains. Il y a à Panama, estime-t-on, environ 40,000 enfants de la Jamaïque (qui sont sujets britanniques) et environ 2,000 Chinois dont la plupart furent attirés vers l'isthme pendant que les Français construisaient le canal.

Il est difficile de se procurer des

renseignements concernant les sources du pays; mais on croit généralement que les forêts de l'intérieur, abondent en bois dur et que les collines recèlent des minerais (de grande valeur). Les montagnes, collines et vallées sont pratiquement dans l'état où elles étaient quand Colomb découvrit le nouveau monde.

Climat et conditions Sanitaires

On a tellement parlé et écrit au sujet des conditions hygiéniques de l'isthme, qu'il reste peu de chose d'intéressant à en dire; si ce n'est toutefois ce qui pourrait corriger quelques impressions erronnées.

Les amis les plus enthousiastes du Panama, ne le considèrent ni comme un paradis ni comme un pays de villégiature. Cependant, ce n'est pas une contrée terriblement mortelle, comme le pensent la plupart de ceux qui en sont éloignés. Que pendant des centaines d'années on n'y ait tenu aucun compte des lois de l'hygiène, cela est certain. Il n'est donc pas étonnant que dans ces conditions le taux de la mortalité soit élevé à Panama. Etant donné les milieux, on est même parfois en droit de se demander comment on y peut vivre.

Le taux de la mortalité à Panama, durant les six mois finissant le 1 juillet 1904 a été de 54 pour 1000; la population de la ville ayant été calculée à 20,000 âmes. Les gens du pays prétendent que Panama compte 25,000 âmes, tandis que le recensement que l'on fait en ce moment semblerait établir un chiffre inférieur à 20,000.

Durant la construction du chemin de fer de Panama, et lorsque la compagnie française activa le travail du Canal, les ouvriers étaient mal logés, mal nourris et exposés à toutes les intempéries du climat. Il n'est donc pas étonnant, que, ainsi qu'on l'a dit, la pose de chaque traverse de la voie ferrée, ait coûté la vie de l'un des hommes qui aida à construire cette dernière.

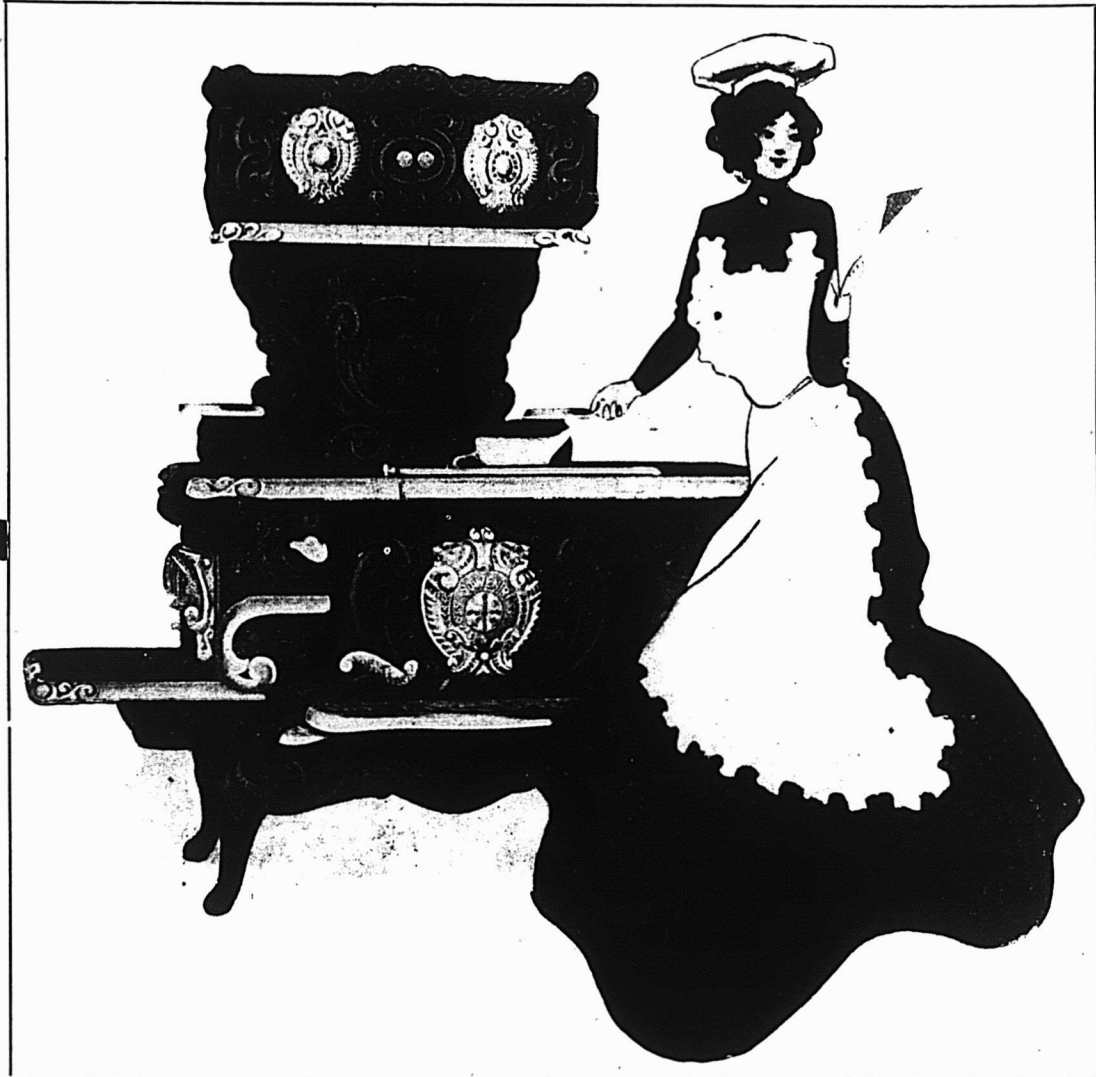
Avec des habitations confortables, de l'eau pure, une guerre continuelle aux moustiques, des aliments sains en abondance et l'application rigoureuse de mesures hygiéniques, il n'est pas douteux que les taux de mortalité soient grandement réduits. Toutes ces choses feront le sujet des rapports de la commission du Canal, qui, après avoir commencé sérieusement à travailler, ceux qui jusqu'à présent ont surveillé les progrès, ne peuvent pas que dans le moindre laps de temps possible, tout ce qui pourra être fait à propos du canal sera fait.

Les Fournaises et Poëles de Cuisine

“ SOUVENIR ”

Sont des Institutions monétaires régulières pour faire de l'argent. Les “**SOUVENIR**” font de l'argent pour le marchand qui les vend. Ils économisent de l'argent en charbon et de la main-d'œuvre pour celui qui les emploie.

Les Fournaises et Poëles de Cuisine “**SOUVENIR**” offrent cela de particulier que subitement ils se trouvent poussés dans des Territoires jusqu'alors inoccupés.



Où en êtes-vous dans votre localité ?

Si vous voulez avoir l'agence des “**SOUVENIR**” écrivez-nous.

Si vous êtes un marchand de progrès, c'est une bonne chose à avoir.

Les Fournaises et les Poëles de Cuisine “**SOUVENIR**” sont fabriqués dans une grande variété de genres et de dimensions, pour faire face à tous les besoins.

The Gurney, Tilden Company, Limited

SUCCURSALES :

The Tilden, Gurney & Company, Limited, Winnipeg, Man.
 The Gurney, Tilden Company, Limited, Vancouver, C.A.
 Nicoll & Barr, 85 rue St-Pierre, Montréal, P.Q.
 Nicoll & Barr, 38 rue Dock, St-John, N.B.

Manufacturiers,

HAMILTON, Ont.,
 CANADA.

Le climat est différent dans diverses parties de la république. A Panama et à Colon, la température est approximativement la même; elle varie de 65 degrés à 98 Fahrenheit, la moyenne étant d'environ 80 degrés. Généralement parlant les nuits sont fraîches et agréables. La chute de pluie à Colon est de 82 à 155 pouces, la moyenne étant de 125 pouces. A Panama, la chute de pluie est de 47 à 90 pouces, la moyenne étant de 70 pouces. La partie montagneuse du pays est plus fraîche et a moins de pluie.

Les saisons se divisent en saisons de la sécheresse et en saison des pluies. La saison de la sécheresse qui s'appelle l'été, commence en décembre et finit en avril; le reste de l'année étant la saison des pluies ou hiver.

La commission ne fait pas seulement beaucoup au sujet de l'hygiène, mais elle se prépare également à combattre la maladie. Deux grands hôpitaux seront construits—un à Panama et l'autre à Colon—; séparés sur la zone en question on en trouvera 18 autres, qui enverront des malades aux deux hôpitaux principaux. Panama, Colon, et toute la zone, auront de l'eau douce pure, provenant des sources des montagnes voisines.

Conditions qui nuisent au progrès

Les continuelles révolutions qui sont survenues dans ce pays, y ont empêché les progrès du commerce, peut-être plus que toute autre chose. En effet, depuis l'époque où le fameux boucanier Morgan pilla et détruisit la vieille ville de Panama, elles ont été périodiques. Plusieurs d'entre ces révolutions ont été sanglantes, toutes ont laissé après elles une certaine amertume.

La révolution qui a pris fin il y a un an et demi, dura plus de trois ans. Les forces opposées ayant eu successivement en leur possession toutes les parties de la république, sauf la ville de Panama. C'est ce qui a été cause qu'à la fin de la révolution, le pays se trouva complètement en banqueroute.

Durant le passé, des droits furent placés également sur les objets de première nécessité et sur ceux de luxe. Le pauvre homme, dans son humble hutte, était obligé de payer les mêmes droits sur l'huile qui éclaire son foyer que paient les richards sur les diamants qui ornent leur personne.

Il est malheureux que les choses les plus usitées, et même beaucoup de celles qu'on ne fabrique pas ici, aient été monopolisées, car le peuple paye très cher des articles de nécessité tels que le sel, les allumettes et le tabac.

La perspective

Malgré des conditions défavorables,

la perspective à venir commence à devenir plus brillante. Les panamistes commencent à constater la nécessité d'introduire chez eux des machines et des appareils qui réduiront le coût de la production. Les monopoles susmentionnés, sont absolument défendus, maintenant; et la passion du jeu tombe désormais sous le coup de la loi. De nombreux articles ont été inscrits sur la liste de gratuité, ce sont par exemple: le bétail destiné à la reproduction; la glace; le guano; les plantes; les semences; les machines et le matériel d'impression de livres, de lithographies et de gravures.

Importations et exportations

Ce qu'on en sait est si maigre, qu'il est impossible de donner une idée définie, quant aux importations et aux exportations de chaque année. Parmi les articles exportés sont: les bois durs, le caoutchouc, les peaux, l'ivoire végétal, le baume, le café, les noix, la nacre, les perles, la poudre d'or, le cacao, et la salsepareille.

Parmi les articles importés sont presque toutes les choses manufacturées ou faites à la machine. Cela comprend: les marchandises en boîtes en ferblanc, les vêtements, chapeaux, chaussures, articles de toilette et d'ameublement, plus toutes sortes de meubles.

Le Canal

Le rêve de De Lesseps était de faire communiquer entre elles les deux plus grandes masses d'eau du monde. Afin d'y parvenir, il conçut l'idée de construire un canal de l'Atlantique au Pacifique à travers l'isthme de Panama. Une grande partie de ce travail a été accompli et maintenant les Etats-Unis ont entrepris de parachever cette gigantesque conception. Cela ne contribuera pas peu à faire entrer dans le progrès la nouvelle république, qui de plusieurs façons a déjà senti les effets de cette heureuse influence. Les rentes de toutes sortes ont joui d'une hausse; et les personnes qui possèdent un lopin de terrain en demandent une fortune. Toutefois, les édifices pour l'administration, et les habitations des ouvriers seront construits dans la zone du canal; ce qui en quelque sorte empêchera ou diminuera la congestion à laquelle nous faisons allusion.

Ainsi qu'on le sait, le canal sera construit dans la zone dite du canal; elle consiste en tout le territoire à cinq milles de chaque côté du canal, exception faite pour les villes de Panama et de Colon, sises aux extrémités de la future voie de navigation.

La longueur du canal sera de 47 milles; on s'attend à ce qu'il coûte en

chiffres ronds pas moins de \$200,000,000. Si l'on se résout à faire un canal au niveau des océans, le coût serait augmenté probablement de un quart. La construction de cette grande voie maritime, révolutionnera presque tout le monde commercial. Elle sera spécialement profitable aux Etats-Unis, car elle rapprochera (façon de parler) les côtes orientale et occidentale de la grande république.

Une grande partie de l'ouvrage sera faite par des machines perfectionnées des derniers modèles. Il est probable qu'en aucun temps, il n'y aura pas moins de 12,000 ouvriers à l'ouvrage.

De Colon à Panama, et dans ces deux villes, seront mis en vigueur les meilleurs règlements sanitaires; ainsi compte-t-on que la santé de ceux qui feront le canal, ou le traverseront, sera bonne.

Moyens de Communications

De Panama et de Colon partent des vapeurs de diverses lignes, pour les différents ports du monde. Les services fournis par ces deux ports sont: ou hebdomadaires ou trimestriels. Quant aux lignes de navigation en question, elles sont contrôlées par des compagnies à même d'offrir le plus grand confort aux passagers. On s'attend avec confiance, à ce qu'une ligne de vapeurs rapides fasse le service entre New York et Colon; même il est plus que probable qu'une autre ligne sera établie entre Mobile, la Nouvelle-Orléans et Colon.

Sur le Pacifique les moyens de transport pour San Francisco et les autres ports américains seront améliorés et les steamers venant du sud seront plus fréquents.

Améliorations entrevues

L'enthousiasme, corollaire de la ratification du traité concernant le canal, a été très grand. Quand on vit les dépêches annonçant que le traité avait été ratifié par le Sénat des Etats-Unis, et plus tard, par la "Junta" dans toutes les localités importantes furent tenues des réunions populaires qui approuvèrent l'action de la Junta qui ratifia le traité.

Sans doute inspirée par cela, l'assemblée nationale récemment élue par le peuple, commença à s'occuper d'améliorer le pays, votant à cet effet des sommes convenables. D'après ses résolutions, on construira un palais présidentiel et des résidences pour les gouverneurs, des palais de justice, des postes de police et des prisons; un système d'écoles sera inauguré, pourra être comparé favorablement à ceux des autres pays. On con-

Ferronnerie, Mastic,
Vernis,
Peintures, Huiles,
Verre à vitres.

Toujours en mains au plus bas prix du marché :

Chaînes à Vache, Fanaux, Moulins à Laver, Moulins à
 Viande (Gem), Granit de toute sorte, (spécialité
 Granit Australien).—Agents pour les Four-
 naises Tortue SMART, Brockville.

Vernis à voiture de la célèbre
 Maison W. Harland & Son.



Pelles à Neiges, de toutes sortes.

Nous venons de recevoir un lot de belles pelles en bois
 faites à la main, que nous vendons à des prix modérés.

LeTourneux, Fils & Cie

1645 rue Notre Dame,

12 rue Vaudreuil.

Veillez
 ne
 pas
 oublier
 notre
 nouvelle
 adresse

1645

rue

Notre-Dame.

des routes dans l'intérieur de la république, des ponts au-dessus des rivières, des phares à l'entrée des ports, les rivières et les ports seront nettoyés, les villes éclairées. En somme, un système général d'améliorations sera inauguré.

Qui devrait se rendre dans l'Isthme?

Tout le monde est d'accord pour prédire que pendant les dix prochaines années, les affaires seront bonnes ici. Nombreux, très nombreux sont ceux qui y font du commerce; et beaucoup d'autres citoyens ont l'intention de venir ici dans un même but. Dans un rapport tel que celui-ci, il est absolument impossible de donner une juste idée de l'état des choses de ce pays, à ceux qui ont l'intention de venir s'y fixer. La meilleure chose pour ces personnes, est de venir se rendre compte de visu, sur les lieux. On peut ajouter toutefois que nul ne devrait venir ici sans assez d'argent pour entreprendre des affaires et s'en retourner au point de départ, si nécessaire, en cas d'insuccès ou de maladie. Tous ceux qui viendront trouveront que le coût de la vie et les loyers sont élevés et les conditions générales tout à fait différentes de celles des États-Unis.

UN PROJET QUI MERITE CONSIDERATION

DERNIEREMENT un des représentants du **Prix Courant** faisait la rencontre d'un ingénieur civil bien connu et qui jouit de la réputation d'un homme d'affaires bien pondéré.

Au cours de la conversation, l'ingénieur très versé dans la construction des turbines, machines à vapeur et qui a déjà donné maintes preuves de son habileté, attira l'attention de notre représentant sur le parti qu'on pourrait tirer des immenses pouvoirs d'eau que nous possédons en deça et au-delà des Laurentides.

L'exploitation de cette force hydraulique aujourd'hui complètement inutilisée, par conséquent perdue, disait l'ingénieur, se rattache intimement à la construction du nouveau chemin de fer transcontinental, par conséquent, à la colonisation de plaines fertiles aujourd'hui désertes et au développement de l'exploitation des mines dont notre sous-sol est si riche.

Avec les facilités de transport il serait possible, grâce à ces immenses pouvoirs d'eau, de créer de puissantes industries.

C'est aussi notre opinion car la force motrice qui est un facteur important dans le coût de la production, s'obtiendrait là à un prix presque nominal.

Nous avons pensé que notre ingénieur avait une pensée derrière la tête en nous parlant de l'exploitation possible des pouvoirs d'eau des Laurentides et nous

ne serions pas surpris d'apprendre quelque jour qu'il est en relations avec des capitalistes pour mettre à exécution un projet qu'il aurait conçu.

En tous cas, tout projet qui a pour but de procurer une force motrice à bon marché est un projet qui mérite considération.

Notre représentant nous fait espérer qu'il aura plus tard de plus amples renseignements à nous communiquer en la matière.

Cognac J. Sorin & Cie

Voulez-vous offrir à votre clientèle un cognac authentique, d'une pureté réelle; d'un âge respectable, aux qualités hygiéniques incontestables, à la finesse délicate et à l'arôme exquis? Venez-tu le Cognac de la maison J. Sorin & Cie, et votre client vous saura gré de lui avoir fourni ce que la région cognacaise produit de meilleur.

MM. A. Robitaille & Cie, 354, 356 rue St-Paul, Montréal, ont toujours en stock le cognac J. Sorin & Cie, dont ils ont l'agence au Canada.

A. Robitaille & Cie

Cette ancienne maison du commerce d'épicerie en gros a quelques spécialités qui se recommandent au commerce de détail, entre autres le Cognac J. Sorin & Cie, le Scotch Whisky "Graig Dhu" et le Scotch "Ben Cruachan", dont la vente augmente sans cesse.

MM. A. Robitaille & Cie, attirent l'attention du commerce de détail sur les fruits secs, notamment les pruneaux et raisins de Californie qu'ils offrent à des prix très avantageux.

Voir, leur annonce d'autre part.



M. George Bélanger, No 41 rue Bonsecours a ouvert dernièrement un entrepôt de voitures, d'instruments aratoires, poêles, etc.

M. Bélanger possède une grande expérience dans ces différentes lignes, ayant passé plusieurs années à la maison Moody.

M. Bélanger s'est assuré l'agence de plusieurs des principales manufactures dans ces différentes lignes; entre autres, il a obtenu l'agence pour la province de Québec des célèbres voitures "Tudhope."

Il vient d'en recevoir une consignment de 4 chars, comprenant les modèles les plus nouveaux en fait de sleighs.

Il n'y a pas de doute que M. Bélanger réussira à faire de son commerce l'un des plus prospères et des plus considérables de sa ligne. L'expérience qu'il possède est une garantie de succès pour lui et en même temps une garantie que les personnes qui feront affaires avec lui seront bien servies.

Ne pas oublier que M. Bélanger a aussi l'agence des célèbres charrues Cock-

shutt, de Brantford, Ont. Ces charrues ont remporté les premiers prix dans les concours des comtés de Laval, de Laprairie, etc. Il tient en stock tous les genres d'instruments aratoires.

LE COMMIS VOYAGEUR DE NOTRE EPOQUE

A notre époque de progrès et d'activité, si un voyageur de commerce veut avoir du succès dans sa carrière, il doit être à la hauteur des temps-modernes, alerte, prompt à prendre une décision, et toujours "debout et affairé". Ainsi s'exprime M. Albert L. Trostler qui ajoute:

Le commis voyageur de jadis, était un Monsieur jovial, à la figure ronde, avec beaucoup de bonne humeur, et non moins de petit change. Or, aujourd'hui, bien que ces particularités soient desfrables, elles ne sont pas indispensables aux commis voyageurs.

Un jugement sûr, un langage persuasif, de la tenacité; le tout ajouté à un travail acharné, telles sont quelques unes des caractéristiques du vendeur moderne.

Remarquez comme dans la guerre actuelle, les petits Japonais, qui, cependant, n'occupent qu'une petite île, si on la compare à l'étendue de l'empire russe; et qui en fait de fortune et d'équipement ne possèdent que ce que contiendrait un havresac, par comparaison à la malle si pleine des Russes; remarquez, dis-je, comment le courage, l'audace, l'énergie, l'activité des Nippons capture des lauriers. De même, par son tact, le vendeur peut capturer des commandes, même de proportions gigantesques; tandis qu'un autre ne voudrait même pas essayer, se plaignant que sa ligne est inférieure, que son concurrent a de l'avantage sur lui, se contentant enfin de ne prendre que de petites commandes. Pourrions-nous trouver un exemple plus frappant où la détermination et le travail, peuvent miner les difficultés les plus grandes, peuvent atteindre aux sommets apparemment inaccessibles du succès? Travaillez! Travaillez! Travaillez fort! Travaillez encore plus fort!

Un jour je demandais à un jeune homme qui vendait depuis plus longtemps que moi, qu'elles étaient ses ambitions dans la vie; qu'est-ce qu'il comptait accomplir ici-bas? Il me répondit que tout ce qu'il souhaitait, c'était de satisfaire ses désirs, et qu'il ne vivait que pour lui. Aujourd'hui, il est sans ouvrage; et moi, à moi, je lui dis que si je le voulais demain, je pourrais me procurer cinquante-sept nouvelles sources d'occupations, en représentant d'autres maisons de commerce.

Le commis voyageur ne devrait pas suivre sa carrière, seulement pour des considérations d'argent. Son travail

La QUALITE et le FINI

C'est là ce que vous recherchez. Et sous ce rapport notre ligne de marchandises n'est pas surpassée.

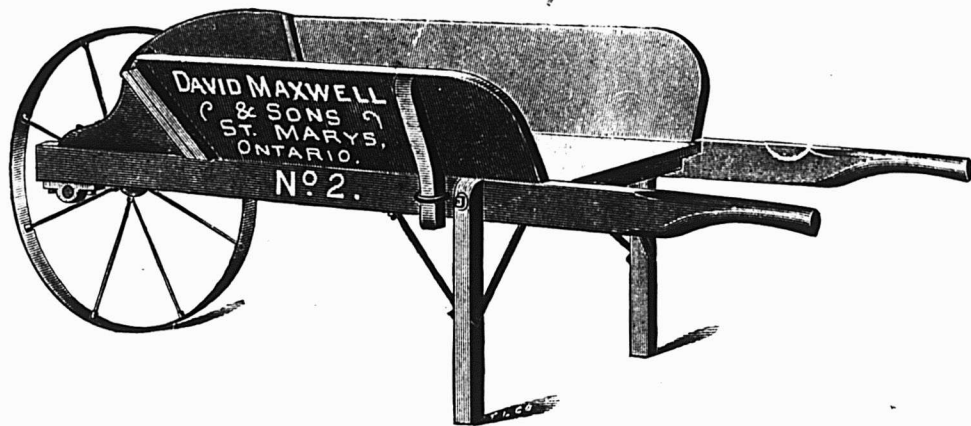
BARATTES

en sept grandeurs différentes. Supports en bois ou en acier.



BROUETTES

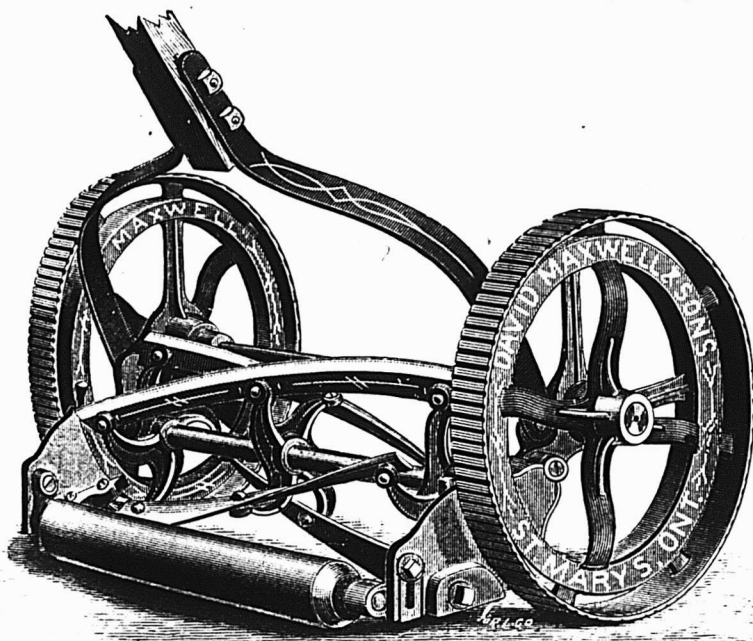
en quatre grandeurs différentes.



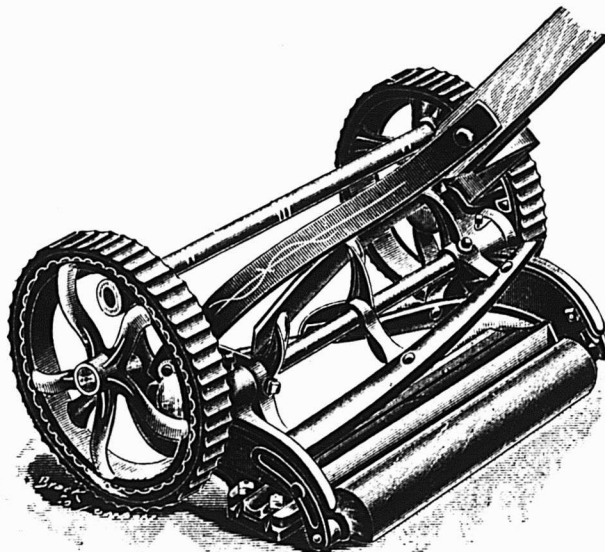
Notre Baratte possède une monture en acier brevetée fonctionnant sur des supports à billes patentés. Levier patenté fonctionnant à la main ou au pied avec anneau détachable. Boulons partout à la place de vis à bois. Supérieure à toutes les autres sous tous es rapports.

- - - TONDEUSES POUR LE GAZON - - -

Avec roues mo'rices de 10, 9 ou 8 pouces. Largeur de 12 à 20 pouces.



Tondeuse à haute roue de 10 pouces.



Tondeuse à roue basse de 8 pouces.

Nos Tondeuses sont pourvues de Couteaux et de Plâques coupantes en acier au creuset et d'arbres de couche en acier laminé à froid

Si votre maison de gros ne vous offre pas ces articles, adressez-vous directement à nous.

DAVID MAXWELL & SONS

ST. MARYS, ONT.

sera une source de plaisirs, s'il s'en occupe comme il faut. S'il se décide à faire à son semblable tout le bien qu'il peut; à rendre ses frères heureux et contents; à soulager ceux qui sont accablés d'ennuis; inconsciemment il deviendra l'ami de ses gens. Or, l'homme qui peut gagner la confiance de ses clients, est celui qui reçoit les grosses commandes.

Si vous pouvez parvenir à faire conter ses peines à un client en perspective, vous lui serez sympathique et vous jouirez de sa confiance. L'art de savoir plaire est nécessaire avant de pouvoir faire une vente. Jamais vous ne pourrez vendre une somme de marchandises à un homme qui est furieux contre vous.

Il n'est pas nécessaire de "gaspiller votre argent" avec vos clients, à moins que cela ne serve à vous les faire connaître plus intimement. Offrir une consommation à un acheteur, tout bonnement parce qu'il vous aura donné une commande, tend à lui laisser croire qu'il vous a favorisé, et que vous l'en récompensez.

Si vous rendez visite périodiquement à vos clients, en les abordant ayez une franche poignée de main et aux lèvres de bonnes et sincères paroles. L'expression de physionomie de votre client devrait alors signifier: "Tiens, voici un homme que j'aime, que j'admire."

Vous aimerez à voyager, parce que vous aimez à voir vos amis; s'ils sont ce qu'ils devraient être.

Un caractère jovial réagit sur l'acheteur tout comme le clair soleil sur les fleurs. Des dispositions d'esprit froides et moroses sont les précurseurs d'une réception glaciale. Soyez agréable; libre, et ayez un sourire même s'il devait être emprunté. Soyez tel qu'un arc-en-ciel, même si, in petto, vous étiez découragé et sombre. L'homme qui est jovial n'est seulement pas celui qui a du succès; mais c'est aussi le plus sain de corps et d'esprit.

Un naturel mesquin, grognon et avare se reflète sur le visage, et y laisse la marque des rides; jusqu'à la voix qui, dans ce cas, devient rude et gutturale, au lieu d'être agréable et sympathique. Tachez donc que: la bonté, la générosité, des manières courtoises et de l'ingéniosité soient vos qualités.

L. C. de Tonnanour

"L'habit ne fait pas le moine", dit un vieux proverbe. Toutefois, il est vrai qu'un marchand mal habillé, mal vêtu, n'inspirera pas la même confiance à ses fournisseurs et à sa clientèle, qu'un marchand convenablement habillé, mis avec goût, dont les vêtements sont bien ajustés.

Si vous voulez être bien habillés nous vous recommandons la maison L. C. de Tonnanour, 1599 rue Notre-Dame. Son assortiment varié et choisi de tissus, le fini du travail, la coupe impeccable de ses vêtements lui ont valu une réputation bien méritée dans le monde commercial élégant.

QUELQUES REGLES POUR LE MAGASIN

Les règles suivantes sont mises en vigueur dans un des grands magasins de New-York; il nous semble intéressant de les reproduire ici:

1. Tous les vendeurs devront être à leur poste chaque matin à (8 heures 30). Les emballeurs, les jeunes commissionnaires, les garçons de magasin et les porte-faix à (7.45).

Une heure est accordée pour le lunch, excepté le samedi, jour où le lunch et le souper ne devront prendre qu'une demi-heure.

Les jours de grandes ventes, durant la semaine, il sera doré moins d'une heure pour le lunch.

3. Afin qu'en tout temps le magasin paraisse en ordre, de bon ton et commercial, on demande que les vendeurs portent des vêtements noirs ou bleu foncé. Les blouses blanches étant admises pour les demoiselles de comptoir.

Quant aux hommes, en tout temps, ils devront être rasés de frais.

4. Ce qui suit est spécialement prohibé:

(a) Le groupement de trois vendeurs ou plus.

(b) Les conversations à haute voix et toute conduite bruyante.

(c) La lecture de livres ou celle de journaux durant les heures d'affaires.

(d) De s'asseoir avec les clients sur les sièges à eux réservés.

(e) D'entretenir un client ou un visiteur pendant un laps de temps déraisonnable.

5. On devra accorder une attention particulière aux articles suivants:

(a) Il est positivement défendu de cracher à terre, dans les escaliers, ou dans les radiateurs.

(b) Défense de fumer ou de manipuler négligemment des allumettes soit dans la cave, soit dans les entrepôts.

6. La plus grande courtoisie doit être employée à l'égard des personnes qui échangent des marchandises, ou désirent acheter. Aussitôt qu'un vendeur s'aperçoit qu'il ne peut plaire à un client, il doit en faire part sans retard au gérant du département; lequel choisira un vendeur convenable, afin d'intéresser le client.

7. En parlant entre eux, les employés devront, dans le magasin, employer les termes: "Mlle" ou "Mr." et non le nom patronymique.

8. Les vendeurs devront toujours se trouver dans leur département, à moins qu'ils ne soient excusés par leur gérant.

9. Les clients ayant des objets à échanger ou à faire réparer, devront être envoyés au comptoir des échanges ou à celui des réparations.

10. Les vendeurs devront donner assistance aux garçons de magasins, afin de mettre en ordre les marchandises :

quand les dits vendeurs ne seront pas occupés.

11. Les vendeurs ayant des paquets, devront les faire contrôler par le gérant du département et laisser les dits paquets au comptoir. La maison sera responsable de la livraison convenable des dits paquets, à la fin de la journée.

12. Les clients qui désireront ouvrir un compte, devront être envoyés au bureau. L'acceptation des vendeurs étant nulle dans ce cas.

13. Les vendeurs ne devront pas se servir du téléphone, sans la permission du bureau.

14. Les portes étant promptement fermées à six heures du soir, personne ne devra quitter sa place de travail avant que les rideaux ne soient baissés.

15. Toutes les réclamations faites par les clients devront être rapportées au surintendant, ou, en son absence, au gérant du département.

La Standard Foundry Co.

La Standard Foundry Co. qui a son siège social à Longueuil, Qué., est passée au mois de juin dernier en de nouvelles mains.

Elle a reçu de sa nouvelle direction une forte impulsion qui la place au premier rang des manufactures de poêles en tous genres tant pour le fini que pour la qualité des produits de ses usines.

La Compagnie manufacture elle-même tout ce qui entre dans les produits de sa fabrication, elle a ses propres ateliers de polissage et de nickelage et un expert se fournit de pièces de fonte à la les est constamment à l'oeuvre pour produire du nouveau.

Des manufacturiers de poêles en acier se fournissent de pièces de fonte à la Standard Foundry et lui confient leurs travaux de nickelage; n'est-ce pas une preuve évidente du beau fini du travail de cette Compagnie.

On peut voir aux salles d'échantillons de la Compagnie, 55, rue St-Sulpice à Montréal, la ligne complète de ses poêles.

La Standard Foundry Co. a également un grand choix de fournaies qu'elle offre à des prix défiant toute concurrence.

Elle ne borne pas, d'ailleurs, son activité à la production des poêles et elle prétend fabriquer les meilleurs chaudrons qui existent sur le marché.

La bonne qualité de la fonte grise que le employé donne aux pièces moulées un velouté et une douceur qui lui ont valu de très gros contrats en pièces détachées de toute sorte et de toute forme.

Nous ne saurions donc trop recommander à nos lecteurs la Standard Foundry Co. non seulement pour ses lignes de poêles et ses chaudrons, mais aussi pour toutes les pièces de fonderie et les travaux de nickelage qu'ils pourraient avoir à faire exécuter.

Savon Chaser

Les marques de savon ne manquent pas et si les épiciers devaient tenir toutes les marques, ils immobiliseraient un capital considérable.

Le mieux est donc de s'en tenir à quelques marques seulement, les meilleures.

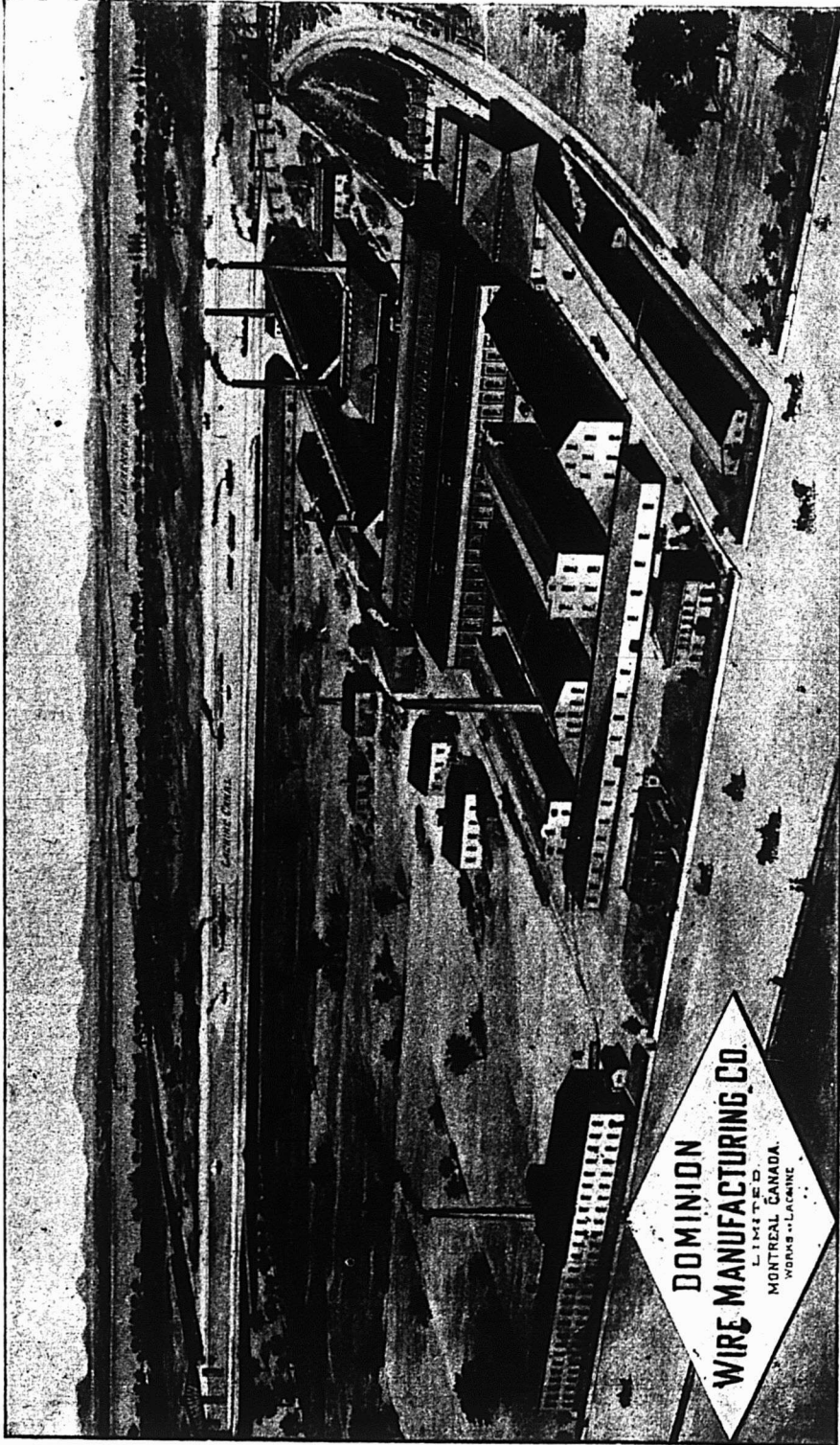
Parmi les meilleures marques de savon figure incontestablement le "Savon Chaser" qui donnera complète satisfaction à votre clientèle et contentera vous-même.

Pour vous en convaincre, demandez vous ne l'avez pas déjà en magasin, une caisse d'essai à la Duncan Co. de Montréal. Vous en serez satisfait.

Dominion Wire Manufacturing Co. Limited
MONTREAL et TORONTO
 ATELIERS A DOMINION.

Cercles
 en
 Broche
 d'Acier

Mar-
 chandises
 en
 Broche
 Polie



BROCHE POUR EMBALLER LE FOIN, LA PAILLE, LE PAPIER, LES CHIFFONS, LA PULPE, LES LATTES, Etc.

EN ROULEAUX OU A PLAT ET COUPEE A DIMENSION.

—Clous de Broche—Vis à Bois—Broche en Cuivre—

Fil de Cuivre pour Trolley, Télégraphe et Cables de Transmission.

LES VENTES A SACRIFICE PAYANTES

Souvent, le manufacturier ou le marchand de gros offre en "vente à prix réduits" quelque article populaire pour attirer l'attention du public sur ses marchandises, et la détourner de celles de ses concurrents.

Il sait fort bien qu'une telle vente ne lui rapportera pas un sou de profit direct et que, dans certains cas, il vendra à prix réduit à un de ses clients réguliers, qui aurait volontiers payé un prix plus élevé pour les mêmes marchandises; mais il sait aussi que cette vente spéciale le mettra en contact avec de nouveaux acheteurs, dont la clientèle est à désirer et qu'il n'aurait jamais pu se procurer autrement.

Les détailliers, principalement ceux dont la clientèle se recrute parmi les femmes, peuvent suivre l'exemple du manufacturier et du marchand de gros, et en retirer un bénéfice encore bien plus grand.

Quelques-unes des ventes spéciales les plus profitables sont celles sur lesquelles il y a perte directe d'argent. Comme exemple, nous citerons ce petit magasin à rayons d'une petite ville de 2000 habitants de la Nouvelle-Angleterre, qui, pendant une période de temps limité, perdait (?) vingt-cinq dollars par semaine sur des ventes à sacrifice. Ce magasin achetait deux cent cinquante casseroles ou quelque autre article d'un usage courant, qu'il revendait avec une perte de dix cents sur chaque objet; il avait soin de spécifier dans ses annonces le nombre exact d'objets mis en vente, leur prix régulier exact, leur prix réduit, l'heure et le jour auxquels la vente devait commencer. Le but de la vente était aussi mentionné: "Attirer vivement l'attention du public sur le stock le plus grand de la ville, en fait d'articles de cuisine et d'ameublement, et vendu aux plus bas prix." ou quelque chose dans le même genre. L'annonce-reclame ne concernait que les casseroles; la principale vitrine en était remplie, et toute l'histoire de cette vente était écrite sur une grande pancarte; des casseroles étaient disposées à de fréquents intervalles et bien en évidence dans tout le magasin, jusqu'au rayon des articles de cuisine, situé à l'arrière du magasin, à l'étage principal.

Plusieurs centaines de femmes, rangées en ligne, attendaient leur tour pour acheter des casseroles, et pendant ce temps-là, elles voyaient des choses qui les intéressaient. Deux cents cinquante femmes achetèrent des casseroles—c'était la meilleure occasion de casseroles à bon marché qu'elles aient jamais rencontrée—et achetèrent aussi

une foule d'objets aux prix réguliers, avant de sortir du magasin. Ces deux cent cinquante femmes montrèrent leurs emplettes à cinq cents autres, et il est probable que jamais vingt-cinq dollars ne firent plus de bonne réclame verbale que ces vingt-cinq dollars perdus (?) sur cette vente spéciale.

La semaine suivante il s'agissait de lèche-frites, ou de bouilloires à linge, ou de balais, ou de quelque autre article, qui s'en allait tout droit dans le ménage, où il rappelait constamment le souvenir du magasin d'où il venait, et des bas prix qui y régnaient. Le marchand achetait d'abord les marchandises à un bas prix, et la vente de chaque objet à un prix inférieur de dix cents au prix coûtant, offrait un contraste frappant entre le prix régulier et le prix réduit. Des femmes qui auparavant n'étaient jamais entrées dans ce magasin, y revenaient encore, payant de bonne grâce les prix réguliers.

Tout marchand détaillier peut user de ce procédé, avec des résultats aussi bons ou peut-être meilleurs; il peut sacrifier dix dollars ou cent, si cela lui plaît. Il peut même vendre au prix coûtant, s'il le veut, et ne rien perdre, si ce n'est la force qui résulte pour un commerçant de marchandises offertes à un bon marché réel, bon marché que chacun sera obligé de reconnaître pour tel à première vue.

Une vente spécial comporte un prix spécial—un prix spécialement bas—et plus ce prix est bas, plus il contraste avec le prix régulier, et plus il attire l'attention. Un marchand trouve-avantage à se créer la réputation de vendre à bas prix sur toute la ligne; si vous faites de grandes réductions dans les prix, c'est-à-dire si vos prix descendent beaucoup au-dessous des prix d'achat vos concurrents ne suivront pas votre exemple aussi loin.

Toutefois, il faudra qu'ils vous imitent.—à moins qu'ils ne prennent la tête du mouvement en réduisant davantage les prix, ce qui n'est pas probable—et ceci a de l'importance. Aucun d'eux vraisemblablement ne fera la même offre que vous, tant que la vente ne sera pas terminée, si toutefois elle l'est jamais, parce que ne sachant pas ce que vous allez vendre, assez à temps pour s'approvisionner, ils ne pourront pas réunir une quantité suffisante de cet article particulier et être prêts pour sa vente, même s'ils ont le courage de sacrifier de l'argent.

Quelques-uns d'entre vous vont lever les mains avec une sainte horreur à la pensée qu'un homme puisse songer à s'approvisionner, au prix d'une perte d'argent, en marchandises, à la demande desquelles il aurait pu fournir,

en réalisant un bénéfice. D'autres oublieront qu'il ne vous était pas possible de vendre toutes ces casseroles à prix régulier, parce que quelques-unes de ces femmes achètent d'ordinaire leurs casseroles ailleurs, sans songer à votre magasin, pour cet achat. D'autres enfin sacrifieraient plutôt vingt-cinq dollars pour une réclame dans l'annuaire d'un hôtel, dans un programme de théâtre, sur une muraille perdue dans les bois, ou dans une des autres nombreuses places d'annonces, où elle sera bientôt perdue de vue et oubliée.

Il n'en coûte pas beaucoup d'essayer ce plan: il est pratique. Il rapporte des bénéfices, parce qu'il séduit les femmes. Les articles qui feront l'objet d'une vente spéciale ne seront pas nécessairement des casseroles ou des balais: choisissez simplement un article dont les femmes aient besoin, et vendez-le à un prix qui les remplit d'enthousiasme.

(Printer's Ink).

Personnel

M. Adam Taylor, de la firme Taylor, Forbes & Co., Ltd, de Guelph, Ontario, a traversé Montréal il y a une quinzaine, à son retour d'Europe, où il a passé plusieurs semaines, rendant visite aux principaux négociants en gros qui vendent des tondeuses à gazon. Ce Monsieur dit que son voyage a eu beaucoup plus de succès qu'il ne s'y attendait, et qu'il s'est assuré de fortes commandes dans diverses lignes que manufacture sa compagnie. Il a été spécialement heureux de placer de grandes quantités de la première qualité de tondeuses à gazon, avec coussinets à billes, construites par sa firme. M. Taylor ajoute, que, spécialement en Angleterre, il a trouvé que les marchands sont sur le qui vive pour acheter des marchandises faites au Canada; plusieurs firmes l'ayant informé qu'elles pouvaient placer beaucoup plus de confiance dans la qualité des marchandises reçues du Canada, que dans les lignes similaires envoyées sur leur marché par des firmes étrangères.

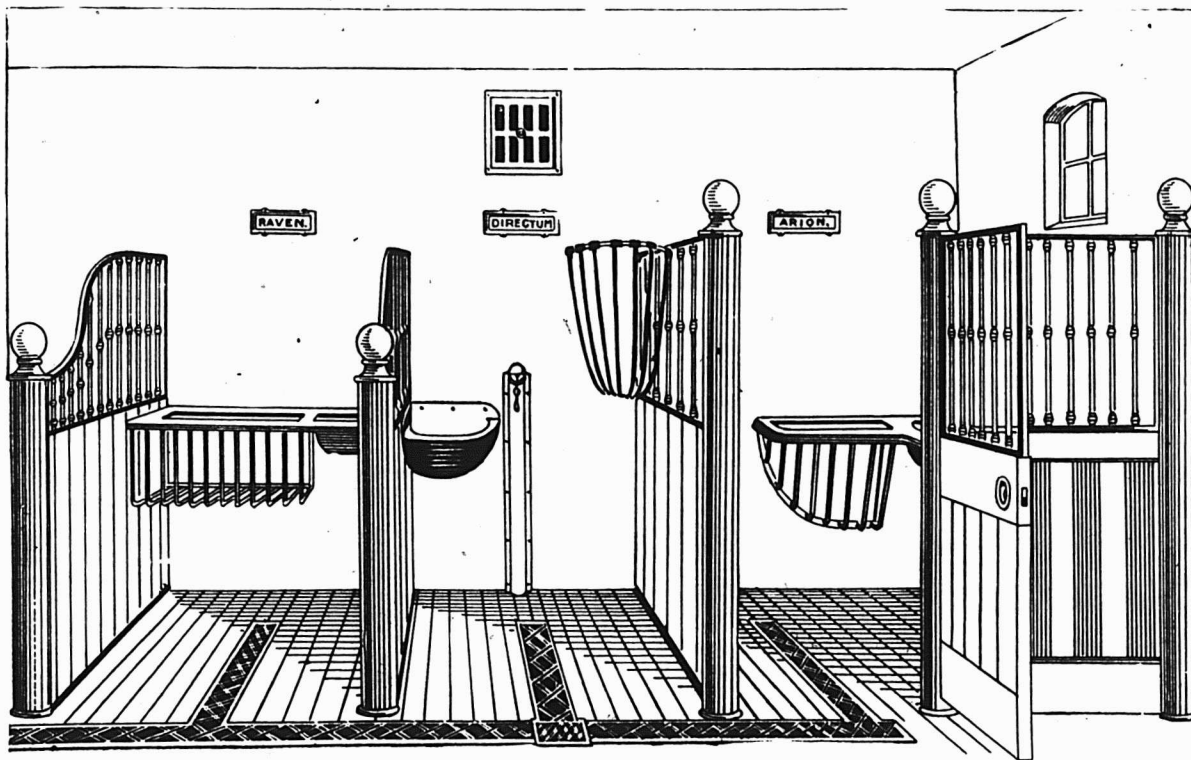
DECOUVERTE DE GISEMENTS D'ETAIN AU TRANSVAAL

On vient de découvrir au centre du Transvaal, à environ 65 kilomètres au nord-est de Pretoria, des gisements d'étain qui semblent devoir prendre une grande importance. D'après le *Colony Guardian*, le minerai se trouve dans un granit d'âge récent, à grains fins, rouge et ne contenant que très peu de mica, très différent de la formation granitique ancienne à gros grains, avec mica et horn-blende, qui occupe une large étendue au centre du Transvaal.

On a découvert également, près d'Ellendoorh des veines de quartz stannifère parallèles dans lesquelles on a déjà fait plusieurs puits de recherche. Les veines les plus importantes ont une largeur de 0.20 à 0.70 mètre. Au contact du quartz les roches sont décomposées et contiennent un peu d'étain. Ces gisements sont complètement différents de ceux connus au Swaziland, qui sont en relation avec des veines de pegmatite.

ACCESSOIRES POUR ECURIE

En Fer Fondu, Fer Forgé et Cuivre.

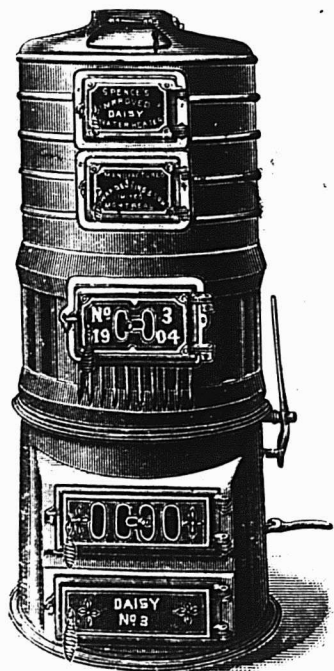


Nous avons le plus fort assortiment au Canada.

Demandez notre catalogue illustré.

FOURNAISES A EAU CHAUDE

La "Daisy" améliorée de 1904



Se fait en 12 grandeurs.

Nous sommes

les plus grands manufacturiers
au Canada dans les lignes suivantes :

Fournaies à Eau chaude.

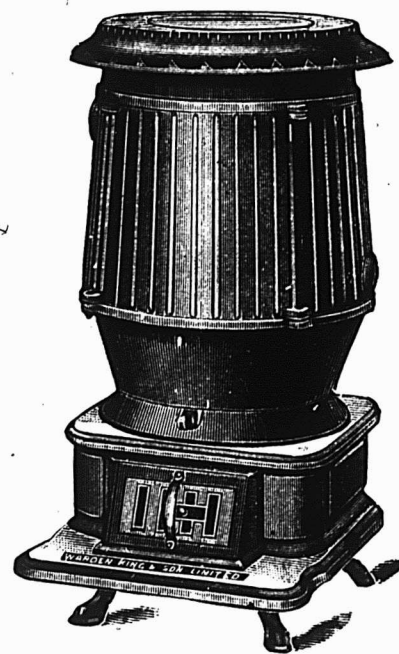
Tuyaux Souterrains et Accessoires.

Accessoires en Fer fondu pour Va-
peur et Eau chaude.

Accessoires d'Ecurie.

*Ecrivez pour nos
Catalogues au
sujet des lignes ci-dessus.*

Le Chauffe-Bain



Se fait en trois grandeurs.

WARDEN KING & SON, LIMITED

MANUFACTURIERS—MONTREAL.

The CANADA PAINT CO., Limited.

LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE VERNIS,
PEINTURES ET COULEURS DANS LE DOMINION

Ateliers à Montréal et Toronto,
Mines de Graphite au Nouveau Brunswick,
Mines d'Oxyde à St-Malo, Québec.

A VENDRE PAR LES PRINCIPALES MAISONS DE FERRONNERIES ET DE PEINTURES DU CANADA :

- Les Couleurs sèches, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - La Peinture d'Oxyde Canadienne des mines de la Canada Paint Company.
 - Le Blanc de Zinc de neige, manufacturé par la Canada Paint Company.
 - La peinture de Graphite Diamond des mines de la Canada Paint Company.
 - Les Vernis pour voiture, manufacturés par la Canada Paint Company.
 - Les Peintures préparées mélangées, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Couleurs de triple force, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Spécialités pour décorateurs, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Peintures pour Ponts et Toitures, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Teintes pour Toitures et les Bardeaux, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Laques Brunes et Noires, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Couleurs pures à grainer, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Peintures Oxydées artistiques, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Peintures à Plancher durcissant au séchage, manufacturées par la Canada Paint Co.
 - La Kalsomine et les Teintes pour le Mur, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Shellacks Blanc et Orange, manufacturés par la Canada Paint Company.
 - Les Teintes de Bois, imitant la nature, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Peintures à Wagon et Machinerie, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Les Couleurs pour Char et Moteur, manufacturées par la Canada Paint Company.
 - Le Blanc de Plomb, la Marque Principale, manufacturés par la Canada Paint Co.
 - Les Vernis en Canistres portatives, manufacturés par la Canada Paint Company.
- CARTES ECHANTILLONS DES COULEURS et tous renseignements fournis
gratuitement par la Canada Paint Company.

The CANADA PAINT COMPANY, Limited.

BUREAU PRINCIPAL :

No. 572 Rue William, - - - MONTREAL.

QUELQUES REFLEXIONS AU SUJET DES TRACAS

La plupart des hommes naissent sans aucun talent.

S'ils traversent la vie sans se donner aucun souci, ils ne réussiront pas.

Parmi les hommes et les femmes qui, aujourd'hui, ont atteint le but qu'ils poursuivaient, on en trouve peu qui fassent partie d'un club de "Sans souci".

L'homme qui s'inquiète peu de ses affaires, ou de celles de son patron, ne dépense pas à leur sujet une somme suffisante de réflexion.

Bien entendu, il est inutile, et même il n'est pas sage de se tracasser au sujet des affaires ou de l'avenir, jusqu'à en faire une maladie. Ce qui fait que la plupart des hommes refusent de se donner du tracassé, c'est que rien ne captive leur esprit, indifférents qu'ils sont à leurs propres intérêts ou à ceux des personnes pour qui ils travaillent.

Ils pensent qu'ils tirent le meilleur parti de la vie, parce qu'ils voient d'autres hommes blanchir et vieillir sous le poids du souci des affaires.

Les affaires ne les inquiètent pas et en général ils ne sont pas dans les affaires. Mais ils grisonnent et vieillissent quand même, et lorsque la vieillesse irrémédiable arrive, ils s'aperçoivent qu'ils ne se sont pas prémunis contre elle.

Beaucoup d'hommes tombent dans l'extrême opposé, et se tracassent et se démentent au sujet de bagatelles qui ne sont pas dignes de considération.

Pendant des hommes tels que ceux-ci sont plus utiles que des membres de la confrérie des "sans souci".

Au moins, ils ne plaisent pas. Ils prennent intérêt à ce qu'ils font, et pensent que leur travail a quelque importance et mérite un peu de réflexion.

Généralement ces hommes-là arrivent à quelque chose, bien qu'ils n'accomplissent jamais autant que ceux qui ne se tracassent que modérément, et qui ne le font qu'au sujet de choses qui en valent la peine.

Abraham Lincoln s'est donné beaucoup de souci, de même que Washington et Jefferson.

Si Eli Whitney ne s'était pas creusé la tête, au sujet de la méthode lente et dispendieuse de travailler le coton, la machine à égrener le coton n'aurait pas été inventée.

Si Morse n'avait pas réfléchi profondément aux méthodes lentes employées pour la transmission des dépêches, nous n'aurions pas le télégraphe.

Edison s'enferme dans une chambre, et réfléchit pendant des heures; et il en résulte toujours quelque bonne et utile invention pour le public.

On pourrait prolonger la liste de ces

réflexions et citer des exemples pour toutes les matières où un progrès quelconque s'est produit.

Les garçons, les filles, les hommes et les femmes qui espèrent devenir de futurs Lincolns, Withneys et Edisons doivent s'attendre à quelque cassement de tête.

Sinon, ils feraient aussi bien de mettre de côté leurs ambitions élevées.

POUR REUSSIR

Soyez actif et stable dans la ligne de travail qui vous est assignée.

Ne négligez jamais une affaire, quelle qu'elle soit, qui a été placée entre vos mains, et ne remettez pas à demain ce qui peut être fait aujourd'hui.

Une fois que vous avez choisi avec soin votre voie dans les affaires, ne laissez pas d'autres lignes en détourner votre attention.

Ne vivez pas comme un ours; prenez part d'une manière modérée aux réunions mondaines.

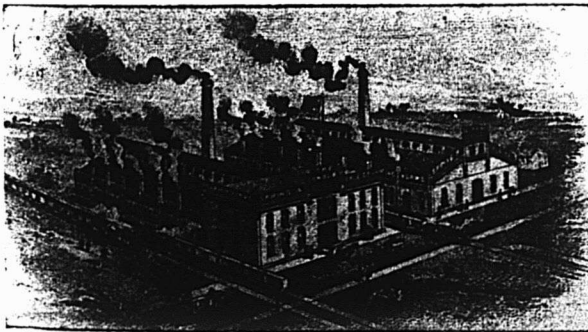
Soyez toujours poli.

Ne comptez que sur vous-même, autant que possible. Respectez-vous vous-même. Mais ne croyez pas que vous connaissiez tout.

Il en coûte de l'argent pour annoncer — il en coûte considérablement plus de végéter.

The Dawsley Spring & Axle Co., Ltd.

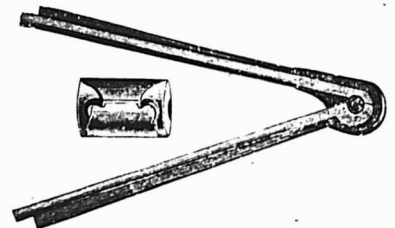
CHATHAM, ONT.



Essieux,

Ressorts,

Trains de Voitures.



La CIE DAWSLEY pour Essieux, Ressorts et Trains de Voitures est devenue depuis l'agrandissement de ses bâties une des plus importantes du pays et est en mesure de remplir toutes commandes quelqu'en soit l'importance dans un très court délai. Les Ressorts Dawsley deviennent les favoris sur le marché, tant pour leurs bonnes qualités d'endurance, que pour le fini.

Ecrivez pour prix et conditions à notre seul agent.

**LUDGER GRAVEL, 26 et 28 Place Jacques-Cartier,
MONTREAL.**

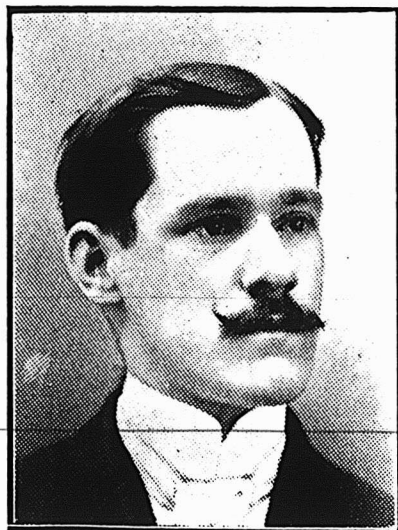
LA SAUVEGARDE

La Sauvegarde, compagnie d'assurance sur la vie, ne néglige rien de ce qui peut lui attirer la confiance du public, par conséquent le succès que mérite toute institution bien dirigée.

Elle s'entoure des hommes les plus compétents en matière d'assurance, de ceux qui, dans le passé, ont donné, dans les diverses positions qu'ils ont occupées, des preuves de leurs capacités, de leur ardeur au travail et de leurs connaissances techniques.

C'est ainsi que la Sauvegarde vient d'offrir à M. J. A. Hébert, la position de surintendant de ses agents.

"M. Hébert a successivement occupé dans la compagnie "Manufacturers", les positions de caissier, d'agent général pour le district de Saint-Hyacinthe, d'inspecteur pour la province de Québec. En janvier dernier, il était nommé à la direction du département français de cette



M. J. A. Hébert

même compagnie, position qu'il a occupée jusqu'à ces derniers temps alors qu'il passa à La Sauvegarde. Il appartient à une excellente famille dont les membres se sont distingués dans les positions qu'ils occupent. Il est le fils de M. J. J. Hébert, doyen des conducteurs du Grand-Tronc, sur la route de Montréal-Lachine; frère de feu Arthur J. Hébert, autrefois agent des passagers de la Cie de chemin de fer New-York Central, de Emile J. Hébert, chef du département des passagers au Pacifique Canadien, de Henri J. Hébert, agent du Pacifique Canadien à North Bay, et de Hector J. Hébert, représentant canadien du New-York Central à Montréal.

Monsieur Bonhomme, le gérant général de la Sauvegarde, dit que sa compagnie ne pouvait faire de meilleur choix pour cette position.

Si la Sauvegarde a placé sa confiance d'ailleurs bien méritée en M. Hébert, M. Hébert, de son côté, n'a accepté sa nou-

velle position que parcequ'il est convaincu que cette compagnie renferme en elle-même tous les éléments de succès.

LES USINES DE LA "CANADA CAR COMPANY".

Les usines que la "Canada Car Company", récemment organisée au capital de \$3,000,000, fait construire en ce moment, pour manufacturer des chars; sont situées à St-Henri, près Montréal, Canada: entre le chemin de fer du Grand Tronc et le Canal Lachine; ces usines seront donc à proximité des chemins de fer Pacifique Canadien et Intercolonial. L'entreprise dont il s'agit dispose d'une superficie de 50 acres, dont 7 sont réservés aux bâtiments, lesquels sont groupés de telle façon qu'à l'avenir, si nécessaire, il sera possible d'ajouter économiquement des extensions à chaque département. Les bâtiments, qui seront en acier, avec murs extérieurs en béton ou en brique, seront recouverts de toits en gravier; ils sont disposés en deux groupes; les bâtiments du pouvoir, de l'entrepôt et des bureaux étant séparés de la masse principale des constructions. Un de ces groupes comprend l'atelier des mécaniciens, la fonderie du cuivre, la forge et l'atelier des forgerons, la fonderie de la fonte grise, et celle des roues; l'autre groupe comprend: l'atelier à planer, la salle d'ajustage, les ateliers d'ébénisterie, de menuiserie et de patrons, celui de l'ornementation et des bourreurs, les ateliers de montage des chars de fret et de passagers, les ateliers pour les roues avec trucks et "bolsters". Contigus à ce groupe, seront les ateliers de peinture des chars de fret et de passagers. Déjà le sol a été fouillé et les fondations sont en bonne voie. La superficie du sol pour chaque atelier est:

	Pieds
Atelier des machines.. . . .	129 x 70
Fonderie du cuivre.. . . .	86 x 70
Forge et atelier des forgerons.. . . .	301 x 70
Fonderie de la fonte grise.. . . .	215 x 70
Fonderie des roues.. . . .	215 x 184
Moulin à planer.. . . .	387 x 70
Salle d'ajustage.. . . .	236 x 70
Ateliers d'ornementation et des bourreurs.. . . .	172 x 70
Atelier de montage des chars de fret.. . . .	301 x 70
Atelier de montage des chars de passagers.. . . .	301 x 70
Ateliers pour roues, axes, trucks et châssis.. . . .	301 x 70
Atelier de peinture des chars des passagers.. . . .	301 x 70
Atelier de peinture des chars de fret.. . . .	322 x 70
Magasins.. . . .	120 x 80

La plupart des ateliers seront servis d'en haut par des grues électriques et, selon le besoin, ils seront, en outre; traversés par des voies ferrées allant dans les cours; cela afin d'obtenir le minimum d'encombrement. Partout où ce sera pratique, on fera usage du pouvoir électrique, de nombreuses machines devant avoir des moteurs séparés. Quant aux grandes machines elles seront mues par des machines à vapeur séparées; tandis que les petites machines en groupes seront, elles, mues par des arbres de couche. L'air comprimé sera envoyé à travers l'usine dans des tuyaux pour actionner les machines à riveter, à aliser, les fournaies à rivets, etc.

Ces usines qui seront indépendantes par elles-mêmes, manufactureront tout en se servant des matières premières: bois de charpente et acier. La production initiale de ces ateliers sera de 10 chars de fret par jour, avec les trucks correspondants. Bien que des chars en bois doivent être d'abord construits, la compagnie prend des dispositions afin de manufacturer des chars en bois et acier, tout en acier, de l'acier pressé ou profils de charpente, des tramways urbains, des types spéciaux de trucks et châssis, et d'autres spécialités employées dans la construction des chars. Les méthodes de construction de la "Pressed Steel Car Company," seront suivies de près, et ses brevets seront employés par la "Canada Car Company."

La situation des usines, à proximité des chemins de fer et du canal, permettra aux expéditions d'être faites et reçues avec grande facilité. Ces usines seront donc spécialement à même d'entreprendre des travaux pour l'étranger; les navires pouvant prendre leurs cargaisons aux docks de la Compagnie des chars, et les délivrer en des ports étrangers, sans transbordement.

Personnel

M. Harry F. Moulden, agent général des ventes pour la maison Taylor-Forbes & Co., de Guelph, dont les bureaux sont situés 9, rue de Bresoles est parti cette semaine pour visiter les principaux clients de sa maison dans les Provinces Maritimes.

M. H. G. Rogers de St John, N. B., agent pour ces provinces l'accompagnera dans sa tournée.

Un patron, ou un gérant sage, doit, de temps en temps, prononcer quelques paroles d'encouragement quand elles sont méritées. Cela fait l'effet de la rosée sur un terrain sec. La moisson en profite.

Les étalagistes devraient éviter de masser les objets dans une seule place. Cette faute gêne souvent un arrangement qui autrement ferait de l'effet.

SADLER & HAWORTH

TANNEURS ET MANUFACTURIERS DE

Courroies en Cuir au Chêne et Lanières en Cuir

NEGOCIANTS EN

Fournitures Générales pour Moulins

MONTREAL

TORONTO



Notre Manufacture de Montréal est la plus grande Manufacture de Courroies en Cuir du Canada.

COURROIES EN CUIR, DOS CANEVAS

Imperméables et Cousues au Fil de Cuivre.

Ne coûtant pas plus que les Courroies Tissées ou en crins et possédant la force supérieure d'impulsion du cuir.

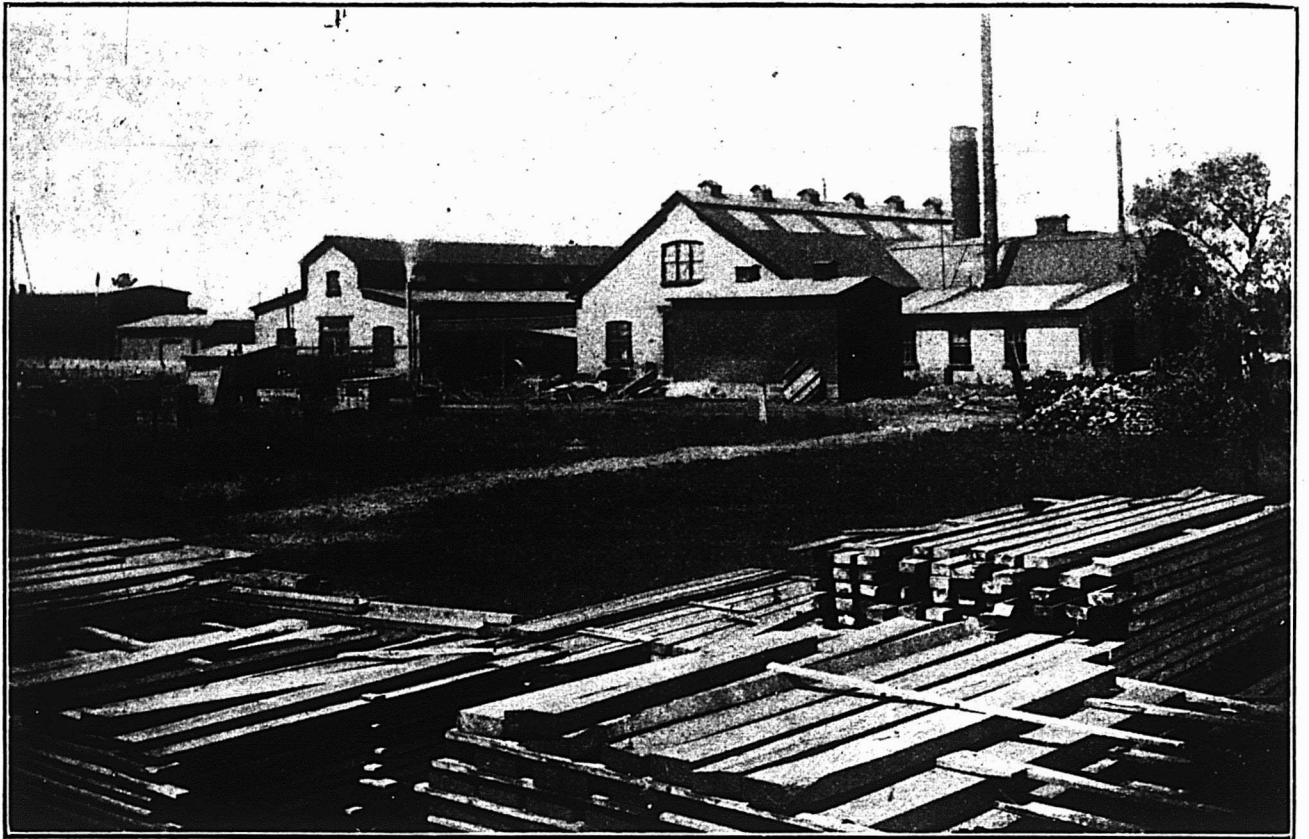
**POUR USAGE DANS LES ENDROITS HUMIDES ET A L'EXTÉRIEUR
AUCUNE AUTRE COURROIE NE PEUT SE COMPARER A CELLES-CI.**

Egalement pour Tanneries, Fabriques de Lainages, Moulins à Papier, Machines à Battre, Fabriques de Conserves, Laminoirs, Teintureries, Blanchisseries, Briqueteries, etc., etc., etc.

Chacune des Courroies est Garantie.

NOTRE OFFRE

Nous offrons d'envoyer en approbation à toute firme responsable, une de nos **COURROIES IMPERMÉABLES EN CUIR DOS CANEVAS** et dans le cas où elle ne donnerait pas satisfaction après un essai loyal et raisonnable, elle pourra nous être retournée dans les soixante jours, et il ne sera fait aucune charge.



La Compagnie Savoie-Guay
Plessisville

Dans notre jeune pays les affaires progressent et progressent même rapidement. Pour s'en bien convaincre, cependant, il faut se rappeler dans quel état la génération actuelle a trouvé l'industrie lorsqu'elle débuta dans les affaires, il y a vingt à trente ans. Nous voulons parler ici, avant tout, de l'industrie et du commerce Canadien français qui est l'objet principal de nos soucis. Ces réflexions nous viennent à l'esprit au moment de notre visite aux ateliers de la Compagnie Savoie-Guay à Plessisville. Cette compagnie a été organisée il y a environ 5 ou 6 ans par M.M. F. T. Savoie qui est l'objet d'une notice biographique dans une autre partie de notre journal, J. F. Guay et I. A. Savoie assistés des hommes les plus en vue de Plessisville.

Dès l'origine deux bonnes bâtisses en brique chacune longue de 100 pieds par 50 en largeur ont été construites. Ces bâtisses sont bien disposées pour l'objet en vue, qui est la fabrication des machines, elles sont à proximité du chemin de fer du Grand Tronc, avec voie d'évitement qui permet la réception des produits bruts et l'expédition des pièces pesantes à un prix minimum.

Aujourd'hui, après une existence de 5 ans, cette compagnie a commencé à payer des revenus à ses actionnaires et elle a, en sus de son capital, un fonds de réserve considérable.

Les bâtisses qui couvraient à l'origine une superficie de 10,000 pieds carrés ont presque triplé en étendue, le nombre des machines-outils a augmenté dans la même proportion et le groupe de 8 ou 10 ouvriers qui composaient alors le personnel de l'établissement est monté à 60.

Les machines construites, sous la direction d'un ingénieur civil, sont bien étudiées pour donner le résultat désiré.

Les plus importantes sont: les turbines, dont la construction est étudiée théoriquement afin que l'acheteur soit en état de retirer de la chute d'eau qu'il veut exploiter l'effet utile maximum que cette chute peut donner. Poussant plus loin encore le désir de satisfaire les besoins de l'industrie la Compagnie Savoie-Guay construit sur commande des turbines qui sont destinées à fonctionner dans des conditions spéciales de force et de vitesse, comme le cas se rencontre presque toujours dans les installations électriques, tout en garantissant un effet utile de 80 pour cent.

Elle a actuellement sous presse un très beau catalogue de ses turbines pour distribution gratuite.

Parmi les autres machines qu'elle fabrique, nous mentionnerons la machine à vapeur, depuis 6 forces jusqu'à 80 dont la construction solide, élégante et soignée mérite d'attirer l'attention. Chacune de ces machines a subi l'épreuve à l'indicateur.

En troisième lieu nous mentionnerons les machines pour le travail des bois, dont la réputation n'est plus à faire.

Et enfin, en quatrième lieu, les articles pour beurrieres et fromageries dont la compagnie fabrique une ligne complète.

En terminant nous attirons l'attention de nos lecteurs sur la gravure qui représente l'établissement dont nous venons de les entretenir et où l'acheteur est invité à s'adresser.

[Voir l'annonce dans une autre page].

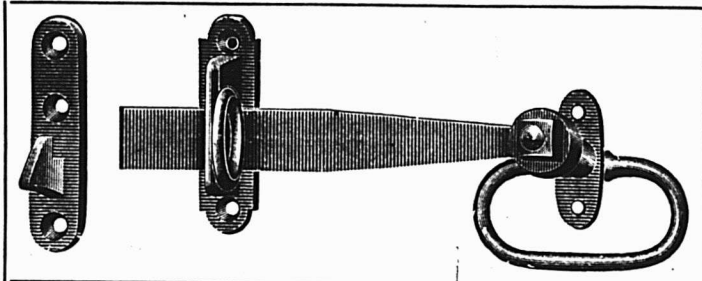
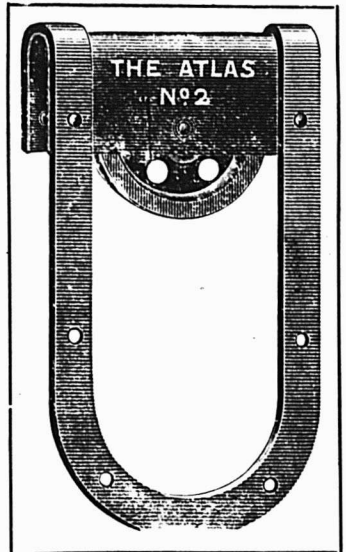
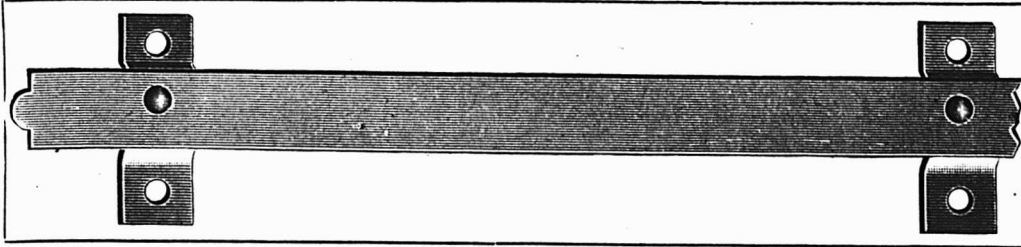
L'EMPLOYÉ QUI FAIT MOINS QUE CE QU'IL DOIT

Ayant demandé à un patron qui emploie des milliers d'hommes, quelle chose entre toutes l'intéressait le plus, il répondit: "L'homme qui fait un peu moins qu'on attend de lui". Puis il ajou-

ta: "C'est le facteur dangereux des affaires. Nous découvrons facilement et nous voyons l'homme qui ne vaut rien; mais celui qui fait 'presque' son ouvrage passe inaperçu pendant des mois et souvent pendant des années; c'est cette dernière classe d'hommes qui nous donne des pertes et nous effraye," puis souriant il continua: "En affaire, ce qui dégoûte est pire que ce qui coule."

Des millions d'hommes s'imaginent qu'ils remplissent leur devoir envers leurs patrons et envers leur tâche, parce qu'ils arrivent aux heures réglementaires et font juste assez pour se maintenir en place; ils pensent que faire plus serait donner davantage que ne le requiert leur compensation; ils regimbent devant ce qu'ils croient être un généreux surplus de leur part. Leur raisonnement est erroné étant que: "Le patron ne doit pas en avoir pour plus que ce qu'il paye."

Il est possible que ces temporisateurs n'aient jamais pensé qu'en trompant sur leur ouvrage ils font un double dommage; car si, d'un côté, ils font beaucoup de tort à leur patron, de l'autre, ils en font davantage eux-mêmes; puis, en fait ils perdent de la vie tout ce qu'ils valent la peine. Ils sont plus mal lotis s'ils ne faisaient rien du tout; car ce temps avec toute sa précieuse valeur se glisse pour ainsi dire entre les mains leur laissant rien de substantiel et non satisfaisant. Le demi-fait amène la perte. Ce sont les choses faites au neuf-dixièmes ou au quatre-vingt-dix centièmes qui saignent les affaires et sapent la qualité.



NE CRAIGNEZ pas de placer vos ordres dès maintenant pour tous vos besoins dans les marchandises ci-dessus ou la Ferronnerie en général, car les prix ont plutôt une tendance à avancer qu'à baisser.

Spécifiez notre fabrication parce que notre qualité est toujours la meilleure.

Nous manufacturons une ligne complète de Ferronnerie, Tondeuses à Gazon, Fers à Repasser, etc.



TAYLOR-FORBES CO'Y, Ltd.

GUELPH, ONT.

SUCCURSALE DE MONTREAL : 9 RUE DeBRESOLES

La Manufacture de Ferronnerie la plus grande et la mieux équipée du Canada.



PAUL TOURIGNY, M. P. P., Président

M. Tourigny, le Président de The Victoriaville Furniture Company, dont il possède plus d'un tiers du capital-actions, est né à St-Christophe d'Arthabaska, en novembre 1852.

C'est un self-made-man, Marchand général, grand industriel et agriculteur distingué, il fait un commerce considérable, possède deux grandes manufactures de chaussures, à Québec, qui emploient 400 personnes, une tannerie de cuir à semelle, à Stanfold et une belle ferme, qui lui a valu la médaille d'argent du Mérite Agricole. Il est membre du Conseil d'Agriculture de la Province de Québec, est président de la Compagnie d'Assurance Mutuelle "La Provinciale", dont le bureau principal est à Montréal et est intéressé dans d'autres entreprises.

Maire de la florissante petite ville de Victoriaville, depuis plusieurs années, M. Tourigny représente le comté d'Arthabaska, à la Législature locale, où il a été élu par acclamation, dans l'intérêt du parti libéral. L'Honorable M. Laurier qui le connaît depuis son bas âge, l'a toujours tenu en grande estime. M. Tourigny jouit d'une grande influence dans son comté et auprès des gouvernements provincial et fédéral.

Histoire d'un Clou à Cheval

Il y a beaucoup d'articles d'un usage journalier dont peu de personnes connaissent l'histoire, soit au point de vue de leur fabrication ou de leur provenance, soit au point de vue de l'importance de son industrie pour le public, ou de son extension.

Grâce aux renseignements qui nous ont été fournis avec courtoisie par le directeur-gérant, M. Wm. Smaill, de la Canada Horse Nail Company, de Montréal, nous nous proposons de raconter brièvement comment se fabrique un clou de fer à cheval. Nous pensons que cette étude sera instructive principalement pour ceux de nos lecteurs qui sont dans le commerce de la ferronnerie.

Tandis qu'il y a plusieurs sources qui peuvent fournir le matériel convenable pour la fabrication des clous à cheval, il y en a une en particulier qui mérite à juste titre la réputation de fournir le meilleur matériel connu dans le monde pour cet usage, ou en réalité pour tout autre, où les meilleurs produits en fer ou en acier sont recherchés. C'est en Suède qu'il faut aller pour trouver la meilleure qualité de Baguettes à clous en Acier au charbon de bois, avec laquelle sont faits les clous à cheval de la marque bien connue "C".

Les minerais de fer de Suède sont de la plus haute classe connue dans le monde. Ceux-ci sont fondus avec du charbon de bois, combustible fourni par les forêts du pays, dont il dépend entièrement pour sa production, car on ne trouve pas de houille en Suède. Les minerais de fer sont alliés et mélangés en proportion convenable, suivant la classe de matériel que l'on veut obtenir, puis placés dans des fournaies ayant quelque ressemblance avec un four de boulanger. Le principal procédé employé et le genre de four produisant l'acier pour le plus grand nombre d'usages ou pour la manufacture est le procédé bien connu Siemens-Martin, qui tire son nom de ses deux inventeurs.

Lorsque les minerais ont été fondus dans le four, opération qui demande de dix à douze heures, le fer ou l'acier liquide est versé dans des moules en fonte, de manière à former un "lingot". Les "lingots" sont chauffés de nouveau et laminés, en "billettes" de différentes dimensions, ayant une forme carrée et un diamètre adapté aux usages auxquels elles sont destinées.

Les billettes dont on fait les baguettes à clous présentent une section carrée de quatre pouces de côté; leur calibre est réduit par le laminage à un calibre moyen d'environ trois huitièmes par un quart de pouce. C'est à cette dernière forme que s'applique le terme "bague à clous". Les baguettes sont coupées en morceaux d'une longueur d'environ dix pieds et emballées en paquets, pesant environ un quintal chacun, pour faciliter leur manipulation et leur expédition à leur destination finale.

C'est sous cette dernière forme que les baguettes à clous sont achetées en Suède par la Canada Horse Nail Company et expédiées pendant la saison de la navigation, par la voie du St-Laurent, à des intervalles réguliers, suivant la demande.

Les baguettes à clous employées par cette Compagnie sont d'une composition définie, et, ont à subir les épreuves les plus sévères: aucune baguette, si ce n'est les meilleures que l'on puisse obtenir, ne satisfera à ce que l'on exige de la marque "C"; et c'est seulement parce que la Suède est reconnue comme la source des meilleures baguettes à clous au monde, que des sources d'approvisionnement plus rapprochées sont négligées, afin d'atteindre le but proposé.

Autrefois, et même à une époque dont les hommes âgés de cinquante ans et plus peuvent se souvenir, le maréchal-ferrier et le forgeron avaient coutume d'acheter ces baguettes et de forger sur leur enclume les clous à cheval, au fur et à mesure des besoins: ou bien, ils obtenaient ces mêmes clous faits à la main, au moyen d'importations de Grande-Bretagne. Ces clous, comparés aux clous d'aujourd'hui faits à la machine, étaient des produits très-primitifs et d'une forme grossière.

Le génie inventif de l'homme chercha un remède à la corvée de forger à la main les clous un par un, et en temps opportun on inventa des machines, qui firent le travail plus vite et avec plus de précision qu'il n'aurait été possible de le faire par le procédé manuel, en usage de temps immémorial.

Le procédé adopté, il y a près de quarante ans, mais grandement perfectionné depuis par cette Compagnie, consiste tout d'abord à chauffer à blanc les baguettes à clous dans plusieurs fours, de manière à les amener à une condition qui les mette en état de céder promptement et naturellement aux rapides coups de marteaux des machines à forger, et de recevoir la forme et les dimensions désirées, suivant la grandeur des matrices employées.

Les "blanks" [ainsi qu'on les appelle], qui sortent de cette machine à forger, sont naturellement portés au rouge blanc; cependant ils reprennent, en se refroidissant la couleur initiale particulière à toute espèce de fer et d'acier.

Plus tard, on prend ces "blanks" et on les examine pour rejeter tous ceux qui ont une imperfection; puis on les place, par masses d'environ un tiers de tonne, dans un vaste cylindre d'acier, que l'on fait tourner pendant plusieurs heures. Les "blanks", étant ainsi roulés les uns sur les autres par ce mouvement de rotation, acquièrent, grâce à l'addition de sciure de bois et d'autres substances, un poli de couleur gris d'argent.

Ces blanks polis sont ensuite portés aux laminoirs, où la tige passe entre des rouleaux gradués qui amènent le clou à prendre la forme d'un fuseau conique, d'une dimension définie, suivant la dimension finale que doit avoir le clou; chaque calibre de clou exigeant le blank qui lui convient, et pas d'autre.

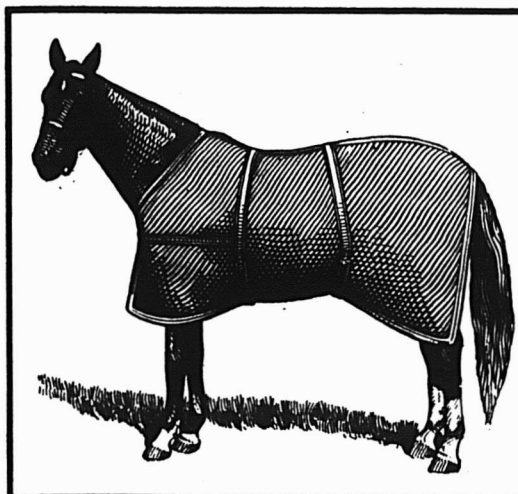
Ces "blanks laminés" passent alors à d'autres machines, qui, par une action combinée d'un mécanisme très ingénieux, taille d'abord le clou en biseau et ensuite enlève la matière, de manière à donner sa forme à la pointe.

De nouveau, on fait rouler les clous les uns sur les autres dans les machines assourdissantes; puis on les envoie aux tables de la chambre de triage, où ils sont étalés et examinés sévèrement par des trieuses expérimentées. Le travail de celles-ci consiste à ne pas laisser passer un seul clou défectueux, et à voir à ce qu'il ne s'en trouve aucun dans une boîte portant la marque "C", et le nom de cette vieille Compagnie, digne de confiance.

Les clous qui sont acceptés, après avoir subi toutes ces opérations, sont alors emballés dans des boîtes pesant 25 livres chacune, et portant toutes la marque de commerce enregistrée et le nom de la Compagnie. Ceci est une garantie pour l'acheteur que les clous vendus sous cette marque sont faits d'une manière aussi parfaite, que peut le permettre la combinaison d'une habileté et d'une expérience acquises par trente-neuf années de fabrication de ce seul article.

Telle est en résumé l'histoire d'un clou à cheval.

Il est regrettable que la province de Québec ait la réputation d'acheter les marchandises au plus bas prix qu'elle puisse se les procurer. Nos commerçants en sont responsables dans une certaine mesure. Ils devraient, jusqu'à un certain point, acquérir des connaissances sur les marchandises qu'ils vendent, et



Couvertes a Cheval

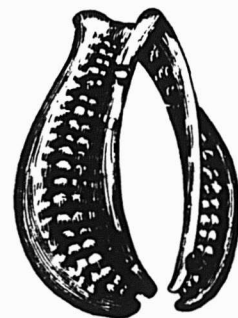
“STAY-ON”

Marque de Commerce
Enregistrée

Les Couvertes à cheval “STAY-ON” sont façonnées de manière à embrasser les formes du cheval. Elles s'adaptent mieux, durent plus longtemps et se vendent plus vite que n'importe quel autre genre de Couverte à cheval qui se fabrique. :: :: :: :: ::

Bouffelets (Sweat Pads)

Tout Blancs, Bruns et Blancs, Or et Blancs, tout Or,
Bordure de Feutre tout Or, “Cart Pads,”
Bouffelets tout Feutre, 9, 10 11, 12 et 13 Pouces.



Cotations et Echantillons Soumis en Approbation

Nous avons la plus grande Manufacture et la mieux équipée avec la plus forte production dans cette ligne de marchandises qu'aucune autre manufacture au Canada.

The Telford & Chapman M'f'g Co.

ROCK ISLAND.

QUEBEC.

ECRIVEZ POUR NOS CIRCULAIRES. MENTIONNEZ LE “PRIX COURANT.”

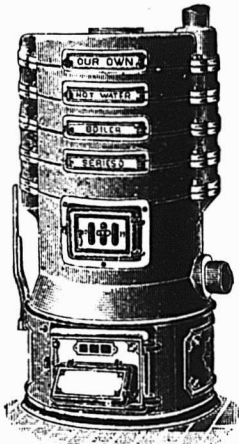
s'efforcer de vendre les meilleures. Ceci s'applique particulièrement aux clous à cheval, vu que l'influence du prix doit se mesurer sur la quantité requise. Par exemple, puisqu'il faut en moyenne un tiers de livre de clous pour ferrer un cheval, il faudra que vous achetiez des clous à cheval qui coûtent trois cents de moins la livre, ou soixante-quinze cents de moins la boîte que ceux de la marque "C", avant de réduire d'un pauvre petit cent le coût des clous employés pour une ferrure complète. Sûrement les Canadiens de cette province ont les moyens d'acheter les meilleurs clous à cheval, et de favoriser les établissements manufacturiers Canadiens qui emploient des ouvriers canadiens.

Warden, King & Son, Limited, Montréal.

Montréal se vante de ses nombreux pionniers de l'industrie; mais à aucun de ceux-ci les citoyens ne devraient être plus reconnaissants qu'à Warden, King & Son, Limited. A cette maison de commerce revient l'honneur d'avoir été la première, au Canada, à manufacturer des appareils de chauffage à l'eau chaude, introduisant ainsi un système de chauffage qui a révolutionné, non seulement le Dominion, mais aussi le Continent de l'Amérique; en effet, ce système apporte dans les demeures de la population, non seulement le confort, mais encore la propreté et économise le combustible.

Mais Warden, King & Son ont plus d'une chose à leur crédit; ils sont aussi manufacturiers de: tuyaux pour le sol et accessoires pour ajustage d'appareils à vapeur, agencements pour écuries, et ferronneries pour constructeurs.

Warden, King & Sons sont spécialement connus comme manufacturiers de fournaies à eau chaude de haute marque et de leurs accessoires. Une fournaise à eau chaude "Daisy" est une recommanda-



tion pour toute maison, et il est à remarquer que lorsqu'un propriétaire annonce la vente ou la location d'une maison, il n'oublie jamais, si cette maison contient une fournaise "Daisy", de mentionner le fait.

La seule rivale de la "Daisy" est la fournaise "Gem", manufacturée par la même compagnie, et qui remplit son but aussi fidèlement que la "Daisy". Ces fournaies ont une réputation plus que locale. Elles sont connues et appréciées non seulement d'un bout à l'autre du Dominion, mais il y a pour elles une demande croissante aux Etats-Unis, en Grande-Bretagne, en Allemagne, et spécialement dans des pays tels que la Russie, la Norvège et la Suède. Elles trouvent aussi leur usage en Australie, Nouvelle-Zélande et dans l'Afrique du Sud.

L'usine de Warden, King & Son couvre plusieurs acres de terrain, au cœur même de Montréal, rues Craig, St. Georges et des Jurés. Dernièrement cette maison a acquis 400,000 pieds de terrain à Maisonneuve, où de beaux bâtiments pour une manufacture sont maintenant en voie de construction, de manière à pouvoir répondre à la demande croissante des affaires. C'est aussi l'intention de Warden, King & Son, de transférer l'usine tout entière à Maisonneuve, aussitôt que les travaux seront achevés.

Des agences ont été établies à Vancouver, North Sydney, St. John, N. B., Québec, Toronto et Londres, Angleterre.

Le meilleur moyen de se faire une idée de la classe de marchandises que cette compagnie manufacture, est de demander son catalogue illustré, qui est envoyé gratis.

ABUS DE CONFIANCE DES EMPLOYÉS

Dans le monde des affaires, selon les circonstances du moment, ou selon des méthodes employées pour empêcher toute indiscrétion; il arrive un moment où il est bon que chaque chef d'établissement commercial, se rende compte si la confiance que lui inspirent ses employés, est bien fondée.

Qu'un négociant ait à sa disposition un seul sténographe, quelques commis ou des centaines d'employés, cette question présente le même intérêt; car, assez souvent, un secret d'affaires dévoilé par un sténographe, ou par un commis; ou un secret de fabrication, révélé par un contre-maître d'atelier ou un ouvrier, occasionnent des pertes considérables d'argent que directement ou indirectement subissent les intéressés. Sous ce rapport, il est peut-être intéressant de noter quelques cas récents, qui montrent que des patrons ont dû recourir aux tribunaux, afin d'obtenir un bref d'injonction, pour obliger des employés fautifs à se rendre dignes de la confiance dont ils avaient joui.

En ce qui concerne l'important sujet des devoirs de l'employé envers celui qui l'emploie, les lois du Canada et celles de l'Angleterre, spécifiant que: le maître a le droit de s'attendre à des procédés honnêtes de la part de ses employés et de ses domestiques, en raison de la confiance qu'il met en eux. Quand un homme ou une femme entre en service; d'après la loi, le contrat veut que les secrets du patron soient gardés. Malgré cela, dans toutes les classes de la société, il y a encore des individus sans scrupules, qui ne demandent pas mieux que de faire connaître à un nouveau patron les secrets surpris auprès de l'ancien, afin, dans leur nouvelle place, d'acquiescer le bon vouloir de celui qui les paye. C'est ainsi qu'un commis ayant accès aux livres d'expédition, peut fournir à une maison de commerce concurrente de

celle à laquelle il appartient; toute liste de noms importants; ou un memorandum particulier du coût des marchandises, de leur prix et des comptes. En somme, la divulgation des secrets d'affaires est pour les marchands une question capitale.

Un homme d'affaires moderne ne peut évidemment pas s'occuper de tous les détails; il n'en a pas le temps; il faut donc qu'il se fie à son personnel. Si son commerce est comparativement petit, la gérance peut avoir des fins particulières, que les employés ne voient jamais; de plus, le gérant peut faire lui-même la correspondance, soit à la main, soit au clavier; beaucoup d'hommes d'affaires ayant appris la manipulation de ces nouvelles machines dans ce but. Cependant, si dans le magasin, il y a un employé curieux, il peut se rendre compte de nombreux détails à l'insu du patron; quitte à en faire son profit dans une nouvelle situation, si, ainsi documenté, il est de ceux qui semblent avoir pour mission de trahir qui les a fait vivre.

Peu d'hommes d'affaires sont conscients de la protection que leur offre la loi à cet égard; pourvu qu'ils veulent s'en prévaloir. Une action judiciaire qui a eu lieu dernièrement en Angleterre, peut nous servir d'exemple et montrer quels sont les droits du patron lésé.

Il s'agissait de savoir si un manufacturier a le droit de se protéger contre un abus de confiance de personnes à son emploi. Le plaignant avait un commis de correspondance du nom de Marsh, qui, l'ayant quitté, avait accepté une situation chez un de ses concurrents du nom de Turner. D'après le plaignant, Marsh aurait communiqué à Turner les noms de quelques-uns de ses clients. Il demande donc un bref d'injonction afin d'empêcher Turner de se servir de ces noms, et Marsh de continuer à donner des informations.

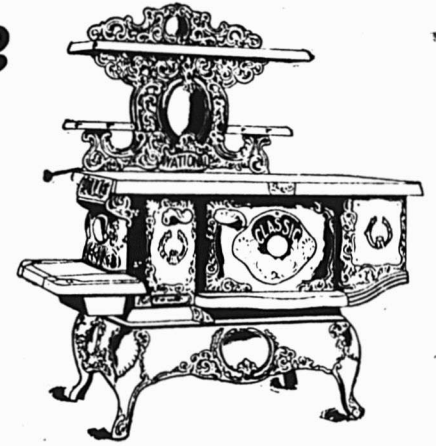
Dans sa défense, Turner affirma que Marsh n'avait fait que suggérer ces noms et que quand il apprit que les personnes à lui nommées étaient des clients du plaignant, il renvoya Marsh de son service. Ajoutons que ce triste personnage méritait ce qui lui arrivait. Quand à la cour, l'arrêt émana le bref d'injonction demandé.

Dans un autre cas, un certain Robb avait à son emploi un nommé Green, qui, ayant l'intention de s'établir sur la même ligne d'affaires, copia les noms et les adresses des clients de Robb, et cela dans les livres de celui-ci. Green s'empressa, une fois établi de faire usage de ces communications spéciales et avantageuses. La cour émana un bref d'injonction.

S. Bourgeois & Cie

MARCHANDS EN GROS ET EN DÉTAIL.

St-Hyacinthe.



St-HYACINTHE, le 10 Nov. 1904

Messieurs,

Nous profitons de l'occasion de ce numéro du *Prix Courant*, pour remercier nos clients, Marchands, Forgerons et le public en général, de leur bienveillant patronage que nous sommes toujours efforcés de mériter depuis la fondation de notre maison (en 1860.)

Nous constatons avec plaisir que, chaque année, notre clientèle ainsi que nos affaires augmentent toujours; c'est donc dire que nous nous efforçons de bien servir nos clients.

Nous leur donnons l'assurance que nous ferons tout en notre pouvoir pour nous rendre dignes de la continuation de leur patronage.

Ainsi, nous invitons en particulier les Marchands et Forgerons de la campagne qui ne connaissent pas encore notre maison, à venir nous visiter, et nous sommes certains que nos prix modérés, ainsi que notre grand assortiment de marchandises leur donneront pleine et entière satisfaction.

Vos dévoués,

S. BOURGEOIS & CIE

Nous sommes agents pour les Poêles et Fournaises des manufactures renommées qui suivent:

The William Buck Stove Co.

The Moffat Stove Co.

The McClary M'fg Co.

The D. Moore Co.

Tee Record Foundry Co.

ARTICLES DE SPORT

Fusils, Carabines, Cartouches,

Poudre à fusils, Poudre à miner.

Articles de Pêche de toutes sortes.

Patins, Couvertes à Chevaux,

Robes de Carrioles.

Bois de Voiture,

Essieux,

Ressorts.

Nous avons toujours en mains un assortiment des plus complets des marchandises suivantes:

Ferronnerie,

Quincallerie,

Fer et acier en barre,

Ferblanterie, Granit,

Ustensiles de Cuisine,

Coutellerie, Outils,

Instruments Agricoles,

Peintures et Vernis,

Huile à Peinture,

Huile à Machinerie,

Vitres, Clous,

Papier à couverture,

Ciment,

Plâtre à Enduits,

Plâtre à Terre,

Câbles,

Poulies,

Courroies,

Épiceries,

Vins,

Liqueurs,

Benzine,

Gazoline,

Alcool Méthyllique,

P. S.—Une attention spéciale est apportée aux ordres reçus par correspondance.



dant à Green de faire usage des noms qu'il connaissait, ajoutant que: "il est légal qu'un employé ayant quitté son patron, puisse s'établir dans la même ligne d'affaires que celui-ci, et dans la même ville, si aucun contrat ne s'y oppose; que le nouveau marchand peut, sans crainte de conséquences légales, chercher à attirer chez lui les clients de son ex-patron, dont, accidentellement, et de *bona fide* il a appris les noms durant sa période de service; mais, dit le juge, dans la cause Robb-Green, il s'agit d'un évident abus de confiance, avec intention d'en tirer plus tard des avantages. La cour ne saurait donc tolérer une telle conduite de la part d'un serviteur mal intentionné avec préméditation.

Un autre juge éminent, ayant à considérer une affaire de secrets de commerce, décida que: "il ne fait aucun doute, qu'une personne ayant un secret commercial, et qui emploie des personnes sous contrat exprimé ou inféré; ou remplissant un devoir exprès ou tacite; est en droit de défendre que ces personnes pénètrent le dit secret, afin de s'en servir contre elle."

Une autorité éminente en la matière dit aussi: "Là, où un patron a des machines qu'il a inventées, dont il désire tenir secrète la nature et les particularités, s'il a fait part de son désir à son employé lors de son entrée en service, même en l'absence d'un contrat explicite de la part de l'employé, ce dernier devra légalement garder le secret de son maître; sinon, la cour d'équité considérera le dit employé comme fautif: au cas où celui-ci voudrait profiter du dit secret, soit à son avantage personnel soit à celui d'une tierce personne."

Dans maints cas, cependant il est probable que la loi demeure sans effet; soit que les patrons lésés ignorent le tort que leur font leurs anciens employés; soit, que sachant moralement que leurs secrets d'affaires sont livrés à des concurrents ils ne peuvent le prouver.

Néanmoins la loi existe, et si elle était plus généralement connue, il est à présumer qu'on l'invoquerait davantage.

La loi anglaise va même plus loin qu'en cour d'équité; car dans une provision de la loi sur les manufactures, il est prévu que la divulgation d'un secret de commerce de la part d'un employé, est un forfait que l'on peut punir d'une amende ne dépassant pas 10 livres sterling; (c'est-à-dire environ 50 dollars) que le secret ait été communiqué directement à l'employé en question, ou à un de ses camarades de travail. La même sentence étant applicable à tout individu qui demande

de telles informations à un employé.

Heureusement, de tels cas de complet abus de confiance sont assez rares. Cependant, quand un employé va d'une maison d'affaires à une autre, il est en quelque sorte disposé à emporter avec lui toutes les informations d'affaires possibles, afin que ses services n'en aient que plus de valeur dans sa nouvelle position. Cela peut arriver très honnêtement, les connaissances communiquées de cette façon, étant légitimement acquises en affaires. Autre chose est la divulgation des secrets recherchés, qui se produit parfois. La meilleure sauvegarde contre cet état de choses, ce n'est pas la loi; mais bien de ne confier les places de confiance qu'à des employés scrupuleusement choisis; la loi ne devant être invoquée qu'en dernier ressort.

LA PRESSE SPECIALISEE

La presse technique et professionnelle du commerce, dit le "Printers' Ink" — la presse spécialisée, comme l'a appelée un investigateur sérieux de cette branche du journalisme — est un anneau de la chaîne de la machine distributive, dont on ne peut se passer dans aucun système concerté d'annonces. Quand le manufacturier ne peut payer pour ses produits qu'une seule sorte d'annonces, le journal commercial est le moins coûteux, et celui qui rend le plus, sur une grande étendue; car, par lui, le dit manufacturier cultive la clientèle de détail et profite de la machinerie distributive de détail. Quand le manufacturier est en position de faire usage des moyens généraux et qu'il annonce ses produits auprès du consommateur, le journal commercial franchit, en quelque sorte comme un pont, l'espace qui sépare la manufacture du magasin; rendant les annonces générales beaucoup plus profitables que lorsqu'on essaye d'imposer aveuglément les marchandises au détaillier. Pour le manufacturier dont la position ne permet pas d'avoir un personnel organisé pour la vente, les journaux commerciaux remplacent les voyageurs de commerce. Par l'usage judicieux de tels journaux, un manufacturier peut profiter des commis voyageurs de toutes les maisons de gros qui écoulent des marchandises dans le champ commercial qu'il exploite. Avec beaucoup de perspicacité, l'éditeur d'un grand journal de New-York, fait remarquer que: la presse spécialisée est en réalité une forme concentrée d'annonces pour le client; car de nos jours, le détaillier est tout puissant quant à la distribution; c'est lui qui détermine ce que le manufacturier doit faire, et ce que l'importateur doit faire venir des pays étrangers.

L'ART DE VENDRE

[H. C. Scheuer]

On demandait à un commerçant américain, qui a beaucoup voyagé à l'étranger et qui est très au courant de tout ce qui concerne le commerce dans les autres pays, quelles étaient ses impressions sur le vendeur européen, et quel est le trait caractéristique qui le distingue des autres vendeurs. "C'est sa connaissance approfondie de la marchandise qu'il vend", répondit-il.

La possession d'une telle connaissance, unie à la politesse et à la déférence dont font preuve envers leurs clients nos concurrents étrangers, doit former la partie la plus essentielle de l'art du vendeur moderne.

Aujourd'hui le public intelligent exige du vendeur américain une plus grande connaissance de la marchandise offerte, et de sa convenance. C'est surtout grâce aux voyages à l'étranger, auxquels les américains s'adonnent si largement, que l'on reconut ce manque de connaissances pratiques chez nos vendeurs; car les acheteurs, après un séjour en Europe dans les grands centres de l'art et de la culture intellectuelle, désirent se procurer chez eux les choses artistiques qu'ils ont admirées au loin. Ils espèrent aussi rencontrer chez nos vendeurs cet art de vendre consommé qui fait la grande force de nos rivaux étrangers et est le secret de leur succès.

Ceux-ci ont acquis leurs connaissances techniques aux sources mêmes de la vie commerciale, la manufacture, et, par de longues années d'apprentissage, ils se sont mis à la hauteur des exigences de leur situation, aussi sérieusement et avec autant de soin qu'un homme du métier.

Le commerce en Amérique a conquis une position dont l'importance augmente d'année en année, et les mesures prises pour l'instruction de leurs employés par les patrons qui sont dans le mouvement, montrent que ces derniers se sont rendu compte de ce fait.

Cependant, nous devons considérer que les conditions sociales et commerciales de l'Europe sont tout-à-fait différentes de celles qui existent actuellement dans ce pays-ci. En général, le vendeur américain apprend son métier du mieux qu'il peut, ou plutôt suivant le temps dont il dispose, et d'habitude dans des établissements où il ne voit que les articles finis, prêts pour la vente; il ignore donc complètement les détails de fabrication par lesquels les articles de sa ligne spéciale doivent passer, pour arriver à la perfection et être vendables.

Ce manque de connaissances chez un vendeur engendre un manque de confiance en lui-même, ce qui le rend incapable de discerner et d'expliquer d'où provient la différence qui existe entre la valeur

THE STANDARD FOUNDRY CO'Y.

Bureau Principal et Manufacture a

LONGUEUIL, = = Que.

Telephone 22.

Manufacturiers de

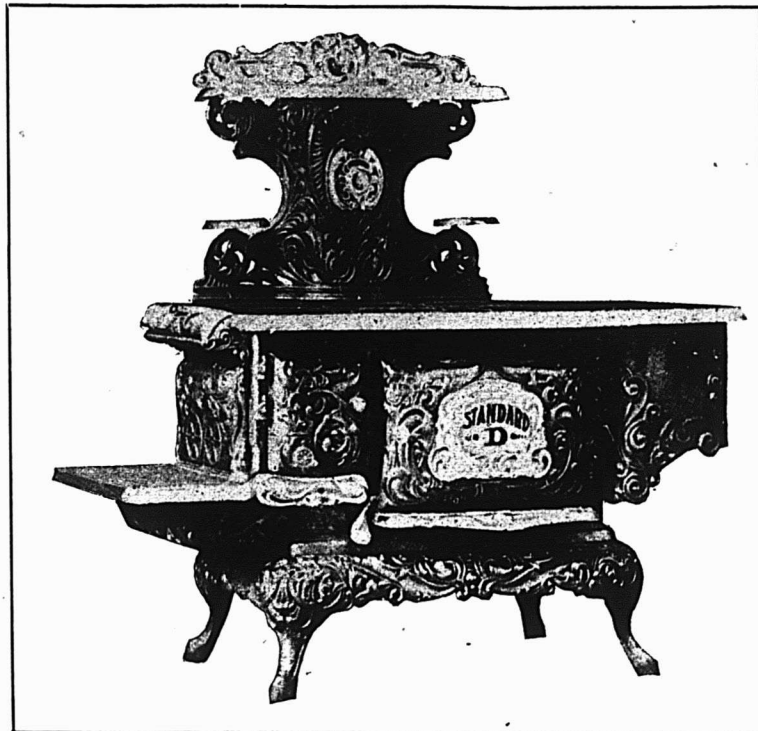
Poeles de
Cuisine



Ranges



Fournaises
de Passage



Manufacturiers de

Chandrons
et
Pièces de
Fonderie
en tout
Genre.

Le Standard D

Est entièrement nouveau et moderne sous tous les rapports ; comme dessin et fini, il est la perfection même.

DEMANDEZ NOTRE GATALOGUE ET VOYEZ NOS LIGNES COMPLETES A NOS

Salles d'Echantillons, 55 Rue St. Sulpice, Montreal

Telephone Bell Main 542.

des marchandises de haute marque qu'il peut avoir à montrer, et celle d'une contrefaçon qui peut être offerte à un prix beaucoup plus bas par un concurrent peu scrupuleux.

Nous venons d'expliquer la différence qui existe, dans leurs connaissances fondamentales, entre le vendeur Européen et son confrère d'Amérique. Afin que nos vendeurs s'instruisent, nous suggérons l'idée qu'on leur offre l'occasion d'acquérir par eux-mêmes les connaissances pratiques qui leur manquent, soit au moyen d'écoles du soir, soit au moyen de conférences, ou, d'une manière beaucoup plus commode, au moyen de bibliothèques bien comprises, qui devraient être installées dans tout établissement commercial. Chaque section d'un tel établissement devrait être pourvue de livres, contenant des renseignements détaillés au sujet de la production, de la manufacture et de l'apprêtage des articles mis en vente dans cette section.

Il est évident qu'il y a un désir inné chez le vendeur d'être en possession de tous les faits intéressants la marchandise qu'il peut avoir à vendre, de manière à faire valoir davantage l'utilité de ses services et par suite à devenir apte à gagner un salaire plus élevé.

C'est un fait bien connu qu'un vendeur connaissant à fond tout ce qui concerne l'article qu'il présente, gagne la confiance de ses clients; par conséquent il augmente le chiffre de ses ventes et amène à ses patrons cette classe de clients qui apprécient les affaires honnêtes, des marchandises sur la qualité desquelles ils peuvent compter, et des conseils intelligents dans le choix de leurs achats.

Ces connaissances indispensables en matière commerciale peuvent s'acquérir facilement et en peu de temps, et donneront au vendeur des idées nouvelles et nombreuses sur la partie dans laquelle il s'est spécialisé.

LA GUTTA-PERCHA, LE CUIVRE ET LES CABLES SOUS-MARINS

LORSQUE la gutta-percha arrive des pays de production, elle est toujours mélangée à une quantité plus ou moins considérable d'impuretés naturelles ou frauduleusement introduites dont il faut la débarrasser complètement avant de pouvoir l'employer à un usage industriel quelconque.

Mais c'est surtout, dit l'Electricien, lorsque la gutta doit servir à la fabrication de câbles sous-marins que ce nettoyage réclame des soins, tout particuliers, à tel point que pour pouvoir être employée sans danger, elle doit être complètement débarrassée de tous les corps étrangers, jusque même à un grain de poussière. La moindre impureté mal placée peut altérer l'isolement d'un câble et

devenir occasionnellement, le câble une fois mis en place, la cause d'un travail dans tous les cas difficile et dont le coût peut atteindre des centaines de mille francs.

En outre des impuretés, il est encore nécessaire de réduire à son minimum la quantité d'eau, généralement 10 à 15 p. c., que la gutta retient encore après le nettoyage des impuretés et, pour arriver à ce résultat, on doit la faire passer successivement dans deux appareils spéciaux à la préparation de la gutta pour câbles sous-marins, désignés le premier sous le nom de sécheur à vis, sorte de prérisseur chauffé extérieurement par un courant de vapeur, duquel elle esort, contenant encore 8 à 10 p. c. d'humidité; le second sous celui de sécheur lisse, composé de deux cylindres métalliques horizontaux tournant lentement en sens inverse, sur lesquels on fait passer la gutta jusqu'à ce qu'elle ne renferme plus que 4 à 5 p. c. d'eau interposée.

Ainsi préparée la gutta-percha est propre à recouvrir les fils métalliques d'un câble sous-marin.

Un câble sous-marin se compose d'un conducteur métallique, d'une matière isolante qui entoure ce conducteur et d'une armature protectrice, destinée à protéger le conducteur et son isolant qui constituent ce qu'on appelle l'âme du câble.

Le conducteur d'un câble sous-marin est en cuivre. C'est le métal qui offre le moins de résistance au passage du courant électrique: on ne pourrait lui opposer que l'argent, mais ce dernier métal ne saurait être employé à cause de son prix encore trop élevé.

Les premiers câbles sous-marins ont été fabriqués avec les meilleures sortes de cuivre que l'on pouvait à l'époque se procurer sur les marchés, sans trop se préoccuper de leur degré de conductibilité électrique; mais, lorsque, pendant la construction du premier câble transatlantique, le professeur William Thomson, devenu depuis lord Kelvin, eut fait la remarque que le conducteur de ce câble présentait, suivant les parties soumises à l'essai, des résistances électriques inégales, et qu'il eut démontré que le rendement d'un câble en vitesse de transmission des signaux est inversement proportionnel à la résistance totale de son conducteur, on comprit de suite l'intérêt qu'il y avait à choisir des cuivres aussi bons conducteurs que possible du courant électrique.

L'étude de cette partie de la construction du câble fut confiée au docteur Mathiessen qui se servit de cuivre rigoureusement pur, obtenu par voie électrolytique sortirent du laboratoire pour en faire comparaison avec les types de cuivre fournis par le commerce. A la suite de ces essais, les fabricants de câbles sous-marins exigèrent de leurs fournisseurs

du cuivre de plus en plus pur, ou, mieux dire de plus en plus conducteur; les chercheurs se mirent à l'ouvrage, les procédés de production de cuivre électrolytique sortirent du laboratoire pour entrer dans les usines, et chaque câble nouveau put se fabriquer avec du cuivre d'une conductibilité électrique supérieure à celle du cuivre de son prédécesseur.

L'étalon Mathiessen étant 100, la conductibilité du cuivre employé en 1851 pour le premier des câbles sous-marins, celui de Calais à Douvres, était de 42, celle du câble transatlantique de 1857, de 59. Deux ans plus tard, le cuivre du câble de la mer Rouge possédait déjà une conductibilité de 75. Enfin, cette conductibilité était pour le câble transatlantique de 1865 de 96 et, en 1883, on atteignait déjà 97,5 pour le câble de la mer d'Irlande.

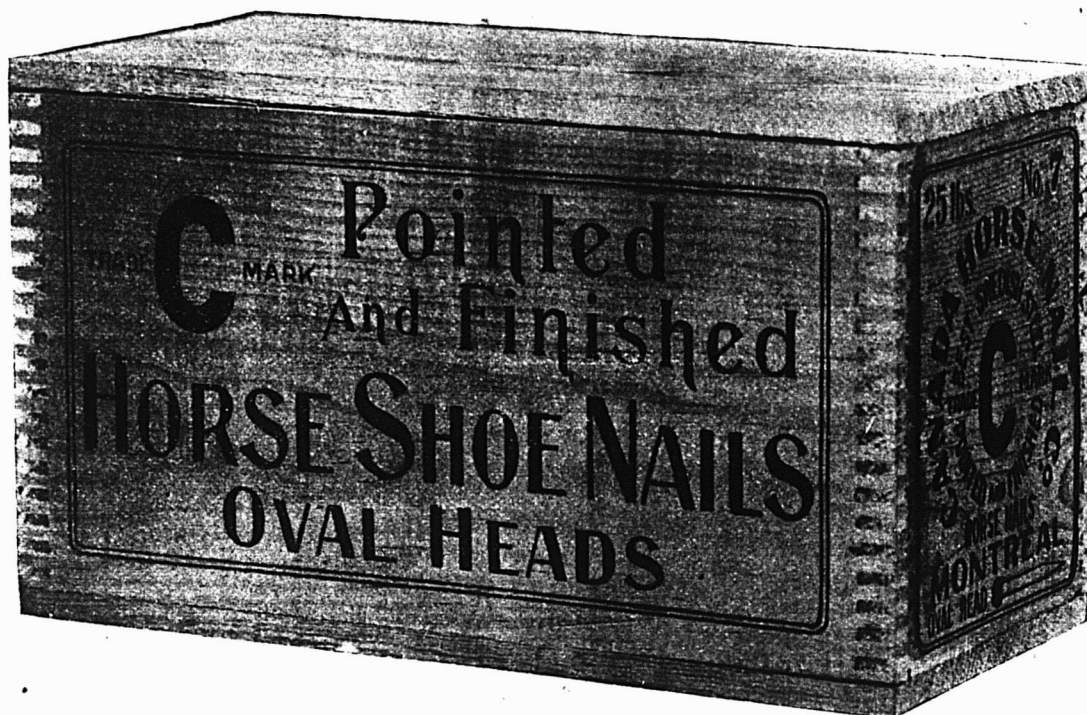
Finalement, on en est arrivé à produire aujourd'hui couramment du cuivre dont la conductibilité électrique est supérieure à celle de l'étalon Mathiessen.

La matière isolante qui entoure ce conducteur, et qui sert à le séparer de la masse liquide dans laquelle tout courant irait se perdre s'il n'en était électriquement isolé, doit remplir certaines conditions indispensables. Cette matière doit avant tout présenter une résistance aussi grande que possible à tout passage de courant électrique en même temps qu'elle devra conserver cette propriété lorsqu'elle se trouvera plongée au fond de la mer et aussi longtemps qu'elle y demeurera; elle devra en outre n'avoir aucune action nuisible sur le cuivre, en même temps qu'elle devra être susceptible de l'envelopper dans une gaine rigoureusement imperméable, sans absolument aucune fissure, aussi imperceptible qu'elle puisse être et cela sur toute la longueur du câble. Enfin, il faut que cette matière soit assez élastique pour pouvoir supporter les courbures qu'exige la fabrication du câble et ses divers enroulements, en même temps qu'elle doit pouvoir toujours résister sans s'altérer dans sa cohésion avec le conducteur ou avec elle-même, aux déformations et tiraillements qu'elle pourra avoir à subir pendant les nombreuses manipulations qui accompagnent forcément l'embarquement et la mise à l'eau d'un câble sous-marin.

De tous les corps naturels ou artificiels essayés jusqu'à ce jour, on n'a pu encore en trouver qu'un qui puisse répondre pratiquement à toutes ces exigences, c'est la gutta-percha.

Convenablement nettoyée et débarrassée de la gutta-percha se place autour du conducteur, en couches d'épaisseur variable, sous forme généralement au nombre de trois. Bien que naturellement plus coûteuse que le cuivre, si l'on ne s'agissait que d'envelopper le

Laurier
 et les
 clous
 à cheval
 marque
 "C"



Ont fait appel au peuple Canadien, et l'un et les autres ont été appuyés par une grande et croissante majorité.

Ab. Lincoln n'avait pas tout-à-fait tort, quand il disait: "On peut duper une partie du public en tout temps, et le public tout entier quelquefois; mais on ne peut pas duper le public tout entier et tout le temps."

Lorsque vous voyez qu'une majorité composée du "public tout entier" emploie les clous à cheval marque "C", vous pouvez être assurés qu'il y a de bonnes raisons à cette préférence.

Si vous ne vendez pas notre marque "C", nous aimerions vous en envoyer des échantillons, à titre gratuit, pour les distribuer aux maréchaux-ferrants, vos clients, afin qu'ils les essaient.

CANADA HORSE NAIL CO.

Montréal.

ducteur d'une seule couche de gutta-percha aussi épaisse, à elle seule, que celle des trois couches réunies, le système des trois couches a été adopté afin de parer aux points faibles d'isolement qui pourraient se produire sur quelque partie de l'enveloppe en gutta-percha, par suite de quelque impureté passée inaperçue ou par suite de petits canaux remplis d'air humide qui se forment quelquefois dans la masse, malgré tous les soins apportés au nettoyage, au pétrissage, au séchage et à l'homogénéité de la gutta employée. Si l'un ou l'autre de ces défauts peut par malchance se présenter dans l'une ou l'autre des trois couches superposées, il n'est, par contre, guère admissible que deux défauts, encore moins trois, viennent à se rencontrer sur le même point et l'on évite ainsi pratiquement toute chance de laisser au courant électrique un passage par lequel il puisse avoir tendance à s'échapper.

Mais pour arriver à ce résultat, il est en même temps absolument nécessaire que les trois couches aient entre elles une adhérence complète sur toute la longueur du câble. On arrive à ce résultat au moyen d'une composition connue sous le nom de Chatterton, produite par le mélange de trois parties de gutta-percha épurée, c'est-à-dire débarrassée de toute impureté, une partie de colophane et une partie de goudron de Norvège fondus ensemble.

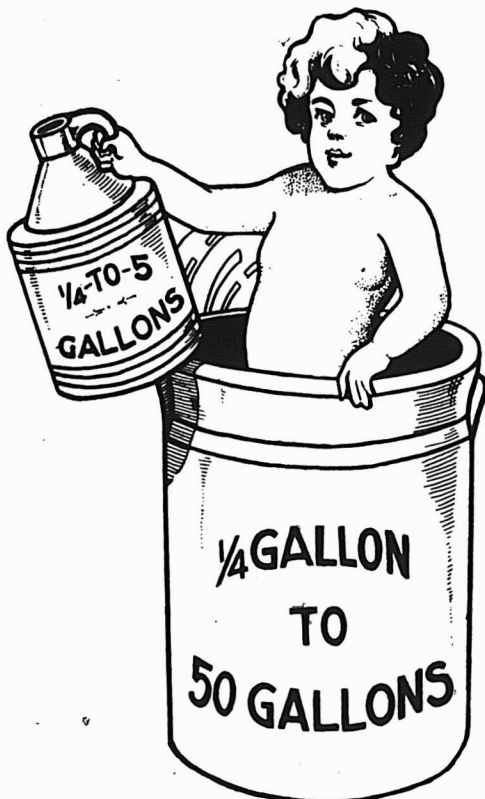
Cette composition sert également à recouvrir le conducteur métallique et à le faire adhérer avec la première couche de gutta-percha qui, même posée à chaud, ne ferait que très imparfaitement corps avec le cuivre, par suite de la tendance de la gutta-percha à se détacher de tout métal et même de tout corps lisse en se refroidissant. Sur cette première gaine de gutta, on pose une nouvelle couche de chatterton et finalement la troisième couche de gutta, le tout au moyen d'appareils spéciaux à cette fabrication, desquels le conducteur et ses enveloppes de gutta sortent finalement dans un état absolu d'adhérence entre eux.

Depuis les premiers câbles sous-marins et jusqu'aujourd'hui on a toujours et longuement discuté sur les qualités de la gutta-percha les plus propres à la bonne confection d'un câble sous-marin et au fur et à mesure que les sortes de gutta qui ont été utilisées dans la fabrication des premiers câbles sont devenues de jour en jour plus rares, si l'on en rencontre encore même aujourd'hui quelques petits lots, la solution de cette question est devenue de plus en plus ardue. Ainsi les clauses d'un cahier des charges de la construction d'un câble sous-marin dans un pays ne sont souvent pas comparables, en ce qui concerne la gutta-percha, avec les clauses d'un cahier des charges d'un pays voisin, consé-

quence inévitable du peu de connaissances exactes que nous passédons encore sur cette matière. Finalement, les fabricants de câbles sous-marins en sont réduits à ne pouvoir avoir d'autre opinion sur la qualité de la gutta à employer que celle qui résulte du cahier des charges dont ils ont à exécuter les conditions.

Ces cahiers des charges comportent généralement, d'un côté, une limite inférieure d'isolement destinée à servir de garantie contre les défauts de fabrication, et, de l'autre, une limite supérieure de ce même isolement destinée à enlever aux fabricants la possibilité de se servir de gutta-percha trop résineuse, c'est-à-dire de qualité inférieure; enfin le cahier des charges détermine encore le maximum d'impuretés et d'humidité et le minimum de gutta pure que doit contenir la gutta-percha employée à l'isolement du conducteur.

Ces prescriptions et particulièrement celles qui se rapportent aux limites d'isolement comportent malheureusement les défauts de leurs qualités et les fabricants de câbles se voient souvent dans la nécessité de repousser telle partie de gutta de qualité bien supérieure à celle du mélange des guttas diverses qu'ils sont dans la nécessité de confectionner pour ne pas sortir des conditions du cahier des charges qui leur est imposé. Il



Poterie en

Grès Supérieure.

Nous fabriquons et vendons
les meilleures lignes de

Poterie en Grès,

de Spécialités en Grès,

et d'Articles en Grès recouverts d'osier.

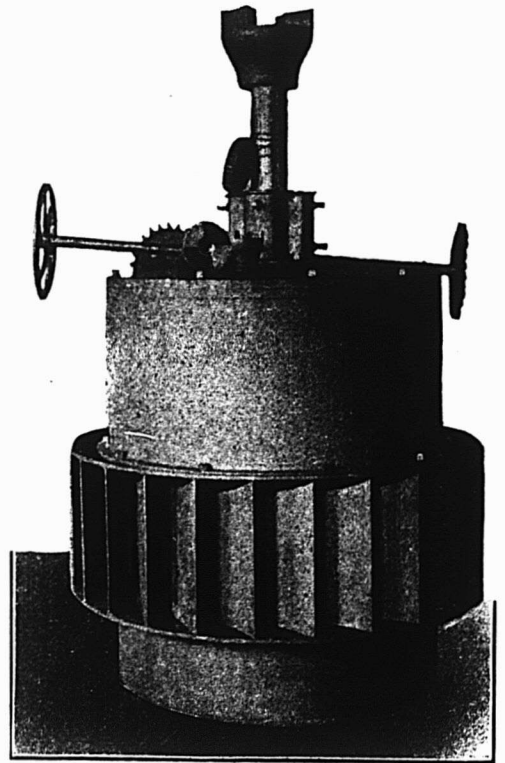
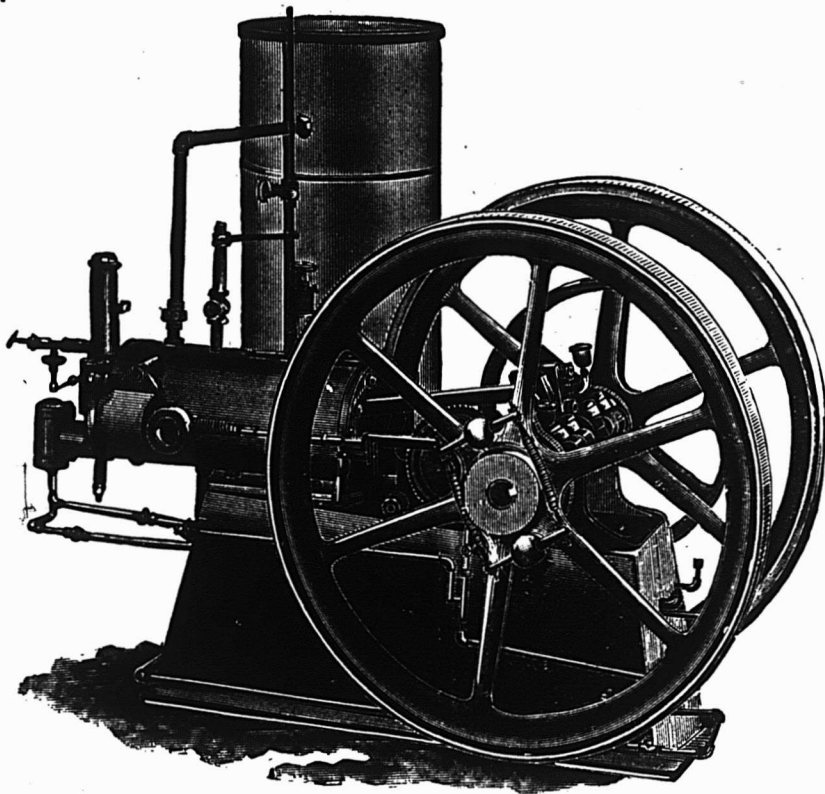
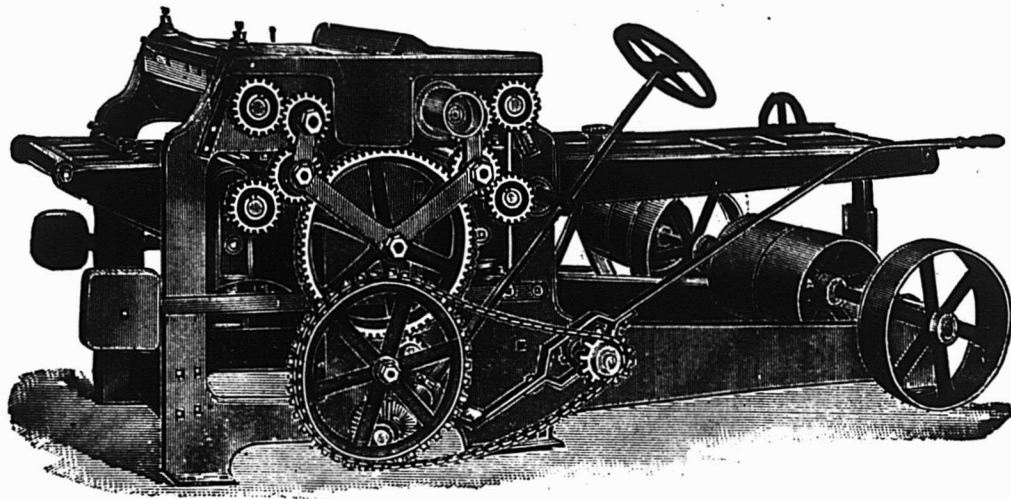
qui soient sur le marché du Dominion.

Notre stock est le plus grand et le plus complet.
Les prix sont corrects. Demandez le catalogue.

THE TORONTO POTTERY CO., LIMITED, TORONTO,

ENTREPOTS: 75-81 COTTINGHAM STREET.

CANADA.



LA CIE SAVOIE-GUAY,

PLESSISVILLE, P. Q.

FABRICANTS DE

Turbines Hydrauliques améliorées de diverses dimensions, Moteurs à Gazoline, Mécanismes de Scie Ronde, Déligneuses Doubles, Machines à Bardeau, Raboteuses—Bouveteuses, Machines à façonner le Bois, Machines à Moulures découpées (Shapers), Machines à Lattes, Scies à Ruban, Rouleaux à Polir, Godendarts à table, à bascule et suspendus pour le bois de corde et de pulpe, Articles de Fromageries et Beurreries, Arbres de Couche, Supports, Paliers, Poulies en fonte et en bois, et enfin toutes espèces de machines pour moulins à scie et manufactures.

nous semble qu'on obtiendra du fabricant une couverture isolante d'une qualité générale supérieure si l'on se bornait simplement à déterminer le maximum d'impuretés et d'humidité et le minimum de gutta pure que cette couverture doit contenir.

Les quantités de gutta-percha employées dans la construction d'un câble sous-marin varient sur la longueur d'un même câble suivant que les parties de ce câble devront reposer en basse eau ou en eau profonde. Chaque mille de câble comportera une quantité très approximative de 265 lbs. de gutta-percha dans le premier cas et de 320 lbs. dans le second. Dans les endroits de profondeur exceptionnelle elle peut atteindre 350 lbs. La masse de gutta-percha employée à cette fabrication spéciale a été de 68,131,470 lbs pour la période des dix années allant de 1885 à 1896, et l'on peut évaluer à un minimum de 110 millions de livres la quantité de gutta-percha épurée consommée par la construction des câbles sous-marins depuis l'origine de leur fabrication jusqu'à nos jours, représentant, tant en achat de matière première qu'en dépenses de nettoyage et de mise en état de service, une somme totale qui ne doit guère s'écarter de \$400,000,000.

Ayant à subir les mouvements de la masse liquide dans lequel il est plongé, le câble doit encore être entouré d'une armature destinée spécialement à le protéger contre le fond de la mer sur lequel il repose, en même temps que contre les chocs qu'il pourrait recevoir du fait de bateaux ou de toute autre cause. Cette armature, qui doit être d'autant plus puissante que le câble se rapproche de la côte, se compose généralement de fils d'acier galvanisé disposés concentriquement autour du câble et supportés par une sorte de matelas en jute goudronné disposé autour de l'enveloppe de gutta-percha. Ces fils d'acier sont à leur tour, après qu'ils ont été mis en place, eux-mêmes recouverts d'une enveloppe également en jute goudronné ou tanné, destinée à augmenter l'adhérence du câble avec les tambours sur lesquels il doit être enroulé pour son embarquement et à faciliter par cette adhérence même sa descente à la mer.

En résumé, de toutes les matières dont se compose un câble sous-marin c'est la gutta-percha qui peut réclamer la plus large part dans la réalisation pratique de la télégraphie sous-marine, qu'on aurait eu, sans doute, beaucoup de mal à réaliser sans elle. L'honneur d'avoir le premier compris l'importance de cette application de la gutta-percha revient au physicien anglais Walker, qui, le 10 janvier 1849, constata pratiquement, dans une expérience restée célèbre, qu'un fil de cuivre enveloppé de gutta-percha placé sous l'eau, dans le port de Folkestone

et se rendant à un navire placé à 2.3 milles au large, conduisait parfaitement le courant électrique, car il permettait de transmettre des signaux tout aussi bien que sur la terre.

Environ dix-huit mois plus tard, le 28 août 1850, le *Goliath* sortait du port de Douvres se dirigeant sur le cap Gris-Nez, filant derrière lui le premier câble sous-marin. L'enthousiasme fut immense parmi la foule considérable qui avait assisté au départ du *Goliath* et qui attendait le résultat de l'opération, lorsque, le même jour, vers huit heures du soir, une dépêche télégraphique partie du cap Gris-Nez vint annoncer à Douvres l'heureuse fin de ce travail.

Mais, hélas! quelques heures plus tard, une dépêche partie de Douvres n'arrivait pas à destination: le câble, insuffisamment protégé par une armature en plomb, roulé par la mer contre les rochers, s'était brisé près des côtes de France.

Toutefois cet insuccès n'était pas de nature à ralentir l'ardeur des directeurs de cette première entreprise, et en effet, le 25 décembre 1851, le *Blazer* commençait au point du jour, au cap Southerland, près de Douvres, la mise à l'eau d'un nouveau câble composé de quatre fils de cuivre de 11/2 mm de diamètre, contenus dans une gaine de gutta-percha ayant un diamètre de 7 mm, enveloppés de cordes en chanvre goudronné, le tout fortement serré au moyen de fils de fer galvanisé de 8 mm de diamètre, composant ensemble une sorte de câble métallique, souple et solide à la fois, d'un diamètre total de 32 mm.

Dans la soirée du même jour, le câble dévidé en entier reposait sur le fond de la Manche, mais on s'aperçut avec douleur qu'il s'en manquait environ d'un kilomètre pour qu'il put atteindre Sangatte, à une lieue de Calais, point choisi pour l'atterrissement du câble sur les côtes de France. On prit sur-le-champ les dispositions nécessaires pour préparer en toute hâte un bout de câble provisoire et le lendemain on put atteindre le cap de Sangatte. Aussitôt l'échange de dépêches entre Calais et Douvres s'opéra avec une entière facilité. La distance à parcourir entre Southerland et Sangatte était de 20.5 milles; on avait immergé 24.86 milles de câble, soit près du quart en plus de la distance réelle.

On s'occupa de suite de remplacer le bout de câble provisoire par un morceau de câble définitif, et le 31 décembre de la même année 1851, avait lieu la cérémonie de l'inauguration officielle de la télégraphie sous-marine par une dépêche expédiée, à travers la Manche, par la reine d'Angleterre au président de la République française.

LA PRODUCTION DU FER ET DE L'ACIER

Le département du travail et de statistique commerciale du ministère du commerce anglais a adressé une statistique, destinée aux membres de la Chambre des Communes, donnant des détails d'un intérêt considérable sur la production du fer et de l'acier dans les principaux pays producteurs de ces matières, comprenant l'Angleterre, l'Allemagne et le Luxembourg, les Etats-Unis d'Amérique, la France, la Suède, la Belgique, l'Espagne et l'Autriche-Hongrie. La production en dehors de ces pays est de très faible importance.

Les documents statistiques se réfèrent particulièrement à la période s'étendant des années 1890 à 1902, il y a cependant des chiffres se rapportant à l'année 1903.

Le mémoire traite d'abord de la production du minerai de fer qui s'est élevée, en l'année 1902, à environ 95 millions de tonnes dans le monde entier. Environ 80 p.c. de cette quantité ont été extraits dans quatre pays:

Aux Etats-Unis, 35,554,000 tonnes de 1,016 kil.; Allemagne, 17,964,000; Angleterre, 18,426,000; Espagne, 7,905,000.

Les chiffres inclus dans le mémoire donnent la production par tête d'habitant. Ceci est le témoignage le plus réel de l'activité commerciale d'une nation. La production de minerai par tête d'habitant fut en 1902 de 0.31 tonne pour l'Allemagne, tandis que pour l'Angleterre elle a été de 0.32 tonne. Les Etats-Unis surpassent ces chiffres sous ce rapport, la production y a été de 0.45 tonne pour la même année.

Le minerai est trop essentiellement une matière brute et dépend trop largement des conditions naturelles pour que des conclusions puissent être tirées en ce qui a trait aux entreprises industrielles d'une nation. Ainsi la Suède jouit du rapport de production le plus élevé, il était de 0.56 tonne par tête d'habitant en 1902, passant bien avant l'Amérique, bien qu'elle n'ait extrait que trois millions de tonnes; l'Espagne qui produisit près de 8 millions de tonnes pendant la même année, a un coefficient de 0.42 tonne par tête. D'un autre côté, la Belgique n'a extrait en 1902 que 166,000 tonnes de minerai de fer, sa production par tête étant que de 0.02 tonne, ce qui est le cas de tous les pays.

Mais si l'on considère la quantité totale de minerai de fer consommé, les tableaux statistiques nous révèlent des conditions inverses, les exemples les plus frappants sont fournis par la Belgique et l'Espagne. La Belgique

O. CHALIFOUX & FILS

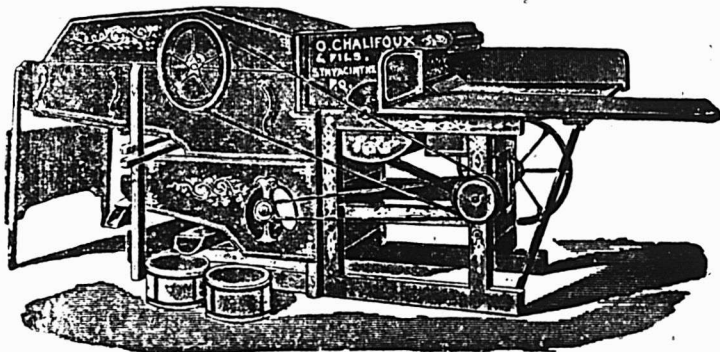
St-Hyacinthe, Que.

ETABLIS EN 1848.

Manufacturiers d'Instruments Aratoires et Moulins à Scie.

BATTEUR DOUBLE (Patron Américain)

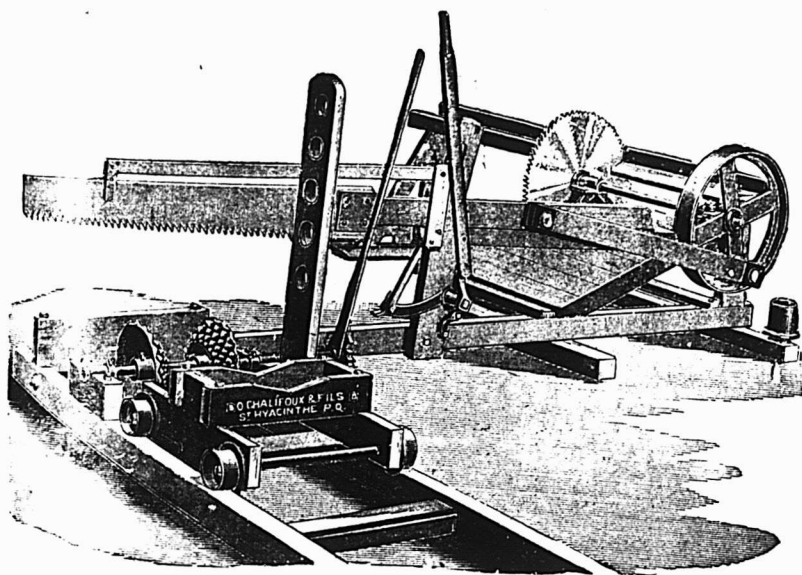
Batteur, Vanneur et Séparateur (Patron Américain) muni de deux ballots au sas, bien que la vignette n'en montre qu'un, ils sont indispensables pour le triage parfait des grains, agrains, etc



Cette machine est faite forte et durable. Elle fait l'ouvrage vite et d'une manière parfaite. Le cylindre est fait de barres d'acier ajustées en mortaise à chaque bout et au centre, avec de forts bandages, ces barres sont très fortes et ont des trous carrés pour recevoir la dent, qui est aussi en acier. Il tourne indépendamment et ne commande aucune autre partie de la machine, ceci économise beaucoup sur le pouvoir et lui permet une plus grande vitesse. La table est en fonte. Les côtés du cylindre sont en fonte solide. Le secoueur est foncé en grosse tôle galvanisée. Le garde-grain circulaire est une amélioration de grande valeur récemment ajoutée à cette machine. Le crible est fait solide et très large.

Machine à débiter les Billots en bois de corde. de Poêle ou Pulpe.

Dite Godendart et Scie Ronde combinés (patentés).



Nous attirons votre attention sur notre nouveau Godendart et Scie Ronde combinés. Nous avons amélioré cette machine en la construisant avec un charpente séparée du pouvoir et qui peut s'adapter à n'importe quel pouvoir, vapeur ou autre, mais elle est faite spécialement pour Manège (Horse-Power), de 1 à 2 chevaux, qui la fait fonctionner de la même manière que le Batteur. Cette machine est indispensable pour les chantiers.

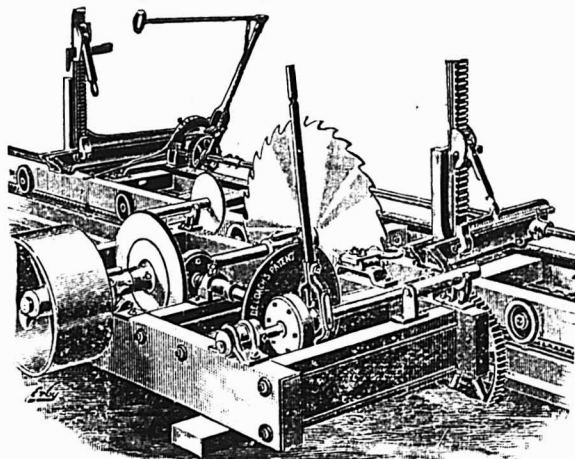
PRESSE A FOIN-DEDERICK



Cette vignette montre notre presse perpétuelle à levier rétroactif. Cette presse est légère, forte, bien faite et très puissante. Nous garantissons cette presse pour être la meilleure sur le marché et nous ne craignons pas de la mettre en parallèle avec toutes autres presses à la demande de l'acheteur et laisser celui-ci faire son choix. Celle qui est le plus en usage aujourd'hui est la 17 x 22, nous fabriquons aussi la 14 x 18. Cette presse n'a pas ou presque pas besoin d'être réparée. Ceci est surprenant, nous avons 600 de ces presses en marche et nous sommes les seuls qui les fabriquons en Canada; de là, il faut que la pratique achète de nous ses réparages et nous n'en vendons pas pour \$200.00 par année, ce qui ferait une moyenne de 35 cts par presse, par année. Tous les commerçants de foins pour l'étranger achètent de préférence les ballots faits par notre presse, pour la raison qu'ils se chargent avec plus d'avantage dans les chars et paraissent mieux.

Moulin à Scie avec Friction variable Patente "De Loach"

Avec chien duplex "Champion" et levier rochet amélioré



Ce moulin marche avec une rapidité éclair et est garanti d'une précision parfaite. Il peut scier 500 pds de bois par chaque force de pouvoir, c'est-à-dire qu'avec un pouvoir de 4 forces il sciera 2,000 pds de planches par jour et jusqu'à 10,000 pds avec un pouvoir de 15 à 20 forces. La vitesse du traîneau varie de 0 à 6 pouces par chaque révolution de la scie. Le traîneau est sous le contrôle absolu du scieur. Nous garantissons qu'avec une grande poulie, ce grément peut faire fonctionner très avantageusement une scie de 56 pouces avec un pouvoir de 4 forces, et scier 2,000 pds de planches par jour. C'est le seul moulin avec lequel vous pouvez reculer le traîneau aussi facilement que vous pouvez l'avancer. Pour plus de détails, demandez notre circulaire spéciale.

range en troisième place sur la liste en ce qui concerne la quantité de minerai travaillé par tête d'habitant, le rapport est de 0.34 par tonne. Les Etats-Unis viennent en second rang avec 0.33 tonne. Cette méthode de comparaison fait voir que l'Angleterre tient encore le premier rang parmi les consommateurs de minerai de fer, mais elle est serrée de très près par les Etats-Unis.

La quantité totale de fonte produite dans le monde pendant l'année 1902 est estimée à environ 44 millions de tonnes, dans lesquelles les Etats-Unis interviennent pour 17,021,000 tonnes, l'Angleterre pour 8 millions, 681,000 tonnes, l'Allemagne et le Luxembourg réunis pour 8,518,000 tonnes. En 1903, l'aspect des choses change, l'avance gagnée par l'Amérique dont la production au cours des années précédentes avait été si prodigieusement rapide, se modère énormément; il n'y a qu'une légère augmentation aux Etats-Unis et en Angleterre, tandis qu'en Allemagne, il y a eu un accroissement considérable de 1 1-2 million de tonnes. Les chiffres approchés de la production de fonte de fer s'établissent comme suit pour 1903: Etats-Unis, 18 millions de tonnes; Angleterre, 8,811,000 tonnes; Allemagne, 10,010,000 tonnes. Ainsi, pour la première fois, l'Allemagne, en 1903, dépasse l'Angleterre dans la production de la fonte, elle l'avait déjà dépassée dans la quantité d'acier fabriqué.

La production de fonte au Canada n'avait été que de 68,800 tonnes en 1898 elle a atteint 319,000 tonnes en 1902. Mais la plus grande partie du minerai extrait dans cette contrée est exportée.

L'exportation d'une matière lourde et à bon marché telle que la fonte n'est pas considérable, comme on devait s'y attendre. L'Angleterre en exporte plus que tous les autres pays, mais pas beaucoup plus d'un million de tonnes par an.

La vente de la fonte à l'étranger ne constitue pas une affaire satisfaisante; elle serait plus profitable si le fer était transformé en marchandise finie, tels que machines et instruments de divers genres.

Pour ce qui est relatif à la fabrication de l'acier, les chiffres reproduits dans le mémoire révèlent la position moins favorable de l'Angleterre comparée à celle de ses deux principaux concurrents, l'Allemagne et les Etats-Unis. Si l'on envisage le coefficient de production par tête d'habitant, non seulement l'Angleterre vient après les Etats-Unis, mais après l'Allemagne et même la Belgique.

En 1903, l'Angleterre et l'Allemagne ont produit 5,034,000 et 8,802,000 ton-

nes d'acier respectivement. Pour la première fois la production de l'Angleterre excède 5 millions de tonnes; elle a fait un petit gain absolu, mais une grande perte relative si on établit la comparaison avec son principal rival européen.

Les pays producteurs étrangers de fer et d'acier, spécialement l'Allemagne et les Etats-Unis, ont arraché à l'Angleterre le sceptre qu'elle avait tenu en main depuis si longtemps et cette conquête s'est accomplie avec constance.

Une commission des tarifs, dans laquelle M. Chamberlain siège comme président, a été instituée pour découvrir les causes de cette infériorité industrielle actuelle. Elles sont de natures diverses et complexes. Récemment dans une allocution adressée à la réunion de l'institution des ingénieurs-mécaniciens anglais, M. J. Spencer, de Newcastle, un des principaux fabricants d'acier du pays, a présenté quelques observations touchant ce problème. Il a parlé du grand esprit d'entreprise et du courage inlassable des manufacturiers américains dans la poursuite des affaires pour maintenir leur production sur une grande échelle. En Amérique,—et ceci est également vrai mais à un moindre degré pour l'Allemagne—il y a de vastes régions à ouvrir à l'exploitation, des lignes de chemins de fer à construire, des bâtiments à édifier, des mines à développer, des marchés de tout genre à organiser. Le fer et l'acier sont les éléments indispensables de ces entreprises et il n'est que naturel, question de tarif ou non, que ces matériaux soient fabriqués dans le pays tôt ou tard.

Les réseaux des chemins de fer en Angleterre sont, pour ainsi dire, achevés, il n'y a plus place pour de grandes lignes. Depuis 1898 jusqu'en 1901, l'Angleterre a ajouté environ 300 milles à ses lignes déjà construites; pendant la même période, les Etats-Unis en ont établi 10,750 et l'Allemagne 1,750. On comprend que l'établissement de ces lignes ait fourni un simple débouché aux matériaux, fer et acier, entrant dans leur construction, dans l'érection des ponts et ouvrages d'art, dans la fabrication des locomotives et du matériel roulant et les soins d'entretien.

Un grand débouché pour les produits indigènes américains réside dans l'usage qu'ils font des montures métalliques dans l'édification des immeubles et des monuments. Mais cette question ressort plutôt de l'architecture que de la production de l'acier. Il y a une région que l'Angleterre occupe en commun avec le reste du monde, où la concurrence règne sans restriction et l'Angleterre y a gardé sa suprématie. Nous

voulons parler de l'empire des mers dans lequel les bâtiments anglais surpassent en nombre les navires des nations rivales.

La quantité d'acier produite en Angleterre, par le procédé des fours à reverberie, est à présent environ le double de celle obtenue au convertisseur Bessemer; en Allemagne et aux Etats-Unis, environ les deux tiers de la production totale sont en acier Bessemer. Ce sont deux procédés distincts, les Anglais ont accordé leur préférence au premier et il arrive que pour effectuer des fournitures d'acier stipulées livrables en acier Bessemer, les fabricants anglais sont obligés de s'adresser à l'industrie étrangère.

Telle est, réduite aux proportions d'un vigoureux raccourci, la situation actuelle de l'industrie du fer et de l'acier.

ARTICLES DE SPORT

Vendus dans un magasin de quincaillerie

La question d'avoir en magasin des articles de Sport est d'un intérêt vital pour les quincailleries du détail; car du choix de ces articles et de la méthode qu'on adopte pour les vendre, dépendent la source de bénéfice et l'attrait qu'ils offrent ou... tout le contraire.

Or, il est possible de rendre attrayant un assortiment d'articles de sport, au point que ces derniers amènent de nouveaux clients dans un magasin et en feront des chalands réguliers, comme aussi il se peut que dans d'autres conditions ces marchandises demeurent infiniment sur les étagères ne procurant aucun profit et devant finalement être écoulées à sacrifice. Donnons quelques exemples:

Articles de pêche

N'en achetez pas trop de la meilleure qualité, ils nécessitent le débours d'une trop forte somme d'argent; car, si bien entendu, l'on vend des dévidoirs de \$15 et plus, pas un pêcheur sur cent ne se paye ce luxe, qu'il puisse se le permettre ou non.

D'un autre côté ne commettez pas l'erreur d'acheter un lot de pacotille parce que à bon marché. De telles marchandises ne peuvent guère rendre de services, elles se détraquent facilement par l'usage et peuvent vous faire perdre à jamais des clients.

En mettant en vente un stock de marchandises bonnes, et d'un prix modéré, vous êtes beaucoup plus à même de contenter les clients en général, pourvu que vous fassiez vos affaires convenablement.

Ne vous imaginez pas un seul instant, qu'après avoir acheté votre assortiment de ces marchandises; après en avoir mis quelques échantillons dans la vitrine et vous être assis en attendant leur vente, vous aurez tout fait! tel n'est pas le cas.

Tâchez de pêcher le pêcheur, avec un tant de patience qu'il pêche lui-même. Un peu avant l'ouverture de la saison à la truite, par exemple, faites un étalage de quelques cannes à pêcher de toutes sortes, qu'elles soient de prix variés; mettez quelques lignes à mouches, une canne à

LES
Toles Galvanisés

MARQUE:
GILBERTSON'S



COMET

S'agrafferont doublement d'un côté ou de l'autre.
Qualité supérieure et prix bas.
Chaque feuille garantie.

W. GILBERTSON, & CO.,
FABRICANTS LIMITED

PONTARDAWE, Galles du Sud.



ALEXANDER GIBB, Agent,
MONTREAL.

Ficelle d'Engerbage

BLUE RIBBON,	650	pieds	par	livre
RED CAP,	600	"	"	"
TIGER,	550	"	"	"
GOLDEN CROWN,	500	"	"	"
STANDARD,	500	"	"	"
SISAL,	500	"	"	"

La BLUE RIBBON est sans aucun doute la Reine des Ficelles d'Engerbage. Elle donne 650 pieds à la livre et est manufacturée avec la fibre de Manille la plus choisie. De la Ficelle de 650 pieds est la seule Ficelle manufacturée entièrement avec la fibre de Manille. Les marchands devraient se défier de Ficelle soi-disant "Manille" qui sont annoncées comme mesurant moins de 650 pieds à la livre. Ce sont des ficelles d'engerbage à fibres mélangées.

Demandez des échantillons.

Consumers Cordage Co. Limited

HALIFAX, N. E.

MONTREAL, Que.

Poêles en acier "NATIONAL"
faits uniquement par

THE MOFFAT STOVE CO., Limited, Weston, Ont.

C'est un plaisir de cuire du pain dans un fourneau large et profond. Faites un bon feu et laissez-le diminuer lentement jusqu'à ce que le poêle soit entièrement chauffé et que le thermomètre enregistre une chaleur moyenne. Nous paierons mille piastres en or pour un poêle en acier "Canada" que nous ne pourrions faire fonctionner en plein air avec six longueurs de tuyau. Nous garantissons positivement qu'il n'y a pas de fonte malléable employée dans ces poêles, excepté quelques petites pièces où une force extensible seule est requise et où elles ne sont pas exposées au feu. Le fourneau est ventilé par le seul système qui règlera le fourneau pour qu'il cuise en haut ou en bas, selon le besoin.



Si le poêle en acier "Canada" n'est pas en vente dans votre ville, écrivez-nous et nous vous donnerons un prix, fret payé, et satisfaction garantie.

Le Poêle en Acier "CANADA"

des pois de Messine, des livrets de mouches, un ou deux névidoirs à déclie.

Tenez vous par votre étalage, toujours en avance de la saison, substituant les engins pour prendre l'achigan, à ceux qui convenaient pour la truite; et cela un peu avant la saison de pêche de l'achigan. Il faudra, surtout, que pour cela vous usiez un peu de jugement personnel.

Il se peut que votre localité n'ait ni truite ni achigan; mais elle pourra posséder du brochet ou des poissons de mer.

Procurez-vous un exemplaire de la loi sur la chasse et la pêche, et ne le perdez pas de vue; enfin que votre étalage d'hameçons corresponde à la saison de pêche de tel poisson qui pourrait se trouver à une distance raisonnable de votre ville.

Si vous ne savez pas ce qui constitue les engins convenables pour prendre les diverses variétés de poissons que vos clients comptent capturer, étudiez cette question. Il ne manque pas de livres concernant ce sujet qui vous renseigneront parfaitement. Lisez surtout le chapitre des hameçons, afin qu'il ne vous arrive pas d'offrir une ligne émaillée à mouche, à un monsieur qui désire pêcher l'achigan; ni aussi de vendre un dévidoir pour ligne à mouche, au pêcheur qui entend prendre du brochet à la traîne.

Si vous êtes trop occupé pour vous soucier de ce détail, passez cette partie à un de vos jeunes employés ambitieux. La plupart des garçonnetts aiment la pêche; or, si on laisse comprendre à l'un d'eux qu'il aura charge du département des articles de ce sport, il en prendra grand soin; s'y intéressera au point de s'informer jour et nuit de tout ce qui peut lui être utile, et il rendra attrayant le département à lui confié.

De nos jours, presque tous les chemins de fer publient des brochures appelées à intéresser les pêcheurs, afin de les attirer sur les voies ferrées qui les conduiront aux lieux de leurs délites. Ces brochures non seulement donnent des informations quant à la situation des endroits de pêche, sis près des lignes de chemin de fer; mais même elles donnent des détails concernant les hôtels, les guides, les lieux où l'on peut se procurer des bateaux, etc. Même beaucoup de ces publications entrent tout à fait dans les détails concernant les engins de pêche, les appâts, etc., le tout convenant aux eaux auxquelles les voies ferrées donnent accès. Dans ces brochures, vous trouverez quantité d'informations; aussi il est bon que vous en ayez pour vos affaires. La possession en votre magasin de ces livrets et de une ou deux publications sportives en feront graduellement un lieu où les sportsmen viendront se renseigner.

Toujours, intéressez-vous aux succès que vos clients peuvent avoir obtenus au moyen des articles de pêche que vous leur aurez vendus. Si comme c'est probable vous avez une annonce continue dans un journal de votre localité, son éditeur est bien disposé à votre égard; au besoin soyez donc indiscret, signalez les bonnes captures faites par vos clients pêcheurs, cela fait plaisir et ne nuit à personne. Aussi, durant la saison de pêche, informez le dit journal des bonnes prises faites par vos clients. Cela donnera de l'intérêt aux sports de plein air dans votre district, et c'est précisément ce dont vous avez besoin. D'ailleurs, il plaira à vos clients de savoir qu'après leur avoir vendu une canne à pêche, un dévidoir ou une ligne, vous ne les avez pas totalement oubliés.

Car, il ne faut pas vous mettre en tête,

que parce que vous aurez vendu une canne à pêche à un client, vous lui aurez fait une telle impression que sûrement il reviendra à votre magasin, s'il a de nouveau besoin d'articles de ce genre!

De nos jours chaque fabricant d'articles de pêche publie des brochures ou feuillets décrivant ses marchandises.

Si vous faites des achats en quantité suffisante, vous pouvez donc vous arranger pour avoir votre nom et votre adresse sur un certain nombre de ces publications, lesquelles vous distribuerez à vos clients. Si cela ne se peut, faites les imprimer vous-même à vos frais. Il vaut mieux faire ces impressions que de se servir d'un timbre à main.

Quand un monsieur s'en va de chez vous avec une canne à pêche qu'il vous a achetée, voyez à ce que celle-ci soit enveloppée dans des papiers n'annonçant rien et décrivant les dévidoirs, les lignes, les hameçons, etc., votre nom devant figurer sur les dits papiers, si possible adjoint à l'annonce d'un prix que vous offrirez à celui de vos clients qui durant la saison, avec un de vos engins, capturera le plus gros poisson.

Ne vous avisez pas d'offrir un prix à propos de la plus grande quantité de poisson pris. Cela ne sert qu'à encourager des captures inutiles et excessives, ce qui tôt ou tard amènera une réaction dans vos affaires.

La capture d'un sujet lourd, est toute autre chose, et intéresse davantage les sportsmen.

Tachez autant que possible de devenir une autorité, quant à savoir quand, comment, et où pêcher. Rendez-vous compte des chances qu'offrent les différentes eaux de votre région, pour qu'un homme qui veut aller à la pêche, vienne s'informer chez vous. Ne soyez pas timide et annoncez cette particularité de vos connaissances. Tout ceci demande du temps et des efforts; toutefois, à la longue, vous en retirerez une clientèle très profitable; et quand on considèrera votre magasin comme étant le rendez-vous par excellence des acheteurs d'articles de sport; il y a beaucoup de chances pour que ces mêmes acheteurs et leurs familles, se servent aussi chez vous d'articles de quincaillerie en général.

UTILISATION DES MACHEFERS COMME MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Au cours des visites techniques faites à l'occasion du Congrès international des sociétés industrielles, techniques et savantes, dit le "Moniteur de la Papeterie Française et de l'Industrie du Papier," nous avons remarqué dans la teinturerie de M. Emile Blondel, président du Comité d'organisation, une application des mâchefers qui nous paraît de nature à intéresser nombre de nos lecteurs.

Cette application, qui consiste dans la fabrication de pierres artificielles employées en construction, a un triple avantage: d'une part, elle permet d'utiliser un résidu toujours gênant dont l'enlèvement est assez coûteux dans certaines régions; d'autre part, elle a pour conséquence, en raison du triage auquel on soumet les mâchefers, de séparer de ceux-ci les morceaux de charbon incomplètement brûlés qu'ils renferment et qui peuvent dès lors être réemployés comme com-

bustible; enfin, on obtient sans dépense d'oeuvre bien coûteuse des matériaux de construction dont la solidité est comparable à celle des briques ou des meilleures pierres calcaires.

La fabrication de ces matières comprend les opérations suivantes: un triage pour enlever le charbon non brûlé au concassage réduisant les morceaux des mâchefers à la grosseur d'une noix; le mélange de la matière pulvérisée avec de la chaux éteinte; le moulage de la pâte obtenue sous forme de parallélépipèdes d'environ 20 x 8 x 4 pouces; enfin, le séchage de ces pierres artificielles.

Rien de particulier à dire sur le triage qui se fait à la main. Quant au concassage, il pourrait évidemment s'effectuer au moyen d'appareils spéciaux si la quantité des mâchefers traitée était très importante; mais M. Blondel trouve plus économique de le réaliser tout simplement en étendant les mâchefers sur les voies charretières de son usine: les roues des voitures et les sabots des chevaux produisent une pulvérisation très suffisante. Ajoutons qu'aux mâchefers M. Blondel ajoute les matériaux de démolition qui le gênent: fragments de briques, de pierres calcaires, etc. La matière pulvérisée est, après criblage, mélangée à la chaux éteinte dans la proportion d'environ vingt gallons de chaux pour un peu plus de une verge cube de matière; on additionne d'une quantité d'eau suffisante pour former une pâte demi-fluide. On moule ensuite en répandant cette pâte dans des alvéoles formés par deux matrières et quelques entretoises et, après durcissement de la pâte, on démoule.

Les pierres ainsi obtenues augmentent un peu de dureté; ce durcissement se produisant aussi bien à l'humidité qu'à l'air sec, elles peuvent être utilisées dans la construction de toutes les parties d'un bâtiment, fondations et murs extérieurs. Par suite de leur forme régulière, leur emploi n'exige qu'une faible quantité de mortier ou de ciment pour faire les joints. En outre, la construction d'un mur avec ces pierres est extrêmement rapide.

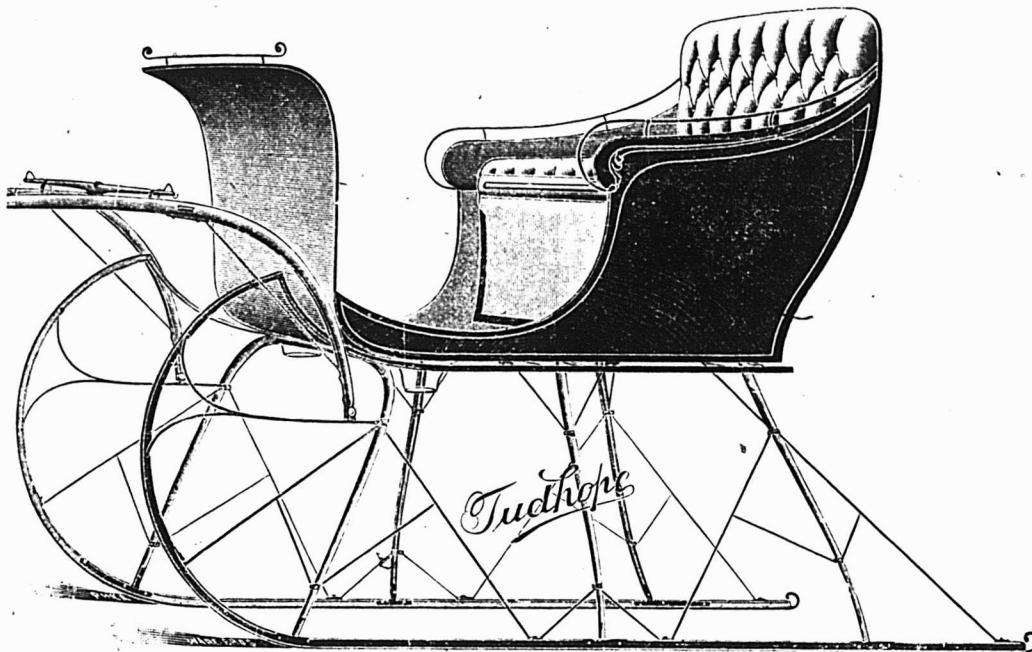
Quant à l'économie résultant de l'utilisation des mâchefers, elle apparaît évidente; disons cependant que M. Blondel estime à plus de \$10,000 celle qui a été réalisée de cette façon depuis quelques années.

LES METAUX ET LE COMMERCE

Nous empruntons les notes suivantes à notre confrère "The Iron Age" concernant la situation métallurgique aux Etats-Unis.

"Le grand changement survenu au mois dernier dans le marché du fer a dû être le résultat de la décision prise par le gouvernement de ne pas intervenir dans la condition des affaires. Les prix ont été fournis par tous les centres de production indiquant qu'on s'est dé-

Les CELEBRES VOITURES TUDHOPE



Ne sont surpassées par aucune autre sur le marché. Elles sont solides, confortables, élégantes et d'un beau fini . . .

Prix à la portée de tous.

DEMANDEZ
Notre Catalogue
et Nos Prix

Nous venons de recevoir 4 chars de Sleighs de différents modèles.

Venez les voir avant d'acheter.

GEORGE BELANGER, Instruments Aratoires, Voitures, Sleighs, Etc.
41, Rue BONSECOURS, Montréal.

THE STANDARD PAINT and VARNISH WORKS CO., LIMITED.

WINDSOR, ONT.

MANUFACTURIERS DE _____

RECONNUES COMME ÉTANT LA PLUS BELLE LIGNE DE PEINTURES POUR VOITURES ET WAGONS MANUFACTURÉES AU CANADA. . .

Les grandes et petites commandes seront livrées promptement. . .

Couleurs Superfines pour Voitures et Wagons.

Peintures pour Wagons et Peintures Préparées pour Première Couche.

SOLVO :

Le plus fort dissolvant de Peintures et de Vernis sur terre

Opère en trois à cinq minutes. Ne contient pas d'acide et n'abîme pas les mains, et laisse le bois en excellente condition pour le finissage à neuf.

VERNIS COLORÉ "FLINCOAT" POUR PLANCHERS.

Une seule application suffit pour colorer et vernir les Planchers, les Lambrissages, Linoleums, Prélarts, etc, produit un fini dur, durable et brillant.

Un stock complet des lignes ci-dessus est en vente chez

LUDGER CRAVEL, 26 et 28 Place Jacques-Cartier, MONTREAL. QUE.

fer en gueuse. Si les compagnies de hauts fourneaux le leur permettaient, les maisons de commission pour le fer en gueuse, pourraient en vendre, de grandes quantités, livrables tard, l'année prochaine. La quantité de fer acheté depuis le commencement du mouvement d'achat, a été tellement considérable qu'elle met les compagnies de hauts fourneaux dans une position indépendante; aussi, celles-ci ne sont-elles pas disposées à vendre trop d'avance, car elles croient que la force du marché se maintiendra, ce qui leur permettrait, vu leur passivité, de demander des prix plus élevés. On prêche la prudence et dans toutes les directions on signale le danger de hausser les prix trop rapidement, toutefois l'opportunité d'obtenir des prix plus élevés tente beaucoup.

L'amélioration qui a commencé avec le fer en gueuse, se dessine graduellement dans les autres lignes. Les consommateurs payent maintenant une prime de 50c à \$1.00 par tonne, en plus du prix convenu, sur les billettes et barres plates. L'achat des tuyaux et des broches est phénoménal, tandis que les feuilles aussi sont très fortes. Une autre amélioration marquée, s'est aussi produite dans les plaques et matériaux de construction. Le mouvement des matériaux de construction a été plutôt lent, mais il se montre maintenant dans une bien meilleure condition.

La vente des rails en acier se relève. La "Louisville & Nashville Railroad Company" a donné une commande de 50,000 tonnes à la "Tennessee Coal, Iron & Railroad Company", ces rails devant être délivrés l'année prochaine. La "Tennessee Company" n'est pas membre de la "Rail Association" mais elle opère étroitement avec cette dernière. Le fait suivant n'est pas affirmé, mais on croit que le contrat dont nous venons de parler, a été accepté sujet aux prix que pourra faire l'Association des fabricants de rails. On n'a pas encore annoncé l'époque du "Rail Meeting" cependant on ne s'en soucie pas autant que naguère, car chaque jour donne maintenant plus de force à la situation; aussi, s'il est fait une réduction quelconque sur le prix des rails, ce sera fort probablement, plutôt pour suivre une ligne de conduite, que par nécessité.

Bien que les laminoirs de l'Association n'enregistrent pas de grosses commandes, autant qu'on peut s'en rendre compte, ils reçoivent de nombreuses petites commandes.

Les rails légers, qui récemment étaient vendus à très bas prix, sous l'influence d'une concurrence très active; ont bénéficié d'une hausse modérée, les laminoirs étant beaucoup mieux pourvus de travail.

Les manufacturiers de tuyaux ont haussé leurs prix de \$2.00 par tonne le

tuyau marchand, à partir du 1er novembre. C'est la deuxième hausse de \$2.00 par tonne en deux semaines.

Les vieux matériaux haussent leurs prix, par sympathie avec la hausse du fer en gueuse. Une hausse particulièrement remarquable, a eu lieu en faveur des vieux rails en fer. Les consommateurs sont inquiétés, à cause des prix plus élevés que l'on demande maintenant pour les matériaux de rebus; car, il s'en suit que le coût de production monte aussi; et ces industriels craignent qu'il soit difficile, même approximativement, d'obtenir une hausse de prix correspondante, en faveur des produits finis.

PROTECTION DES TUYAUX CONTRE LA GELEE

Une grande préoccupation, dans nos climats, est la protection contre la gelée des canalisations d'eau et des pompes ou appareils où l'eau peut séjourner. Lorsque des précautions n'ont pas été prises, l'expansion de la glace peut faire crever les tuyaux, et lors du dégel, on constate des fuites qui causent souvent des dégâts et même des accidents. Si les tuyaux n'ont pas été crevés, et que pendant la gelée on veuille rétablir la circulation de l'eau dans la canalisation, on est obligé de dégeler les pompes, bouches d'eaux et tuyaux, opération délicate et souvent nuisible aux appareils, impossible même lorsqu'il s'agit de tuyaux de plomb qu'un brasier détériorerait.

Les procédés pratiques généralement pour remédier à ces inconvénients consistent à protéger les tuyaux par des matières peu conductrices de la chaleur, telles que paille, étoupe, liège, enduits calorifuges. On peut employer un autre procédé, beaucoup plus sûr, et qui peut être utilisé aussi pour le dégel des canalisations.

On recouvre les tuyaux d'une couche mince et régulière de paille, de sciure ou de tan. Sur cette couche et tout autour des tuyaux, on applique des morceaux de chaux vive, de la grosseur du poing, et sur ceux-ci, de nouveau, une chemise épaisse de substance mauvaise conductrice de la chaleur, telle que paille, étoupe, liège. On la maintient par une bande de grosse toile solidement fixée. La première couche n'a d'autre but que de protéger le métal du tuyau contre l'action corrosive de la chaux non éteinte.

La chaux absorbe l'humidité de l'air et des matières qui l'entourent et s'échauffe par suite de la réaction chimique qui se produit. L'enveloppe extérieure ne laissant passer qu'une faible quantité d'air, il reste, pendant tout l'hiver, assez de chaux non éteinte pour maintenir constamment une température suffisante.

On voit qu'on peut, en modifiant un peu ce procédé, l'employer à dégeler une conduite, si l'on veut éviter l'emploi du feu. Il suffit d'envelopper la partie du tuyau à dégeler avec de la chaux vive que l'on maintient avec une enveloppe légère et de verser de l'eau dessus. L'extinction de la chaux produit une forte élévation de température qui fait fondre la glace obstruant la conduite.

La Manufacture de Courroies de cuir, la plus grande et la mieux équipée du Canada

Sans nul doute, les lecteurs du "Prix Courant", éprouveront un intérêt particulier, à connaître quelques détails, au sujet des méthodes employées par MM. Sadler & Haworth, quant à la manufacture des fameuses courroies en cuir "Crown Brand", et autres marques bien connues.

Cette manufacture fut établie en 1876 par MM. Robin & Sadler, et M. George W. Sadler est encore à sa tête; M. George F. Haworth étant son associé. M. W. J. Sadler, qui en est le gérant, a en grande partie la surveillance des affaires générales de la firme.

La raison principale qui explique le succès des courroies de Sadler & Haworth, c'est que ces messieurs choisissent personnellement les peaux qui servent à faire leurs marchandises. Ils agissent ainsi, afin de s'assurer une qualité uniforme de produits de première classe.

Nombreuses sont les peaux qui sont importées pour faire des courroies de première classe; jamais de telles peaux n'entrent dans la manufacture dont nous parlons, bien que, parfois, le prix de ces peaux inférieures soit attrayant. La saison de l'année, est aussi un facteur important, pour le choix des matières premières brutes, parce que toute peau dépouillée au Canada entre février et juin, est impropre à être employée dans une manufacture de première classe.

Une autre particularité des méthodes de cette firme, c'est que tout le tannage des peaux dont elle a besoin, est fait à East Stambidge, dans ses propres tanneries. Là, on prépare environ 400 peaux par semaine.

Un des récents contrats donnés à Sadler & Haworth, est celui de l'équipement des usines de "The International Cement Company", de Hull. C'était le second contrat de la même firme; les messieurs ont nous parlons, ayant déjà installé à Durham, 10,000 pieds de courroies pour la même Compagnie.

La manufacture de Sadler & Haworth à Montréal, a 100 x 75 pieds, elle emploie 100 hommes. Il y a aussi une succursale de cette manufacture à Toronto.

En outre des courroies de cuir, MM. Sadler & Haworth, manufacturent toutes sortes de lanières en cuir, de bandes en cuir et de fournitures générales pour moulins.

SOYEZ VIGILANT!

Vous ne pouvez pas prendre de truite dans une grenouillère, quelle que soit l'amorce dont vous vous servez. Assurez-vous de la valeur de la publication à laquelle vous confiez votre annonce, assurez-vous surtout que votre annonce est correcte.

Peintures préparées

Pures.....le gallon	1 25
Seconde qualité....."	1 10

Pentures

Jalousie Parker, 50 et 10 p. c.	0 08 1/4
Pesantes en T et strap, 4 pos, la lb	0 08
" " " " " " " "	0 05 1/2
" " " " " " " "	0 05 1/2
" " " " " " " "	0 05 1/2
Légères en T et strap, 35, 10 et 2 1/2 p. c.	0 05 1/4

Pentures à gonds

8 à 10 pouces.....le 100 lbs	4 50
12 pouces et plus....."	3 50

Plaines

Volturier, 50 et 10 p. c.	
Charpentier, 70 p. c.	

Plaques d'acier pour Bouilloires

1/4 pce.....	2 50	2 80
3-18 ".....	2 80	2 70
1/2 " et plus.....	2 50	2 80

Plomb

Saumons.....100 lbs	3 35	3 45
Burres....."	0 00	0 00
Feuilles 3 lbs et au-dessus, roul.	4 10	
Feuilles 2 1-2 lbs.....	4 35	
Tuyau, esc. 35 p. c. sur la liste.		

Plomb de chasse

Or. paire.....100 lbs	6 50
Chilled....."	7 00
Buck and seal....."	7 50
Ball....."	8 00
Moins 17 1/2 p. c. F. a. b., Toronto, Hamilton, Montréal, London, St-Jean et Halifax.	

Poids de Chassis

Sectional.....le 100 lbs	2 05
Ordinaire....."	1 50

Poignées de Godendard

S. & D. No 3.....la paire	0 00
" No 5....."	0 00
" No 8....."	0 00
Boynton....."	0 20

Post Hole Spoons

Post Hole Spoons 8 ft Handle.....net	5 75
" " " " " " " " " "	7 75
" " " " " " " " " "	10 15

Poudre

S. S. Sans fumée Shot Gnn 100 lbs	
ou moins.....la lbs	0 85
1000 lbs ou plus....."	0 80
net 30 jours	

Râteaux

Acier et fer marteable 60 p. c.	
Bois 25 p. c.	

Rivets et Palatres

Rivets en fer, noirs et étamés 80 et 100	
Palatres cuivre, 30 et 10 p. c.	
Extra lo. par lb sur rivets en fer pour boîtes carton 1/2 lb.	
Rivets en cuivre 45 p. c. et en boîtes de carton lo. extra par lb.	

Soies

Egoines Diaston, 12 1/2 p. c.	
S. et D., 40 p. c.	
Godendard Diaston le pied	0 35
" S. et D., 35 p. c.	0 55

Soudure

Barre 1/2 et 1/4 garantie.....lb	0 18
" commerciale.....lb	0 17 1/2
Finis....."	0 18

Tôle d'acier

Nos 10 à 20.....100 lbs	2 25	2 75
-------------------------	------	------

Tôle galvanisée du Canada

Dominion Crown, 52 feuilles.....	\$4 50
60 "....."	\$7 75

Tôle galvanisée

100 lbs	Queen's
Comet Amer	Head
18 G à 20.....	0 00 3 75 3 85
22 à 24.....	3 75 4 00 4 00
26 G.....	4 00 4 25 4 25
28 G.....	4 25 4 40 4 40
28 G américain équivalent à 26 G anglais	

Fleur de Lys

16 G.....	3 80
22 à 24.....	3 75
26.....	4 00
28.....	4 25

Tôle noire

18 à 20 gauge.....Cte	0 00	2 25
22 à 24 "....."	0 00	2 30
26 "....."	0 00	2 35

Tôle noire Canada

28 ".....	0 00	2 40
52 feuilles demi poil.....	2 40	2 50
80 feuilles.....	2 50	2 80
75 ".....	2 85	3 75

Tourne-à-Gauche

Ancon et Whitting.....	6 25
------------------------	------

Tuyaux de poele

5 et 6 pouces.....	100 feuilles	7 00
4 "....."		7 50

Tuyaux en Fer

Tuyau noirs et galvanisés	Prix nets.
1/2, 3/4 et 1.....	100 pds 5 50
1.....	8 50
1 1/4.....	11 50
1.....	18 50
1 1/2.....	22 50
1.....	27 00
2.....	36 00

Escompte sur tuyaux noirs

63 p.c.; 3/4 pce 61 p.c.; 1/2 pce 73 p.c.; 3/4, 1, 1 1/4, 1 1/2 et 2 pces 75 p.c.

Escompte sur tuyaux galvanisés:

1/2 pce 48 p.c.; 3/4 pce 46 p.c.; 1/2 pce 63 p.c.; 3/4, 1, 1 1/4, 1 1/2 et 2 pces 65 p.c.

Vernis

Voiture No 1.....	1 75	2 25
" Body.....	3 80	4 50
" Rubbing.....	2 50	3 50
Gold Size.....	1 50	2 00
Meuble extra.....	1 25	1 75
" No 1.....	0 80	1 00
Finir.....	2 00	3 00
Damar.....	1 75	2 25
Shellac Blanc.....	3 50	4 00
" Orange.....	3 00	3 50
Meuble Brown Japan.....	0 80	1 00
Vernis Harnais.....	2 50	3 00
" doz.....	1 25	
" à tuyaux, gall.....	0 80	1 00

Vis à Bois

Tête plate, acier.....	87 1/2
Tête ronde.....	82 1/2
Tête plate, cuivre.....	80
Tête ronde.....	75
Tête plate, bronze.....	75
Tête ronde.....	70

Vis à Machine

Têtes plates, 25 p. c. de la liste.	
" rondes, 20 p. c.	

Vitres

	(Star)		
Endosseus de 26 pouces	50 pds	100 pds	
unis.....	1 70	3 25	
28 @ 40.....	1 80	3 45	
41 @ 50.....	0 00	4 00	
51 @ 80.....	0 00	4 15	
61 @ 70.....	0 00	4 50	

Zinc

Spelter.....	100 lbs	6 00	6 25
--------------	---------	------	------

Zinc en feuilles

Bri 5 cwt.....	100 lbs	6 35	6 60
Moins d'un bri.....		6 60	6 85

Charbons

Prix de détail par 2000 lbs

Furnace.....	6 50
Egg.....	6 75
Stove.....	6 75
Chesnut.....	5 75
Pea (Chesnut No 2) net.....	0 00
Welsh.....	0 00
Scotch Grate au char.....	0 00
Charbon de forge.....	0 00
Cok par halfdron.....	0 00
" 1/2 chaldron.....	0 00



Chaines à Vaches

Sans Soudure

DE LA

Oneida Community.

La vignette montre

Le chaînon en broche **Niagara**

du type ANNEAU OUVERT.

Se fait également dans les Types Anneau fermé, Trois Chaines, et Dominion (ou "Short").

On peut se procurer les Chaines à Vaches de la Oneida Community chez tous les principaux jobbers. Nous vous invitons à correspondre avec nous si vous éprouvez quelque difficulté à obtenir nos marchandises.

ONEIDA COMMUNITY, Limited.
NIAGARA FALLS, ONT.

La Machine à Laver à Billes "NEW CENTURY"



Ce n'est pas la meilleur marché, mais c'est décidément la meilleure Machine à Laver qui se fabrique.

Cinq à sept minutes seulement requises pour une cuvée. L'opérateur n'a pas besoin de se tenir debout pendant le travail; et, en réalité, le linge ne se détériore pas. C'est un plaisir pour les enfants de faire le layage.

Informations complètes données sur demande.

THE DOWSWELL MANUFACT'G CO., Ltd., HAMILTON, Ont.

Agents pour l'Est **W. L. HALDIMAND & SON,** Montreal.



PENDANT LA SEMAINE TERMINEE
LE 5 NOVEMBRE 1904

MONTREAL-EST

Quartier Lafontaine

Rue St Denis, Nos 291 et 293. Lot 832-2, avec maison en pierre et brique; terrain 24 x 125, supr 3000. Wm. Henry Edge à Uric Leclair; \$12000 [61466].

Rue St Timothée, Nos 578 à 584. Lot 1184, avec maison en brique; terrain 52 x 68, supr 3536. Joseph Giroux jr. à Théodore Ducas; \$1650 [61474].

Quartier Papineau

Rue Ste Rose, Nos 39 à 43. Lot 407, avec maison en brique; terrain 37.6 x 85.6, supr 3206. Adélaïde Giguère à Zénon Giguère; \$4500 [61462].

Avenue Papineau, Nos 342 à 346. Lot pt 110-14, avec maison en brique; terrain 39 x 80, supr 3120. The Montreal Loan & Mortgage Co. à Louis Alfred Cyr; \$2800 [61489].

Rue Dorion, Nos 324 à 330. Lot 591, avec maison en brique; terrain 50 x 76, supr 3800. Moïse Desormeau à Louis Lamoureux; \$1800 [61490].

Quartier Saint-Jacques

Rue Amherst, Nos 293 et 295. Lot 767, avec maison en brique; terrain 22 x irr, supr 1392. Alcide Blanchard à Adolphe Gravel; \$3500 [61484].

Quartier Saint-Laurent

Avenue du Parc. Lot 45-17; terrain 25 x 104, supr 2600 vacant. Thomas Peck et al à Jos. Uric Cartier; \$2860 [61475].

Avenue du Parc. Lot 45-15; terrain 25 x 104, supr 2600 vacant. Thos Peck et al à Théodule Lessard; \$2860 [61476].

Avenue du Parc. Lot 45-16; terrain 25 x 104, supr 2600 vacant. Thomas Peck et al à Félix Labelle; \$2860 [61477].

Rue Elgin, No 166. Lot pt 106, avec maison en brique; terrain irr, supr 1411. Thomas Gauthier à Moses Bailey; \$2400 [61486].

Quartier Saint-Louis

Rue Ste-Elizabeth, Nos 153 et 153-1-2. Lot 1-4 468 et autres immeubles, avec maison en brique; terrain 20 x 60, supr 1200. Anna Belleville épouse de Hector Joncas à Philias Larivière; \$1000 (à réméré) [61457].

Rue Lagauchetière, Nos 430 à 436, 481 et 483, avenue Hôtel de Ville, Nos 76 à 82. Lots pt S. O. 132, 226 pt S. E. 121, avec maisons en pierre et brique; terrain 43 d'un côté, 44 de l'autre x 114, supr 5009; 1 do 50.2 x irr, supr 4513; 2 do 21.3 x 110.7, supr 2350; 2 do 21.9 x 110.7, supr 2405. Arthur Skelley à Stephen Vallée; \$3000 [61461].

Rue Sanguinet, Nos 68 à 72. Lot 193, avec maison en brique; terrain 44 d'un côté, 50.4 de l'autre x irr, supr 3432. Winifred C. Hart à Armand Doucet; \$7000 [61482].

Rue Dorchester. Lots 381-11, 12, 375b-1p, 375, 375a; terrain irr, supr 6744 vacant. Le Shérif de Montréal à Gaspard Deserres; \$1225 (sujet à retrait). [61493].

Quartier Sainte-Marie

Rue Chaussée. Lot 1287; terrain 40 x 100 vacant. Calixte Corbeau à Lothar Reinhardt jr.; as de prix mentionné. [61472].

MONTREAL OUEST

Quartier Ouest

Rue Récollet, Nos 37 à 41. Lot 90, avec maison en pierre et brique; terrain 48 x irr, supr 2943. Alexander Ramsay à A. Ramsay & Son Co.; Pas de prix mentionné. [139838].

Quartier Saint-André

Rue Burnside Place, No 406. Lot 1686-22, avec maison en pierre et brique; terrain 20 x 90 d'un côté et 89.3 de l'autre, supr 1783. Albert Taylor à Herbert J. Taylor; \$4000 [139839].

Rue Ste-Catherine, Nos 2513 à 2519. Lots 1703-66, 67, 68, avec maison en bois; 3 terrains 24.9 x 110, supr 2722.6. Dame Mary Ellen Kane vve de A. W. Rollason à Thomas Mulcair & John Mulcair; \$70000 [139844].

Quartier Sainte-Anne

Rue Nazareth, Nos 100 et 102. Lot pt 1629, avec maison en brique; terrain 45 x 90. Alexander Ramsay à A. Ramsay & Son Co.; Pas de prix mentionné. [139835].

Rue William, No 106. Lot 1721, avec maison en brique; terrain 48.6 de front, 48 en arrière x 11.6 d'un côté et 91 de l'autre. Alexander Ramsay à A. Ramsay & Son Co.; Pas de prix mentionné. [139836].

Rues des Inspecteurs, Nos 6 à 16 et St Paul, Nos 732 à 736. Lots pt 1758, 1759, 1760- pt 1762, avec maison en brique; terrain 172.4 de front, 168 en arrière x 112 d'un côté et 84.6 de l'autre; 1 do 32.7 x 56 d'un côté, 59.6 de l'autre; 1 do supr 3057; 1 do 43.9 d'un côté, 26 de

l'autre x 101 d'un côté et 102.6 de l'autre. Alexander Ramsay à Ramsay & Son Co.; Pas de prix mentionné [139837].

Quartier Saint-Georges.

Avenue Lorne, No 15. Lots pt 1822-19, 1840-19, 1841-g-3, 1841-d-8, avec maison en pierre et brique; terrain 22.9 x 70, supr 1592.6. Duncan Gordon à James Wallace Walker; \$4500 [139847].

Rue Mansfield, No 81. Lot pt 1373, avec maison en pierre et brique; terrain 27 x 100. Duncan Coulson à Hugh W. Glassford; \$7175 [139852].

HOHELAGA ET JACQUES-CARTIER

Quartier Duvernay

Rue Boyer, Nos 176 et 178, Mentana, Nos 569 et 571. Lot 8-291, avec maison en brique; terrain 26 x 95. Ambroise Monette à Louis Malo; \$5350 [110061].

Rue du Parc Lafontaine, Nos 368 et 370. Lots 8-9, 10, avec maison en brique; terrain 50 x 110. Paul Oscar Lavallée à Gilbert Demers; \$4250 [110054].

Rue du Parc Lafontaine, Nos 368 et 370. Lot 8-10, avec maison en brique; terrain 25 x 110, supr 2750. Gilbert Demers à Virginie Lacroix; \$2500 [110055].

Quartier Hochelaga

Rue Marlborough. Lot 97-4,5; 2 terrains 19.3 x 70, supr 1351 chacun vacant. Frederick Trenholm à Wm. Hy. Trenholm; Pas de prix mentionné [109963].

Rue Forsyth. Lot pt 29-770; terrain 25 x 55 vacant. The Montreal Land & Improvement Co. à Eugène Perreault; \$150 [110050].

Rue Forsyth. Lot pt 29-770; terrain 25 x 55 vacant. The Montreal Land & Improvement Co. à Thomas Mason; \$150 [110051].

Quartier Saint-Denis

Rue Marquette. Lot 339-373; terrain 24 x 103, supr 2472 vacant. Stanislas D. Vaillières à Jos. Linner; \$400 [109940].

Rue Chambord. Lot 1-2 N. O. 331-85; terrain 25 x 86; supr 2150 vacant. Huntley R. Drummond à Wilfrid Larose; \$172 [109954].

Rue Garnier. Lot 331-261; terrain 50 x 94, supr 4700 vacant. Huntley R. Drummond à Edmond Courval; \$462.50 [109955].

Rue Garnier. Lot 1-2 N. O. 331-246; terrain 25 x 93, supr 2325 vacant. Huntley R. Drummond à André Laurence; \$197.62 [109970].

Rue Chambord. Lot 1-2 N. O. 331-88; terrain 25 x 86, supr 2150 vacant. Huntley R. Drummond à Zéphirin Berthiaume; \$172 [109971].

PIEGES

à Rats,



Souris, Coquerelles

Pour avoir ce qui se fait de mieux en fait de Pièges, adressez-vous à des spécialistes. Voici quelques uns de nos **PIEGES** Faciles à dresser, solides, simples et pratiques

CE QU'IL Y A DE MIEUX SUR LE MARCHÉ.

J. M. MAST MFG. CO.



Litz, Pa.

E. U. A.



NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED.

MANUFACTURIERS DE

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE, ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18 et 21 lbs à la verge, ECLISES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORCE, UNE SPÉCIALITÉ

FER EN GUEUSE "FERRONA" POUR FONDERIE. "CHARBON OLD SYDNEY."

Acierie, Trenton, N.E. Haut Fourneaux, Ferrona, N.E.
Mines de Charbon, Sydney Mines, N.E. Mines de Fer, Wabana, N.E.

Bureau Principal: NEW GLASGOW, N.E

Rue Labelle. Lot 1-2 N. 8-714, 1-2 S. 8-715; 2 terrains 25 x 103.9, sup 2595 chacun vacant. The St Denis Land Co. à Avila Gervais; \$594.25 [109976].

Rue St Hubert, Nos 1568 et 1568a. Lot 7-111, avec maison en bois et brique; terrain 25 x 109, sup 2725. Salvador Riccé ou Ritche à F.-X. Valade; \$2100 [109977].

Rue Chambord. Lot 1-2 331-87; terrain 25 x 86, sup 2150 vacant. Louis Jos. Phaneuf à Zéphirin Berthiaume; \$300 [109993].

Rues Cowan, St Denis et Huntley. Lots 8-105, 215, 221, 438, 444, 556, 555, 554; 2 terrains 50 x 110; 2 do 50 x 130; 4 do 50 x 100 chacun vacant. The St Denis Land Co. à The Montreal Street Ry Co.; Pas de prix mentionné [110021].

Rue St André, Nos 1656 et 1658. Lots 7-458, 459, avec maison en bois et brique; terrain 50 x 87, sup 4350. Avila Berthiaume à Bruno Larose; \$2000 [110027].

Rue St Hubert. Lot 325-65, avec maison en pierre et brique; terrain 23 x 75, sup 1725 vacant. Joseph Ferron à Jos. Boucher; [110044].

Quartier Saint-Gabriel

Rue Coleraine, Nos 20 et 22. Lot 3230-155, avec maison en brique; terrain 22.6 x 80, sup 1800. Hugh McQuillan à James McQuillan; \$2500 [109961].

Rue Centre, Nos 495 à 501. Lot 2590, avec maison en brique; terrain 48 x 111.9 sup 5364. Euclide Legault dit Deslauriers à Jos. Philippe Lamarche; \$1000 et autres considérations. [110036].

Quartier Saint-Jean-Baptiste

Rue St Dominique, Nos 980 et 982. Lot 399, avec maison en brique; terrain 47 x 84, sup 3948. Margaret Elizabeth McDonald vve de J. C. Hy Delisle à Jos. Boucher; \$2450 [110044].

Rue Duluth. Lot 12-159 quartier La Fontaine, lot 1203-254a; terrain 22 x irrég, sup 1870 vacant. Olibrius Constantineau à Louis Philippe Hébert; \$950 [110020].

Quartier Saint-Marie

Rue Frontenac, No 144. Lots 166-119 à 135, avec manufacture en brique; terrain 196 x 99.6 d'un côté et 75 de l'autre, sup 20356; 8 do 22 x 90, sup totale 15840. Alexander Ramsay à A. Ramsay & Son Co.; \$14000 et autres considérations. [109966].

Rue Frontenac, Nos 408 et 410. Lot 166-411, avec maison en brique; terrain 22 x 89, sup 1760. Joseph Téléphore Gervais à Clara Emma Casaubon; \$1800 [109989].

Ville Saint-Louis

Rue Mance. Lots 1-2 N. 12-13-14, 1-2 S. 12-13-15; terrain 25 x 105; 1 do 15 x 195 chacun vacant. The Montreal Investment & Freehold Co. à Arabella Vaux épouse de Thomas Scott Nichol; \$306.52 [109969].

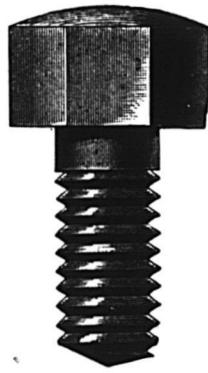
Rue Clark. Lot 1-2 S. 11-1090; terrain 25 x irrég vacant. The Montreal Investment & Freehold Co. à Jos. Hubert Dazet; \$225 [110001].

Grand Avenue. Lot 641-1-43, avec maison en bois; terrain 25 x 69.7 d'un côté et 72 de l'autre, sup 1771. Antonin Meunier à Samuel Kolber; \$250 [110019].

Rue St Urbain. Lot 11-524, avec maison en brique; terrain 47 x 100. L. Roddigne à Avila Chevalier; \$1300 [110003].

Rue St Urbain. Lot pt S. E. 11-591, avec maison en pierre et brique; terrain

The John Morrow Machine



Screw Co., Ltd.

Vis à grosses têtes. Vis à demeure. Vis spéciales fraisées. Tenons pour engins, etc.

Ecrous découpés à froid dans toutes les variétés de finition.

INGERSOLL, ONT.

Ontario Silver Co., Limited

NIAGARA FALLS, Canada.

Manufacturiers de

CUILLERS, FOURCHETTES, COUPELLERIE et ARTICLES EN PLAQUE.

Demandez notre catalogue et nos cotations

Tel. Main, 551-2705. Tel. March., 51.

GRAVEL & DUHAMEL

IMPORTATEURS DE

Fournitures de Sellerie et Carrosserie

SPECIALITÉS :

Garnitures pour harnais, Tops, Roues, Trains
Cuir à bourrer, Vernis et Peinture.

Et en général tout ce que nécessite la fabrication des voitures.

276 Rue St-Paul, 177 des Commissaires

McArthur, Corneille & Cie

Importateurs et Fabricants de

Peintures, Huiles, Vernis, Vitres, Produits Chimiques et Matières Colorantes de tous genres

Spécialité de Colles-fortes et d'Huiles à Machineries.

Demandez nos prix.

310, 312, 314, 316 RUE ST-PAUL MONTREAL.

ART. LAURIN & CIE

DECORATIONS INTERIEURES

Peintures de Maisons en tous genres

ENSEIGNES

Tapissage artistique

73 ST-CHS. BORROMÉE

PHONE M. 4564

25 x 100. Emma Marcotte à Louis Méthot; \$3274 [110052].

Westmount

Avenue Hillside. Lot 1-2 indivise 1428, avec maison en pierre et brique; terrain sup 14040. Wm. H. Trenholm à Frederick G. Trenholm; \$2500 et autres considérations. [109964].

Avenue Argyle. Lot pt N. O. 282-86; terrain 31 x 175 vacant. George Hogg à Wm. H. Trenholm; Pas de prix mentionné. [109965].

Avenue Grosvenor. Lot pt N. O. 219-49, 50; terrain 30 x 56, sup 1680; 1 do 30 x 55, sup 1650. The Westmount Land Co à James H. Maher; \$1665 [109967].

Ave Bellevue. Lots 282-192, 282-193-5, 282-191-1, avec maison en bois et brique; terrain 22 x irrég, sup 15359. Edwin D. Vipond à Jas. Dennison; \$7000 [110028].

Rue Olivier. Lot pt 347, avec maison en pierre et brique; terrain 20 x 140. Lucie Rouillard épouse de Emmanuel Emery à Robert Y. Rhind; \$5800 [109980].

Rue Sherbrooke. Lot pt S. O. 207, pt 207, 209; terrain 49.10 de front, 39.7 en arrière à 118.6 d'un côté et 113 de l'autre; 1 do 5 x 82; 1 do 5 x 144.2 d'un côté et 144.10 de l'autre. Richard Warming-ton à Katherine Stewart; \$100 et autres bonnes et valables considérations. [110024].

Avenue Grosvenor, Nos 462 et 464. Lot 219-94-2, avec maison en pierre et brique; terrain 25 x 111. Frank Scott à Annie Louisa Haensgen épouse de Samuel Cottingham; \$6500 [110049].

Saint-Henri

Avenue Atwater. Lot 2246, avec maison en brique; terrain 40 x 90. Marie Bourcier dit Lavigne épouse de Guillaume Blondin à Emile Montpetit; \$4300 [110042].

DeLorimier

Rue Vimont. Lot 153-323; terrain 23 x 90 vacant. La succession Jos Brunet à Rozana Gauvreau épouse de Benjamin Drolet; \$621 [109941].

Rue Chaussé. Lot 216, avec maison en brique; terrain 25 x 100. Octave Peltier à Napoléon Lalonde; \$4500 [110000].

Maisonneuve

Rue Jeanne d'Arc. Lot 14-152; terrain 25 x 100 vacant. Frs Georges Orépeau à Augustin Tétrault; \$375 [110010].

Rue Orléans. Lot 18-308; terrain 22.4 x 102, sup 2278 vacant. Isaïe Préfontaine à Édouard Pigeon; \$400 [110012].

Rue Ontario. Lot 2-1313; terrain 29 x 100.1 d'un côté et 99.10 de l'autre, sup 2898 vacant. Maxime Bougie à Eugène Bernier; \$600 [110014].

Petite Côte

9ème Avenue. Lot 172-956, avec maison en construction; terrain 25 x 78. Hector Sevigny à Joseph Rhéaume; \$350 (à réméré) [109952].

Rue Verchères. Lot 172-119, avec maison en brique; terrain 25 x 90. Ferdinand Sabourin à Michael K. Nolan; \$2400 [109972].

Côte Saint-Paul

Lot pt 4669, 4670; terrain sup 40 arpents et 3 perches. Joseph Brault et al à la Cie des Terrains Suburbains de Montréal; \$16012 [109978].

Verdun

Rue Claud. Lot 3405-492; terrain 25 x 112.6 sup 2812-1-2 vacant. La succession Daniel Hadley à Joséphine Archambault épouse de Solomon Lalonde; \$225 [109983].

Rue Wellington. Lot 3405-166; terrain 25 x 112.6, supr 2812 1-2 vacant. La succession Daniel Hadley à Arthur Bayard; \$400 [109985].

Côte des Neiges

Avenue de la Montagne. Lot 25-35, avec maison en bois; terrain 60 x 100. Marguerite Boudrias vve de Basile Laurin et al à Wilfrid Picard; \$2700 [110008]

Sault au Recollet

Droits dans le lot 285. Henry Perry à Louis Victor Perry; \$150 [109951].

Rue Dufferin. Lots 488-800 et 801; terrain supr 2360; 1 do supr 2356 chacun vacant. The Amherst Park Land Co. à Charles Vickers; \$350 [110011].

Lot 347. Jos. Pesant dis Sanscartier, fils à Donat Pesant dit Sanscartier; Pas de prix mentionné. [110048].

Saint-Laurent

Lot 64. Maxime Leblanc à Félix Plouffe; \$400 [109942].

Lot 35-56. Philomène P. Gosselin épouse de Ed. Gohier à Félix Plouffe; \$300 [109943].

Lots 44-48, 50, 52. Le Shérif de Montréal à W. G. M. Robertson; \$140 [109983].

Voici les totaux des prix de ventes par quartiers

Lafontaine	13,650.00
Papineau	9,100.00
St-Jacques	3,500.00
St-Laurent	10,980.00
St-Louis	12,225.00
St-André	74,000.00
St-Georges	11,675.00
Duvernay	12,100.00
Hochelaga	300.00
St-Denis	8,848.37
St-Gabriel	3,500.00
St Jean-Baptiste	2,750.00
Ste-Marie	15,800.00
Ville St-Louis	5,355.52
Westmount	23,465.00
St-Henri	4,300.00
DeLorimier	5,121.00
Maisonneuve	1,375.00
Petite Côte	2,750.00
Côte St-Paul	16,012.00
Verdun	625.00
Côte des Neiges	2,100.00

\$240.131.89

Les lots à bâtir ont rapporté les prix suivants:

- Avenue du Parc, quartier St-Laurent, \$1.10 le pied.
- Rue Forsyth, quartier Hochelaga, 10 9-10c le pied.
- Rue Marquette, quartier St-Denis, 16c le pied.
- Rue Chambord, quartier St-Denis, 8c le pied.
- Rue Garnier, quartier St-Denis, 9 4-19c le pied.
- Rue Garnier, quartier St-Denis, 8 1-2c le pied.
- Rue Labelle, quartier St-Denis, 11 9-20c le pied.
- Rue Duluth, quartier St Jean-Baptiste, 50 4-5c le pied.
- Rue Mance, Ville St-Louis, 7 5-17c le pied.
- Rue Clark, Ville St-Louis, 9c le pied.
- Avenue Grosvenor, Westmount, 50c le pied.
- Rue Vimont, DeLorimier, 30c le pied.
- Rue Jeanne d'Arc, Maisonneuve, 15c le pied.
- Rue Orléans, Maisonneuve, 17 1-2c le pied.

HORMISDAS CONTANT, Entrepreneur Plâtrier, 609 Berril. Phone Bell E. 1177.

L. R. MONTBRIAND,

Architecte et Mesureur,
No 230 rue St-André,
Montréal.



Ontario Nut Works Paris

BROWN & CO.

Manufacturiers d'
Ecrous de toutes grandeurs, pressés à chaud, carrés et Hexagones.

W. LAMARRE & CIE

Marchand de

BOIS ET CHARBON

Foin, Paille, Avoine, etc.

242 AVENUE ATWATER

Correspondance sollicitée.

Près St-Jacques.

Bell Tel. Mount 609

ST-Henri

Marchands 1324.

C. H. LETOURNEUX, Président,
JOS. LETOURNEUX, Vice-Président,
N. MARIEN, S-Tsésorier.

LETOURNEUX, Fils & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS DE

FERRONERIES

1645 RUE NOTRE-DAME

MONTREAL.

Laurence & Robitaille

MARCHANDS DE

Bois de Sciage et de Charpente

BUREAU ET CLOS

Coin des rues Craig et St-Denis

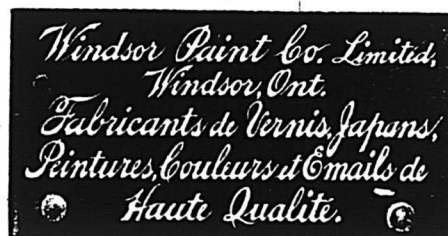
Bell Tél., Main 1488. MONTREAL

Tél. des Marchands, 804.

CLOS AU CANAL

Coin des rues William et Richmond

Bell Tél., Main 3844



LUDGER GRAVEL, Agent,
28 et 28 Place Jacques-Cartier, Montréal.

Prêts et Obligations Hypothécaires

Pendant la semaine terminée le 15 novembre 1904, le montant total des prêts et obligations a été de \$119,638 dont les détails comme suit, suivant catégories de prêteurs:

Particuliers	119,000
Successions	9,000
Cies de Prêt	33,900
Autres Corporations	8,000

\$119,638

Les prêts et obligations ont été consentis aux taux de:

- 4 p. c. pour \$1,694.
 - 4 1-2 p. c. pour \$1,666.
 - 5 p. c. pour 2 sommes de \$800; \$1,000; 2 sommes de \$2,000; 2 sommes de \$2,500; 2 sommes de \$3,000; 2 sommes de \$4,000; \$5,000; \$6,000; \$6,500 et \$20,000.
 - 5 1-2 p. c. pour \$500; \$2,000; \$2,500; \$3,000 et \$10,000.
 - 5 3-4 p. c. pour \$2,600.
- Les autres prêts et obligations portent 6 pour cent d'intérêt à l'exception de \$150 à 7 et \$500 à 8 pour cent.



PROVINCE DE QUEBEC

Cessations de Commerce

Arbrey—Atkinson, J. N. foin, grains, etc.
Montréal—Gallagher, John, P. fruits.
Ste-Scholastique—Lalonde, J. B. fromage.

Cessions

Bolduc—Nadeau, Alyre, fromage.
Montréal—Lefort & Bourdon, épiciers.
Sansregret & Frère, épiciers.
Steele, W. H. poisson.
Grenier, J. H. fruits.
St-Evariste de Forsyth—Bolin, jus, commerçant.

En Difficultés.

Joliette—Lafortune, Gilbert, liqueurs.
Montréal—Grenier, J. H. fruits.
London Rubber Co.
Galarneau, A. G. épicier.
Païement, Melles, M. et A. modes.

Dissolutions de Sociétés

Eastman—Blunt & Welcome, mag. gén.
Montréal—Compagnie d'Entreprise Chimique.
Québec—Dussault & Larochelle, modes.

Fonds à vendre

Les Eboulements—Audette, G. & Co. mag. gén.

Fonds Vendus

L'Annonciation—Lalonde, Régis, modes.
Lachine—Guilbault, Art. hôtel.
Montréal—Frenette, T. poêles.
Lemieux, P. & Co., hôtel.
Richard, A. hôtel.
Alain, Camille, hôtel.
Trudel, F. L. hôtel.
Crevier, A. & Co. hôtel.

Nouveaux Etablissements

Montréal—Rogers & Quirk, modes.
Thomas Rogers & E. Quirk, modes.
Western Mfg. Clothing Co., modes.
A. Miller & Lewis Simon, modes.
American Pure Food Co.; J. A. Gagnier, jr.

Blouin, R. & A. épiciers; R. Blouin.
Eagle Shoe Co., Mfg.; A. P. Cimon, E.
A. Marchildon & Oscar Brunet.
Humphrey & Co. banquiers; Humphrey
& A. Ibbotson.
Imperial Cigar Store; Leslie Innes.
Lafrance & Lefebvre, nouveautés;
Wilf. Lafrance & Alp. Lefebvre.
Mignon Ladies Tailoring Co.; Antoine
Mignon.
Montreal Waste Paper Co.; Samuel
Richter.
Montreal Small Wares Co.; Joseph
Beaudry.
Racicot, J. L. & Cie, produits; Dame
J. L. Racicot.
Regent Mfg. Co.; H. Eager & Art.
Reeves.
Royal Furniture House; Louis Lehrer.
Smith & Gardiner, plombiers; S. R.
Smith & W. J. Gardiner.
Standard Shirt Mfg Co. Ltd.
Tobacco—Miller & Lockwell, tabac; C.
J. Lockwell, J. Douville & F. Dou-
ville.
St. Hyacinthe—Beaupré & Jacques; Gé-
rard Beaupré & S. Jacques.

PROVINCE D'ONTARIO

Cessions

Matrawa—Hogarth, Wm. & Son, mag.
Fonds à Vendre
Perth—Nicholson, A. D. mag. gén.
St. Marys—Beattie & Co. épiciers.
Fonds Vendus
Hamilton—Schaefer, F. J. épicier.
Stratone—Nicholson, J. S. mag. gén.
Toronto—Varcoe, C. W. épicier.

MANITOBA ET
TERRITOIRES DU NORD-OUEST

Kelly—Dowad, Abraham, mag. gén.

PROVINCE DE QUEBEC

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Absents		
Blanchet, Dame J.	A. E. Mal-	527
Chambly Canton		
Blanchet, F.	A. E. Mallette	295
Chêneville		
Blanchet, Arselme, Dame O. Dufour		455
Granby		
Blanchet, Geo. F.	D. A. McCaskill	400
Lachine		
Blanchet, Ant. Dame C. T. Timossi		137
Blanchet, Z. E.	J. A. Bissonnette	122
Lacolle		
Blanchet, S.	S. J. Carter et al	190
Montréal		
Blanchet, P.	Alp. Valiquette	280
Blanchet, N.	Gustave Boyer	5000
Blanchet, Nap.	Césaire Prevost	500
Blanchet, L.	Gustave Boyer	5000
Blanchet,	Antonio Natale	3e cl.
Blanchet,	Industrielle . . . R.	
Blanchet,	like	10000
Blanchet, W. et al	A. Desmarteau	3000
Blanchet,	Hector . S. J. Carter	101
Blanchet,	James Robertson Co.	138

FONDERIE ST-JEROME

POELES. CHAUDRONS, EVIERS, CANARDS, SUR COMMANDE.

Nous en avons un fort stock en mains. Ecrivez-nous pour les prix et escomptes spéciaux au Commerce.

M. J. VIAU & Fils, Manufacturiers ST-JEROME, P.Q.



CLING - SURFACE
pour COURROIES

C'est un préservatif pour les COURROIES. Non pas un enduit gluant. Leur conserve la souplesse, assure leur longue durée.

Elle empêche de glisser de sorte que les COURROIES fonctionnent facilement avec pleine charge.

Commandez-en à l'essai. Demandez les Noms des Firmes qui l'emploient.

CLING SURFACE MFG. CO.
BUFFALO, N. Y.
ADRESSEZ-VOUS AU BUREAU DE BOSTON, MASS
170 SUMMER ST.

FAUCHER & Fils

Importateurs et Marchands-Feronnier

Bois et Garnitures de Voitures

Fournitures pour Carrossiers et Forgeons, telles que Fer en barres, Acier, Charbon de forge, Peintures, Vernis, etc.

Nos. 796 à 802, Rue Craig

MONTREAL.

Téléphone Main 576



Courroies en Coton, piquées, huilées, saturées de peinture, spécialement adaptées pour Machines Agricoles, Fabriques de Pulpe et Machineries à Papier, Moulins à Scie, Crémeries, etc., etc.

La moins chère des Courroies sur le marché et celle qui rend le plus de services.

MANUFACTUREES PAR

Dominion Belting Co., Limited.

HAMILTON.

En vente chez les principaux Marchands

Gariépy G. A.	Dame M. L. Gau-	2e cl.
thier		
Hoolahan, James	D. A. Fletcher	225
Lough, R. J.	Pat. Murphy	110
Malouf, R. K. Debenham & Calde-		
cott		104
Marin, Dame B. et vir	V. Mai-	
sonneuve		229
Montreal Street Ry.	I. Charlebois	200
Montreal Brewing Co.	Dame F.	
Demers		10000
Montreal Light, Heat & Power Co.		
W. Walters		1900
O'Brien Henry	H. L. Putman	160
Pettigrew, Adol	Dame Marie Côté	2e cl.
Pigeon, J. F.	J. A. Vaillancourt	101
Rosenthal, L. M.	M. Lard et al	1e cl.
Ricard Dame vve Nap.	D. La-	
londe		500
Roy, J. Bte.	L. J. Ethier	2826
Terkal, Sam	Sol. Heller	200
Walsh, H. P.	A. Ramsay	2e cl.
Young, I. A.	J. W. Ross	2e cl.

Saint-Clet

Malouin, Léon	A. Demers	492
St-Cyrille de Wadover		
Fontaine, C. D.	D. C. Brosseau	
et al		178

St-Joseph de Beauce

Person, A.	Cie Ferronnerie	
Letang		141

St-Louis

Gibeau, L.	U. Pauzé et al	218
Demers, Paul	Can. Birkbeck &	
Invt		192

COUR SUPERIEURE

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Montréal		
Chateauguay & North Ry.	M.	
Marler		221
Dibs, G. J.	Simon P. Myers	171
Goldberg, D. et al	Dame B.	
Leventham		262
Gagnon, A.	E. M. Hébert	200
Hébert, E. N.	E. Lapointe	200
Houghton, F. E.	E. Perras	165
Labadie, A.	Delle C. Desève	137
Mérineau, Jos.	Dame A. Garneau	600
Milman, Sol.	Jacob Cohen	141
Montmarquette Dame O.	C. E.	
Thibault		215
McLindal, Dame S. A.	L. Frankel	
et al		116
Parker, John T.	W. P. Anderson	103
Petros Tanons	Dame E. Kouri	200
Youngheart, E.	J. M. Fortier	233

Ottawa

Chevrier, L. E.	A. M. Wavenden	110
-------------------------	----------------	-----

Sainte-Agathe

Côté & Fils	Empire Mfg. Co.	194
-----------------------	-----------------	-----

Saint-Martin

Lavoie, Frs.	T. B. de Grosbois	735
----------------------	-------------------	-----

Verdun

Hamel, Dame Léa	A. Lanasa	450
---------------------------	-----------	-----

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Cartierville		
Cardinal, G.	T. H. Christmas	16
Côte Saint-Paul		
Beaudette, R.	L. O. Fagnan	12
DeLorimier		
Dugas, A.	T. St Pierre et al	30

Denis, W. A. Latellier	17
Longueuil	
Descoteau, Wm. Z. Therrien	13
Louiseville	
Mineau, W. J. Lamoureux	42
Maisonneuve	
Claveau, A. J. Larochelle	14
Mathurin, C. T. St Pierre	21
Beaupré, T. J. Moussette	8
Malbaie	
Bouchard, C. G. A. Marsan	17
Montréal	
Allan, J. T. Paquette	29
American Express Co. E. Nantré	35
Boivin, H. P. Pepin	78
Bourque, X. D. R. Murphy et al	28
Boyer, B. M. Glazer et al	6
Bonin, M. E. Joseph	9
Breen, T. Wins Mfg. Co.	8
Benoit, A. D. Duquette	6
Bougie, H. E. Lessard	99
Cadieux A. Berliner Gramophone	17
Chartrand, W. A. Nadeau	10
Cité de Montréal J. Royal	55
Delongchamp, E. L. Gareau	6
Desjardins, J. F. S. Robinson	43
Drake Dame E. Melle A. Flood	6
Dubé, A. A. Dazé	47
Dupont, G. F. et al J. L. Duplessis	48
Doré, Jos. P. Miller et al	11
Dussault, J. F. Chaussé	12
Fenson, H. D. J. Lavoie	10
Fenley, J. G. Sorgius	11
Fontaine, C. E. Lamoureux	16
Gallagher, P. Can. Swiss Trading	7
Gagnon, A. & Co. G. Bertrand et al	18
Garneau, D. J. G. Ramsay	11
Gareau, A. L. David	12
Gall Scheider Oil. A. H. Chambers	21
Gagnon, F. A. Larue	54
Guilbault, E. J. Lanctot	49
Gougeon, W. Lanctot & Cadotte	11
Hamilton, J. R. Hardis	9
Harwood, W. E. W. S. Reid	20
Isidore, A. A. Goru	15
Jacobs, C. B. H. Ross	33
Latêche, C. H. Union Ste-Cécile	20
Larcastier, J. G. J. Stevenson	75
Lafamme, C. H. et al A. Houle act. dis.	28
Lavoie, A. S. Vezeau	15
Laurier, N. J. E. A.	23
Levington, J. H. M. Genser	37
Levington, J. H. M. Rosen	14
Lalonde, R. O. Lefebvre	39
Maisonneuve, A. A. Auger et al	75
Massé, A. A. R. Lavallée	20
Marois, P. E. St Hilaire	7
Moffatt, W. G. L. Gravel	8
Mackkowsky, M. J. Wolfe	6
Meurier, O. J. Krausman	20
Mathieu, P. J. P. Laporte	20
Nelson Dame vve B. D. Lessor	16
Parker, J. W. T. Crowley	24
Picard, P. S. Craig	52
Parker, D. et al M. Moody	25
Powell F. F. A. Manningham	81
Pigeon, J. T. A. Labrecque	35
Riley, P. P. Henry	9
Regimbal, A. W. Grignon	12
Seed, R. J. O. Tougas	15
Stevenson, T. M. E. Ryan	23
Singer, S. D. R. Murphy	54
Steele, W. H. H. M. Rodgers et al	19
Tessier, R. M. Larue	81
Trudel, A. N. Lacoste	41
Viau, T. J. H. Marcotte	
Québec	
Silberman, H. M. Harris et al	24
Sainte-Agathe des Monts	
Ouellette, J. Home Life Ass. Co.	9
St-Basile le Grand	
Grisé, E. L. C. Meunier et al	

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

Si vous êtes intéressés
A quelques-unes des lignes suivantes Je puis m'entretenir avec vous.

EPINETTE,
Rognures, Découpures, Claire, Commune et de qualité inférieure Pin, Sapin, Bois de service Frêne, etc.

Grand assortiment en main. Prix les plus bas. Renseignements et prix en s'adressant à

John M. Power, Marchand de Bois de sciage en Gros.
209 Rue des Commissaires. Montréal.

TEL. BELL EST 244. TEL. DES MARCHANDS 244.

LYMBURNER & MATHEWS
Ingenieurs et Machinistes
FABRICANTS D'EMPORTS - PIÈCES

Mouleurs, Finisseurs encuvre et Plaqueurs

1957 et 1959 Rue Ste-Catherine
MONTREAL.

Moulins à Laver Rotatifs O. K.



DE CONNOR

Pas d'expérience à tenter. Un attracteur de clientèle. Le Moulin à laver le plus facile à opérer et celui à mouvements les plus doux. Les pièces de fonte sont bronzées à l'aluminium. La machine la plus joliment finie sur la marché. Demandez-la à notre jobber ou écrivez à

J. H. CONNOR & SON
Pretoria Ave, Ltd.
OTTAWA.

Agents distributeurs pour le gros.

DELORME FRERES,
15 rue de Bresoles,
MONTREAL.

Sainte-Cunégonde	
Robert, F. Dame M. Milloy	16
St-François	
Fortin, A. A. E. Mallette et vir	53
Saint-Henri	
Carignan, P. A. E. Howe et al	14
Gervais, E. D. Leboeuf	6
Carignan, L. D. Delle J. Cunin	19
Saint-Lambert	
Denbigh H. A. Patenaude	10
Triudeau, V. W. Peras act. dis.	
St-Louis	
Gauvreau, J. O. M. A. Millette	24
Stevens, T. O. Racette	26
Emiot, G. A. Resther	10
Senecal, J. A. Pelletier	6
Sherbrooke	
Bourque, O. L. J. Lamoureux	19
Terrebonne	
Côté M. et al E. Léonard et al	50
Trois-Rivières	
Larose, J. E. G. Bertrand et al	9
Vancouver	
Ferrell, W. T. H. Graham	40
Hanofin, Jas. H. Graham	40
Gitinan, J. H. Graham	48
Plunkett, O. H. Graham	50
Gibbons, C. H. H. Graham	47
Jewitt, W. G. H. Graham	38
Massick, E. H. Graham	40
Morgan, T. C. H. Graham	27
Shaw, Geo. H. Graham	35
Varenes	
Langlois, E. J. Currie	88
Verdun	
Senez, L. T. St Germain	9
Westmount	
Claxton, H. A. McDonnell	40



M. Jos. Sawyer, architecte, recevra jusqu'au 21 novembre courant des soumissions pour l'agrandissement de l'église St Eustache.

M. H. C. Stone, architecte, a accordé à D. G. Loomis & Son, le contrat général pour un entrepôt que Lewis Bros. feront ériger rue Bleury, près de la rue Craig.

Permis de Construire à Montréal

Rue Ste-Catherine, près de la rue Cu-villier, une maison formant 4 logements et un magasin, 50 x 60, à 3 étages, en pierre à bosse et brique; coût probable \$12,000. Propriétaire, N. Pageant architecte, Chs. Bernier; entrepreneurs, Chayer & Chevalier [1235 et 1236].

Rue Durocher, No 70, modifications à une maison; coût probable \$55,000. Propriétaire, Chs. Byrd [1237].

Rue St Hubert, coin de la rue Dorchester, addition d'une bâtisse formant un jeu de quilles; coût probable \$22,000. Propriétaire, Club Lafontaine; architectes, J. B. Resther & Fils; entrepreneurs, P. Brouillette & Lessard [1238].

Avenue des Pins, No 538, une maison formant un logement, 59 x 61, à 4 étages en brique, couverture en grès et ardoise; coût probable \$35,000. Propriétaire, Chs. Meredith; entrepreneurs, John

Allan; architectes, Ed. & W. S. Maxwell [1239].

Rue Notre-Dame, No 2285, modifications à une maison; coût probable \$75. Propriétaire, Octave Taillefer [1240].

Rue Sherbrooke, No 627, modifications à une maison; coût probable \$250. Propriétaire, O. Cauchon [1241].

Rue Chambord, No 595, modifications à une maison; coût probable \$800. Propriétaire, Jos. Hardy [1242].

Rue Dorchester, près de la rue Berri, une bâtisse formant une buanderie, 30 x 30, à un étage, en bois et brique; coût probable \$500. Propriétaire, H. Jeannotte; entrepreneur, Georges Lapointe [1243].

Rue Chambord, près de la rue Laurier, une maison formant un logement, 22 x 32, à un étage, en bois et brique, couverture en gravois; coût probable \$400. Propriétaire, Grégoire Parent [1244].

Rue Bleury, près de la rue Berthelet, une bâtisse formant un bureau et une boutique, 30 x 40, à un étage, en bois et brique, couverture en goudron et gravois; coût probable \$250. Propriétaire, Jos. H. Maher [1245].

Rue Aylwin, près de la rue Ontario, une maison formant 3 logements, 25 x 40, à 3 étages, en bois et brique, couverture en gravois; coût probable \$3,200. Propriétaire, Donald Daignault; entrepreneurs, G. Bailly & Cie [1246].

Rue Rachel, près de la rue Mitcheson, une maison formant 2 logements, 30 x 25, à 2 étages, en bois et brique, couverture en gravois; coût probable \$1500. Propriétaire, H. Delorme [1247].

Rue Christophe Colomb, près de l'avenue Mont-Royal, une bâtisse formant une boutique et une écurie, 50 x 25, à un étage, en bois et brique, couverture en gravois; coût probable \$600. Propriétaire, E. Mairesse [1248].

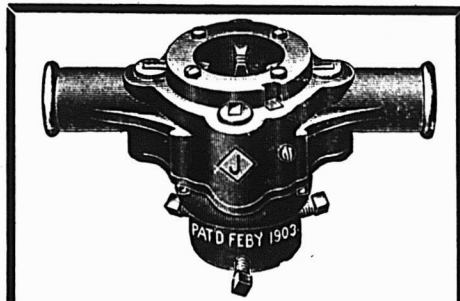
Rue Christophe Colomb, près de l'avenue Mont-Royal, une maison formant un logement, 25 x 30, à 2 étages, en bois et brique, couverture en gravois; coût probable \$1500. Propriétaire, Henry Creiser [1249].

Côte du Beaver Hall, arrière No 61, une boutique, 26 x 25, à 2 étages, en brique; coût probable \$500. Propriétaire, G. M. Cérini [1250].

Rue St Germain, près de la rue Nolan, une maison formant 2 logements, 25 x 52, à 2 étages, en brique, couverture en papier et gravois; coût probable \$2100. Propriétaire, Moise Léveillé [1251].

Rue Moreau, près de la rue Forsyth, une maison formant 3 logements, 28 x 28, à 3 étages, en brique, couverture en gravois; coût probable \$2800. Propriétaire, J. S. Bourassa; entrepreneur, J. H. Demers [1252].

"TOUR DU MONDE". — Journal des voyages et des voyageurs. (Sommaire du 29 Octobre 1904. — 1. La Grande Route du Tchad, par M. le Commandant Lenfant. — 2. A travers le monde: Une soirée à Vladivostok, par Paul Labbé. — La supériorité des territoires africains soumis aux puissances européennes. — 3. Dans le monde du travail: Paquebots modernes. — De plus grands en plus grands. — Où s'arrêtera-t-on? — 4. Grandes courses de terre et de mer: Départ de la flotte russe de la Baltique pour l'Extrême-Orient. — Probabilités de l'existence d'une terre près du Pôle Nord. — 5. Livres et Cartes. — 6. Les Revues Etrangères: De Pékin à Tsisikar. [The geographical journal, Londres.] — Un mariage berbère au Maroc. [Koelnische Zeitung, Cologne.]



Filières Patentées à Tuyaux de Jardine.

The Herbert Jones & Co., monteurs d'appareils à vapeur, Hamilton, Ont., disent: Avec cette filière un homme peut accomplir ce qui auparavant demandait deux hommes pour le faire.

A. B. JARDINE & CO.
HESPELER, ONT.

New York, Bermude et Antilles

ROYAL MAIL LINE

Départ du quai 47, North River, New York.

POUR BERMUDE

SS. TRINIDAD, samedi, 19 novembre, à 10 a. m.

SS. TRINIDAD, samedi, 5 décembre, à 10 a. m.

POUR LES ANTILLES

St-Thomas, Ste-Croix, St-Kitts, Antigua.

Guadeloupe, Dominlon, Martinique Ste-Lucie, Barbade et Demerara.

SS. KORONA, jeudi, 10 novembre, à 3 p. m.

SS. PARIMA, mercredi, 16 novembre, à 3 p. m.

On peut obtenir des tickets dans tous les principaux bureaux de tickets.

Pour fret, passage et assurance s'adresser à A. E. OUTERBRIDGE & CO., Agents, 39, Broadway, New York. ARTHUR AHERN, Secrétaire, Québec.

J. G. BROCK & CO., AGENTS,
211, Rue des Commissaires, Montréal.

Novembre 7, 1904.

REVETEMENTS EN MICA

pour Tuyaux à Eau Chaude, à Eau Froide et à Vapeur, Fournaisses, Cheminées, Bouilloires, Isolants d'Entrepôts Frigorifiques.

MICA BOILER COVERING CO., Ltd,
86-92, Rue Ste. Anne, MONTREAL.



Un cheval ferré avec le

FER NEVERSLIP

est sûr de ne jamais glisser.

LUDGER GRAVEL

AGENT,

26-28 Place Jacques-Cartier.

Montreal.



Du 15 au 22 Nov. 1904

District de Montréal

Jos. L. Duplessis vs Victor Normandin. Boucherville — Le lot 135 et 136 sud-est du lot 106, avec bâtisses.

Vente le 18 novembre, à 11 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

Dame Aldéric Pilon vs Pierre Lacroix. St Laurent — Le lot 415-17, avec bâtisses.

Vente le 18 novembre, à 10 h. a. m., au bureau du Shérif à Montréal.

Ovide Brunel vs Simon Lacombe. Côte des Neiges — La partie sud-est du lot 130, avec bâtisses.

Vente le 18 novembre, à 11 h. a. m., au bureau du Shérif à Montréal.

La Cité de Montréal vs P. Uldoric Delisle.

Montréal — La partie du lot 71 du quartier Papineau, situé rue Notre-Dame, avec bâtisses.

Vente le 18 novembre, à 2 h. p. m., au bureau du Shérif.

District de Beauce

Narcisse Drouin vs Philéas Drouin. St Ephrem de Tring — Les lots 245, 254a, et 246, avec bâtisses.

Vente le 18 novembre, à 10 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

Thos Gagné vs France Gilbert et al. St Zacharie de Metgenette Nord — Le lot 20 et 1-2 de 21, avec bâtisses.

Vente le 16 novembre, à 10 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

Thos Gagné vs France Gilbert. St Zacharie de Metgenette Nord — Le droit de réméré sur le lot 33, avec bâtisses.

Vente le 16 novembre, à 10 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

District de Bedford

Delle Coudéla Lavallée vs Joseph Laplante.

St Cécile de Milton — Le lot 18c, pt du lot 18b, avec bâtisses.

Vente le 19 novembre, à 10 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

District de Chicoutimi

Félix Boly vs Aimé Boly. Chicoutimi — Le lot 33, avec bâtisses.

Vente le 16 novembre, à 10 h. a. m., au bureau du Shérif.

District d'Iberville

La Banque du Peuple vs J. N. Martel et Amanda Vadenais.

St Athanase — Les lots 265 et 266, avec bâtisses.

Vente le 15 novembre, à 11 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

District de Trois-Rivières

La Banque de Québec vs Trefflé Biron. Notre-Dame du Mont Carmel — Les lots 417 à 441, 586 à 590, 592, 600 à 616, 674 à 680, 682, 683, 765, 767 à 769, 869, 870 et 895.

Vente le 16 novembre, à 10 h. a. m., à la porte de l'église paroissiale.

Vous ne vous élèverez jamais, en cherchant à abaisser autrui. Vous tirerez plus de profit à tendre une main secourable qu'à manier le marteau de l'assommeur.

PAGINATION DES ANNONCES

<p>Allison Coupon Co., (The) 135 American Chiclé Co., (The) 4 American Tobacco Co., (The) 53 Assurance Mont-Royal 121</p> <p>Baker & Co., Walter 113 Banque d'Hochelega 124 Banque Molson 125 Banque de Montréal 124 Banque Nationale 124 Banque Provinciale 125 Banque St-Hyacinthe 124 Banque Soveteka 125 Barnard & Holland 61 Bates, Peacock & Co., (The) 113 BÉaud, B. O. 11 Bélanger, Geo. 177 Blue Ribbon Tea Co., (The) 104 Bolsvert, J. 5 Bolvin, Wilson & Cie. 69 Borden's Condensed Milk Co., (The) 105 Boudreau, Fils, Joseph 135 Bourassa & Fils, P. E. 41 Bourgeois & Cie., S. F. 105 Bowser & Co., S. F. 16 Brantford Starch Works, (The) 29 Brodie & Harvie 108 Brosseau & Cie., D. C. 6 Brown & Co., 184</p> <p>Canada Flour Mills Co., (The) 45 Canada Horse Nail Co., (The) 169 Canada Life 122 Canada Palut Co., (The) 156 Canada Sugar Refining Co., (The) 109 Canadian Office & School Furniture Co., (The) 116 Canadian Oliver Typewriter Co., (The) 130 Canadian Salt Co., (The) 55 Challifoux & Fils, O. 173 Chaput, Fils & Cie., L. 75 Chartrand & Turgeon 125 Château Lemay 117 Church & Dwight 102 Clark Wm. 109 Cling Surface Mfg. Co., (The) 185 Coderre, Fils & Cie. 42 Compagnie Canada Feu, (La) 122 Compagnie Cantin de Warwick, (La) 25 Compagnie Française de Tabletterie, (La) 25 Compagnie de Laiterie St-Laurent, (La) 127 Compagnie Montréal Canada, (La) 94 Compagnie Savoie-Guy, (La) 171 Connor & Son, Ltd., J. H. 186 Consumers Cordage Co., (The) 2 Consumers Cordage Co., (The) 175 Contant, H. 184 Cottam Co., Bart. (The) 186 Coursol, P. 108 Cowan, Co., (The) 119 Crédit Commercial, (Le) 121 Crescent Electric Co., (The) 124</p> <p>Daly & Morin 76 Davidson Mfg. Co., Thos. (The) 139 Demers, Fletcher & Cie. 12 Desmarreau, Alex. 125 DeTonnancourt, L. C. 90 Dignard & Cie., C. 67 Dominion Belting Co., (The) 185 Dominion Molasses Co., (The) 126 Dominion Packing Co., (The) 126 Dominion Wire Mfg. Co., (The) 153 Dowd Milling Co., (The) 119 Dowsley Spring & Axle Co., (The) 157 Dowswell Mfg. Co., (The) 181 Du Castel, A. 134 Ducean Co., (The) 100 Dupuis, J. A. 118 DuSault & Cie. 7 Dwinell, Wright Co., (The) 16</p> <p>Edwardsburg Starch Co., (The) 3 Ellsworth, Ed. A. 100 Evans & Johnson 123 Ewing, S. H. & A. S. 11</p>	<p>Fairbank Co., (The) 19 Faucher & Fils 185 Fearman Co. Ltd., F. W., (The) 129 Federal Life Assurance Co., (The) 123 Ferguson & Co., Alex. 17 Financial & Collecting Agency 122 Fiset, A. O. 74 Foncière, (La) 120 Fortier & Monette 115</p> <p>Gale & Sons, Geo. 141 Garand, Terroux & Cie. 125 Gauvin, J. A. E. 115 Genest & Fils, C. O. 5 Gibb, Alexander 175 Gillett Co. Ltd., E. W., (The) 19 Gonthier, Georges 125 Goodwillie, J. A. 5 Gould Cold Storage Co., (The) 104 Gravel & Duhamel 183 Gravel, Ludger 187 Greening Wire Co., Ltd., B. (The) 143 Guelph Foundry Co., Ltd., (The) 145 Gurney Tilden Co. Ltd., (The) 147 Gurtz, Robert 117</p> <p>Hamilton Facing Mills Co., (The) 181 Hamilton Stamp & Stencil Works, (The) 107 Hébert, L. H. 136 Hudon, Hébert & Cie. 37-71-93</p> <p>Independant Order of Foresters 122 Intercolonial Railway 4 International Brokerage Co., (The) 87 International Stock Food Co., (The) 128</p> <p>Jardine, A. R. 186 Johnson, Hiram 116 Jonas & Cie., Henri 19 Joseph, Emile 125</p> <p>King & Sons Ltd., Warden 155</p> <p>Labbé & Cie., Geo. H. 132 Lacroix, Gendreau & Cie. 118 Lake Huron & Manitoba Milling Co., (The) 56 Lake of the Woods Milling Co., (The) 108 Lamarre & Cie., W. 184 Langevin & Frère 58 Langlois, O. 60 Langlois & Paradis 115 Laporte, Martin & Cie. Ltée. 8-9 Larkin & Co., P. C. 81 Laurence & Robitaille 184 Laurin & Cie., Arthur 183 Leduc & Droust 115 Legg Bros. Engraving Co., (The) 105 Leslie & Co., A. C. 179 Letourneau, Fils & Cie. 149 Lionais, H. 10 Lipton, Ths. J. 129 London & Lancashire Life Insurance Co., (The) 123 Lowney & Co., Walter M., (The) 5 Lunsdén Bros. 130 Lymburner & Mathews 186 Lytle Co., Ltd., T. A., (The) 1-133</p> <p>Manufacture de Gardes de Warwick, (La) 25 Marceau 45 Marcotte & Brousseau 132 Mast Mfg. Co., J. M., (The) 182 Mathewson & Co., J. A. 101-105 Matthews Co., Geo. (The) 49 Maxwell & Sons, David 151 Menzie Wall Paper Co., (The) 78 Metropolitan Life Insurance Co., (The) 121 Mica Boiler Covering Co., (The) 187 Moffat Stove Co., (The) 175 Monette, Siméon 107 Montbriand, L. R. 184 Moon, W. T. 104 Morrow Machine Screw Co., John (The) 183 Mott & Co., John P. 119 Myers Royal Spice Co., (The) 62</p>	<p>Mackay Ltd., John 105 MacLaren Imperial Cheese Co., A. F., (The) 134 McArthur & Co., Alex. 170 McArthur, Cornelle & Co. 183 McIntosh & Sons, P. 79 McLaren, W. D. 25</p> <p>Naisbitt Co. Ltd., (The) 81 National Life Assurance Co., (The) 121 Natural Food Co., (The) 16 New York Central & H. R. R. R., (The) 106 Nova Scotia Steel & Coal Co., (The) 182</p> <p>Ogilvie Flour Mills Co., (The) 110 Old Homestead Canning Co., (The) 95 Oneida Community Co., (The) 181 Ontario Silver Co., (The) 181 Ozo Co., (The) 18</p> <p>Page Carroll, S. 116 Payne Ltd., J. Bruce 23 Phoenix Insurance Co., (The) 122 Power, John M. 186 Préfontaine & Cie., T. 179 Provident Savings Life, (The) 122 Provinciale, (La) 121</p> <p>Quance Bros. 111 Quebec Paper Bag Co., (The) 58 Quebec Steamship Co., (The) 187</p> <p>Racine & Cie., A. 117 Rattray & Sons, D. 57 Reesor, R. J. 105 Revillon Frères 106 Robitaille & Cie., A. 95 Rolland & Fils, J. B. 116 Roy & Darveau 196</p> <p>Sadler & Howarth 159 Sauvegarde, (La) 121 Sherbrooke Cigar Co., (The) 15 Smith, R. Wilson 125 Snowdon, Forbes & Co., 99 Standard Foundry Co., (The) 107 Standard Paint & Varnish Works, (The) 177 Stewart Ltd., A. J. 134 St Arnaud & Clément 118 St. Charles Condensing Co., (The) 25 St. Croix Soap Mfg. Co., (The) 21 St. Lawrence Sugar Refining Co., (The) 131</p> <p>Taylor, Forbes & Co. 194 Taylor, J. & J. 128 Taylor & Co., John 114 Telephone City Stove Co., (The) 180 Telford & Chapman Mfg. Co., (The) 103 Teller, Rothwell & Co., 115 Thompson & Son, Walter 105 Tippet & Co., Arthur P. 104 Toledo Computing Scale Co., (The) 170 Toronto Pottery Co., (The) 79 Townsend & Co., S. B. 117 Turcotte & Cie., Naz. 117</p> <p>Union Mutual Life Co., (The) 121 Upton & Co., Ths. 115</p> <p>Verret, Stewart & Co. 119 Vessot & Cie., S. 185 Viau & Fils, J. 14 Victoriaville Furniture Co., (The) 117</p> <p>Walsh, Wm. H. 107 Western Assurance Co., (The) 121 Wilks & Michaud 11 Williams, Frsd. C. 11 Wilson, Archdale 11 Windsor, (The) 11</p>
--	--	---

