



# PRIX COURANT



Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, MONTREAL, VENDREDI, 22 NOVEMBRE 1912. Vol. XLV—No 47

# LEA & PERRINS' SAUCE



By ROYAL WARRANT.



By ROYAL WARRANT.

La Sauce Worcestershire d'Origine et Authentique.

“La Favorite de l'Univers”.

Tout plat de viande — rôti, bifeck, côtelette, ragoût, ou pâté — sera amélioré par une goutte de Sauce Lea & Perrins — le délice des épices depuis plus de 70 ans.



J. M. DOUGLAS & CO.  
MONTREAL.

Agents Canadiens.



## Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons, ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les



## Essences culinaires de Jonas

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Été, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d'avoir en stock les

## Essences culinaires de Jonas

Manufacturées par

**Henri Jonas & Cie.-Montréal.**

## Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

## Vernis militaire de Jonas

par les temps de boues qui ternissent rapidement les chaussures Il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui en toute confiance le

## Vernis militaire de Jonas

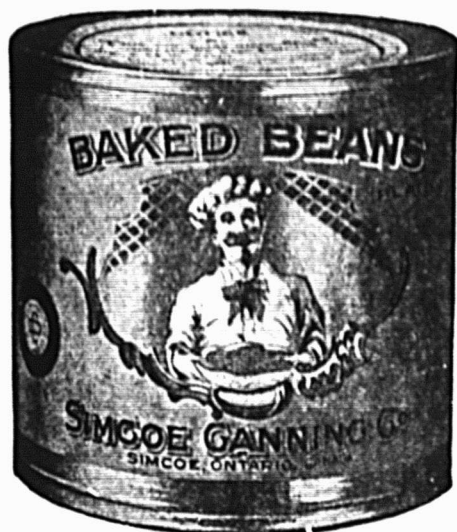
**HENRI JONAS & CIE**

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

389 et 391 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.



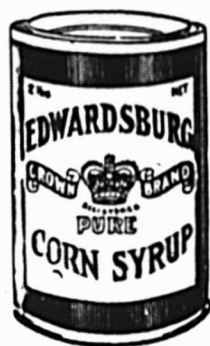
**Chacun de nos Aliments  
est garanti quant à la  
Qualité.**

---

**DOMINION CANNERS, LIMITED  
HAMILTON, ONT.**



Profitant de la saison, dès le commencement des froids,  
La demande pour le



# Sirop de Blé d'Inde

---

## Marque "Crown"

---

atteint son plus fort volume. La plupart des épiciers sont au courant de ce fait et vendent cinq fois plus de Marque "CROWN" que de tous les autres Sirops de Blé d'Inde.

Les personnes qui emploient le sirop de la Marque "CROWN" savent que c'est un aliment qui produit la chaleur,—qu'il est substantiel et nourrissant — que c'est un mets délicieux pour l'Automne, l'Hiver et le Printemps.

Pour les enfants, durant l'année scolaire, le sirop marque "CROWN" forme un aliment splendide—étant à la fois un fortifiant et un stimulant. Les mères le savent et insistent pour avoir le Sirop de Blé d'Inde de la Marque "CROWN".

La demande est créée—Vous n'avez qu'à y répondre.

**THE EDWARDSBURG STARCH CO.**  
LIMITED  
MONTREAL—CARDINAL—TORONTO—BRANTFORD—VANCOUVER

Maintenant  
**AVE. PAPINEAU**  
 No 290

# MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

TELEPHONES: **Commandes, Est 1618**  
**Bureau, " 1361**  
**Particulier, " 2761**

## CONSIGNATIONS.

**La Cie Canadienne de Produits Agricoles,**  
 LIMITÉE,

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

De toutes les consignations qui lui seront faites de

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

Remise est toujours faite sans délai.

Adresse: **La Cie Canadienne de Produits Agricoles,**  
**38-40 PLACE YOUVILLE, MONTREAL.**  
 Tel. Bell Main 3162-4619.

## PAPIER

POUR

# MIMEOGRAPH

Demandez à votre LIBRAIRE  
 la marque "Northern Mills,"  
 qualité supérieure pour PAPIER  
 A COPIE.

Manufacturée par la

**Compagnie des Moulins**  
**DU NORD**

278 rue St-Paul, Montréal.

### PRIX COURANTS.

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

#### WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

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

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

#### BRODIE & HARVIE

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

#### L. CHAPUT, FILS & CIE.

Montréal

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

#### CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



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

#### CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES

Montréal

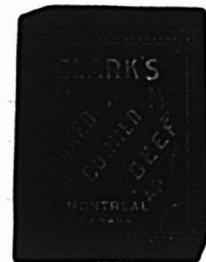
Lait Laurentia cse 12 pintes 1.20  
 Lait Laurentia cse 20 chop 1.20  
 Lait Laurentia cse 24 dem. 1.00

#### WILLIAM CLARK

Montréal

Conserves La doz.  
 Viandes assorties. 2.25  
 Compressed Corned Beef. 1s 2.25  
 Compressed Corned Beef. 2s 3.75  
 Lunch Ham. 1s 2.25  
 Lunch Ham. 2s 3.00  
 Ready Lunch Beef 1s \$2.25 2s 3.75

Geneva Sausage 1s 2.50 2s 4.25  
 English Brown 1s 2.10 2s 3.50  
 Boneless Pigs Feet. 1s 2.10 2s 3.50  
 Sliced Smoked Beef 1s 1.50 2s 2.50  
 Roast Beef. 1s 2.25 2s 3.75  
 Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis 1s 1.60  
 Dito 1s 2.75  
 Boeuf Bouilli. 1s 2.25  
 Boeuf Bouilli. 2s 3.75  
 Boeuf Bouilli. 6s 13.00



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



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

Pork and Beans, boltes hautes, Plain.	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili.	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili.	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili.	3s	1.15
Ox tongue.	1½s	8.00
Ox tongue.	2s	10.00
Ox tongue.	2½s	11.00
Jellied Veal	1¼	1.50
Jellied Veal	1s	2.40
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon.	2s	3.50
Gelées de Bouillon.	6s	10.00
<b>Potted Meats</b> La lb.		
Ham, Tongue, Beef and Veal.	½s	0.50
Tongue, Ham and Veal.	½s	1.20
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00		
<b>Pâtés de Foie</b> ½s		
<b>Soupes</b> La doz.		
Chicken	pqts	1.10
Chicken	qts	3.00
Mulligatawnay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
Dito	qts	2.00
<b>Mince Meat</b> La doz.		
(Tins fermées hermétiquement.)		
1s, \$1.25; 2s, 1.95; 3s, 3.00; 4s, 4.00; 5s, 5.		
Plum-Pudding		
Anglais 1s	1.50	
Plum-Pudding.		
Anglais 2s	2.00	
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "inglass"	½s	2.10
Boeuf fumé en tranches "inglass"	½s	2.10



**J. M. DOUGLAS & CO.**  
Montréal

**WM. H. DUNN**  
Montréal

**Edward's Soups**  
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)  
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.

Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton	0.45
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz.	0.45
Paquets, 5c. par doz de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes \$7.50 par boîte.)	2.25
Canistres 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz.	1.45
Canistres 25c. Boîtes 2 doz., deur 8 oz., par doz.	2.35

**BORDEN MILK CO., LIMITED**  
Montréal

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

**Prix au Détaillant**

Lait Condensé (sucré)	
-----------------------	--

Carque Reindeer (4 doz. par cse)	\$5.75
Marque Mayflower (4 doz. par cse)	5.25
Marque Clover (4 doz. par cse)	4.50
<b>Lait évaporé (non sucré)</b>	
Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse)	3.90
Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par par caisse)	4.50
Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse)	4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse)	4.75
<b>Café (avec Lait et Sucre)</b>	
Marque Reindeer & 2 doz. par cse)	5.00
Marque Regal (2 doz. par cse)	4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse)	6.20
<b>Cacao (avec Lait et Sucre)</b>	
Marque Reindeer, (2 doz. par cse)	4.80
Limite de fret: 50c par Cwt.	
Conditions: Net 30 jours. sans escompte	

**Laits et Crèmes Condensés.**

St. Charles "Family" 3.90

St. Charles "Hotel" 4.25

Lait "Silver Cow" 5.40

"Purity" 5.25

"Good Luck" . . . . . 4.50

**Lait condensé** La cse

Marque Eagle, 4 doz., chaque. \$6

Marque Gold Seal, doz., chaque 5.25

Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.50

**Lait évaporé**

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

## LES PAINS DE LEVURE

### WHITE SWAN

sont les pains de levure les plus satisfaisants qui soient vendus au Canada et ceux sur lesquels on peut le plus compter.

Vos clients ne se plaindront pas de mauvais résultats, si vous leur fournissez les pains de levure de cette marque.

Donnez une commande à votre fournisseur.

**White Swan Spices & Cereals Limited**  
Seuls Distributeurs. - - TORONTO.

## Ne Ramassez pas

la poussière des autres; allez de l'avant dans la course des affaires. Vous pouvez facilement prendre les devants en tenant les articles de la plus haute qualité—ces articles qui vous créent une meilleure clientèle et augmentent vos profits.

## Les Olives D.W.C.

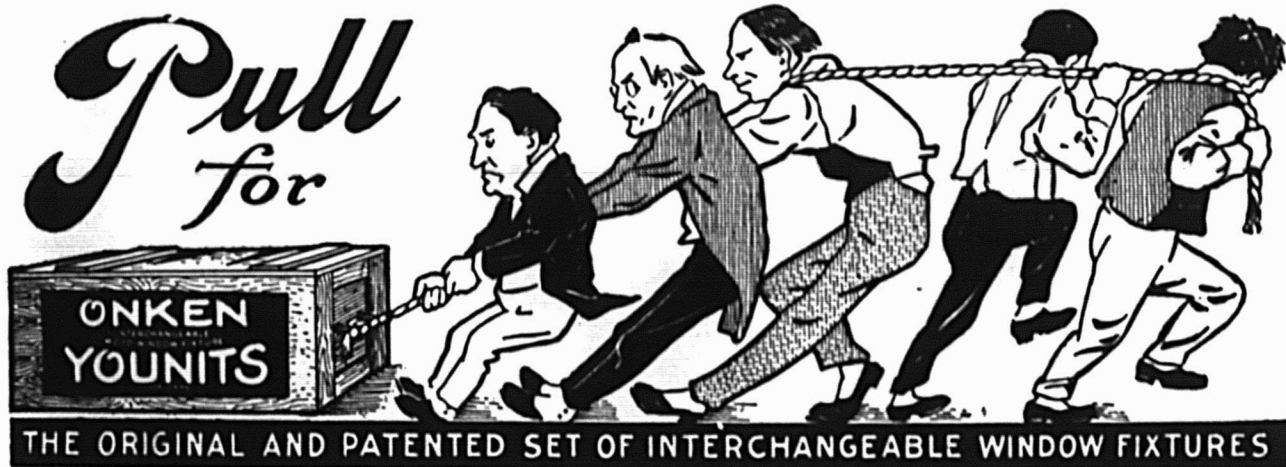
sont le meilleur choix d'olives à peau lisse, préparées dans la meilleure saumure, avec une habileté, une propreté et un soin exceptionnels; elles sont faites pour être vendues à un prix qui vous surprendra.

## ROWAT & CO.

GLASGOW, . . . ECOSSE.

**Distributeurs Canadiens:**

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



..Chaque Epicier ayant acheté un service complet de mes Fixtures de Vitrines YOUNIT, déclare le plus emphatiquement qu'elles sont d'un attrait des plus puissants pour la clientèle nouvelle ou de passage, grâce aux moyens illimités qu'elles fournissent pour rendre les étalages effectifs par leur facilité de renouvellement.

Lisez Ceci

A. R. JOHNSTON & CO.  
Marchand  
d'Épicerie et de Provisions.  
Nanaimo, C.B., 12 Avril 1912.

THE OSCAR ONKEN Co.,  
Cincinnati,  
Ohio.

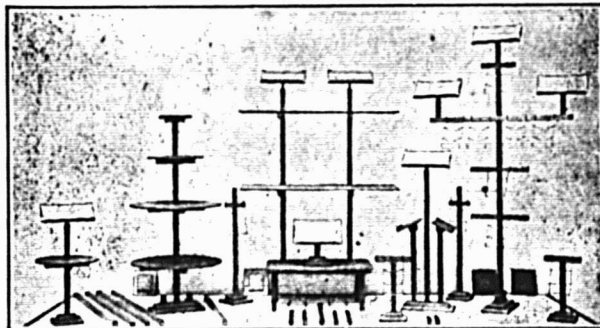
Messieurs :—

Nous avons reçu les fixtures de vitrines en bon état (O.K.). Nous en sommes très satisfaits. Pour l'étalage de nos lignes de marchandises, elles sont sans égales. On en a beaucoup parlé dans la ville et elles remporteront sûrement beaucoup de succès.

C'est maintenant un vrai plaisir que de garnir nos vitrines qui sont un grand auxiliaire pour notre commerce.

Bien à vous,

A. R. Johnston & Co., Limited.



(patentée en 1911 pour les Etats Unis et les Pays Etrangers)

**L'outillage Complet**

L'illustration ci-dessus montre l'outillage No. 14 complet de YOUNITS POUR EPICERIE, comprenant 125 YOUNITS. Il y a 17 étagères faites de chêne bien traité; 10 des étagères sont munies à l'arrière de pièces métalliques forgées qui leur permettent de se tenir dans différentes positions. Les autres 108 YOUNITS consistent en BLOCS DE BASE, PIÈCES D'EXTENSION, de longueurs et grandeurs assorties et qui permettent de composer des CENTAINES et des CENTAINES d'Étalages de Vitrines et autant de fixtures stables ou dépareillées.

Vous N'avez Jamais Besoin D'un Outil

**Mes Trois Outillages**

**No 14, 125 YOUNITS.** Pour deux grandes vitrines d'épicerie et, en plus, pour usage d'intérieur de magasin, sur comptoirs et vitrines d'intérieur. Il peut servir à montrer l'épicerie, les paquets, les bouteilles, les fruits, les bonbons, les cigares et les objets de fantaisie. . . . . **\$36.00**

**No 14½, 65 YOUNITS.** Pour une grande vitrine d'épicerie et, en plus, pour usage d'intérieur de magasin, sur comptoirs et vitrines d'intérieur. Il peut servir à montrer l'épicerie, les paquets, les bouteilles, les fruits, les bonbons, les cigares et les objets de fantaisie. . . . . **\$21.00**

**No 4, 110 YOUNITS.** Destiné au magasin général, pour servir à montrer l'épicerie, la chaussure, les tissus, les complets, les fournitures de maisons et la quincaillerie. Un bon outillage pour toutes fins. . . . . **\$28.00**

Fret et Droits de Douane accorder jusqu'à Winnipeg et a tous les ports d'entrée à l'est de Winnipeg sur la frontière sud du Canada.

**Fini.** Toutes ces fixtures sont faites de Chêne Choisi—Séché à l'air—d'un fini uniforme, doux et ciré.

**Coffre de Remise.** Chaque service est emballé dans un coffre en bois dur (fini à l'huile), avec couvercle retenu par des charnières. Très utile pour emmagasiner les YOUNITS dont on ne se sert pas.

**Album de dessins.** Un magnifique album de photographies montrant de grands étalages faits au moyen de mes YOUNITS, est envoyé gratuitement avec chaque série.

• Chaque outillage est garanti donner satisfaction. Les expéditions sont faites sans délai.

**THE OSCAR ONKEN Co.**

Etablie depuis 32 ans.

798 Quatrième Ave,  
Cincinnati,  
Ohio,  
E.U.A.

Commandez directement ou par l'entremise de votre fournisseur.  
The Oscar Onken, 798 Quatrième Avenue, Cincinnati, O.  
Envoyez-moi votre BROCHURE sur les  
FIXTURES pour VITRINES.  
Maison . . . . .  
Ville . . . . .  
Commerce . . . . .

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

**The EDWARDSBURG STARCH CO.,**

Ltd., Montréal.

Sirops de Table.

Marque "Crown".

Quarts (700 livres) lb. 0.03½  
 ½ quarts (350 livres) lb. 0.03½  
 ¼ quarts (175 livres) lb. 0.03½  
 Seaux de 38½ lbs. le seau 1.75  
 Seaux de 25 lbs. le seau 1.35  
 Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.40  
 Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 2.75  
 Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse 2.65  
 Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse 2.60

Marque "Lily White".

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

Marque "Beaver" (Goût d'Erable)

Canistres 2 lb., 2 d. à la caisse 3.50  
 Canistres 5 lb., 1 d. à la caisse 4.00  
 Canistres 10 lb., ½ d. à la caisse 3.95  
 Canistres 20 lb., ¼ d. à la caisse 3.90

Empois de buanderie La lb.

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

Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. 0.07½  
 Benson's Satine, cartons de 1 lb. 0.07½  
 Canada White Gloss, pqts de 1 lb. 0.06½  
 Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. 3.00  
 Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. 1.50

Celluloid

Boites contenant 45 cartons, par caisse. 3.60

Empois de cuisine

(Boites de 20 lbs., ½ c en plus par livre).

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

Boites de 40 lbs. 0.07½  
 Canada Pure Corn Starch 0.05½  
 (Boites de 2 lbs., ½ c en plus.)

**ELIE CHARBONNEAU**

Marché Bonsecours

Montréal

Bananes, régime 0.00 2.50  
 Citrons Messine (30.0c) 0.00 4.00  
 Pommes fameuses No 1 0.00 4.50  
 Pommes fameuses No 2 0.00 3.75  
 Pommes Piwaki 0.00 3.50  
 Pommes Russett 0.00 3.50  
 Betteraves 0.00 0.75  
 Navets 0.00 0.75  
 Carottes 0.00 0.75  
 Patates 0.00 0.90  
 Pommes Walty 3.00 3.50  
 Pommes Alexandre 3.00 3.50

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

Toronto. Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à la boîte \$1.15

Lessive en Poudre de Gillett.

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses . . . . 3.40

5 caisses ou plus 3.25

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

La doz

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



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

# LE NOM DE FAIRBANK GARANTIT LE SAVON

## GOLD DUST



GOLD DUST est partout un succès. Vous pouvez en faire le succès de votre magasin si vous le poussez. Il plaît aux clients à cause de sa puissance comme nettoyeur. Il plaît aux marchands à cause de sa publicité intensive, dispendieuse, persistante et insistante, qui s'introduit partout et stimule la demande.

Pratiquement, GOLD DUST se vend par lui-même.

Fabriqué par la N. K. Fairbank Company Limited,  
**MONTREAL.**





### POUR MESURER L'HUILE.

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

Adoptez sans tarder le

Autrefois

## SYSTEME BOWSER

Pour Mesurer l'Huile.

A Présent avec le Système Bowser

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

S. F. Bowser & Cie.,  
Inc.  
66-67 Ave Fraser  
Toronto, Ont.



## EASIFIRST



Le Sens des Affaires—Economise les Dollars

### POURQUOI ACHETER

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

Garanti pour satisfaire les goûts les plus difficiles.

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

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

**Gunn, Langlois & Cie, Limitée**

MONTREAL.

## Raisins Epépinés

Une variété de fantaisie et tout-à-fait distincte des Raisins Absolument Epépinés, traités au soleil sans l'aide de lessive, de soufre ou autres matières délétères. D'une haute saveur, très propres et très substantiels. La ligne de fruits séchés et de légumes de Griffin & Skelley est reconnue comme régulatrice pour l'uniformité de qualité et d'emballage. Vos clients l'apprécieront si vous leur vendez.

## Ecorces de Fruits de Taylor

Les Ecorces de Fruits de Taylor, séchées ou préparées au sucre, représentant le minimum de la qualité. Lorsque vous avez besoin d'Ecorces d'Oranges ou de Citrons, soyez certain d'avoir les Meilleures si vous achetez celles de "Taylor".

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

Agents

Montréal

Toronto

## Saindoux Composé

# LAING'S

Reconnu comme le meilleur  
sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

**MATTHEWS-LAING LIMITED**

Rue Mill,

MONTREAL.

**Soda "Magic"**  
 No. 1 caisse 60 pnts de 1 lb . . . 2.85  
 5 caisses . . . . . 2.75  
 No. 2 caisse 120 pnts de 1/2 lb . . . 2.85  
 5 caisses . . . . . 2.75



No 3 caisse  
 30 pnts. de 1 lb. } 2.85  
 et 60 pnts. de 1/2 lb. }  
 5 caisses . . . . . 2.75  
 No. 5 caisse  
 100 pnts de 10 oz. 2.90  
 5 caisses . . . . . 2.80  
 Crème de Tartre de  
 "Gillett"



La doz  
 1/2 lb. pnts. (4 doz. dans  
 la caisse) . . . . \$1.00  
 1/2 lb. pnts. (4 doz. dans  
 la caisse) . . . . 2.00

La cse  
 1 doz. pnts., 1/2 lb. . . . { assor- } \$8.00  
 2 doz. pnts., 1/2 lb. . . . { tis. }  
 1/2 lb. canistres rondes, avec couver-  
 cles fermant à vis (4 doz. dans la  
 caisse) . . . . . 2.20  
 1 lb. canistres rondes, avec couver-  
 cles fermant à vis (3 doz. dans la  
 caisse) . . . . . 4.10

La 11:  
 5 lb. canistres carrées (1/2 doz dans  
 la caisse) . . . . . 0.33  
 10 lb. boîtes en bois . . . . . 0.30  
 25 lb. seaux en bois . . . . . 0.30  
 100 lb. barils . . . . . 0.28  
 360 lb barils . . . . . 0.20

**N. K. FAIRBANK COMPANY  
 LIMITED  
 Montréal**



**Prix du Saindoux**  
 Composé, Marque  
**BOAR'S HEAD. F.**  
 O. B. Montréal.  
 Tierces 0.09 1/2  
 Tinettes 60 lb. 0.10

Seaux en bois, 20 lbs. 0.10 1/2  
 Chaudières, 20 lbs. 0.09 1/2  
 Caisnes, 3 lbs., 20 à la caisse 0.10 1/2  
 Caisnes, 5 lbs., 12 à la caisse 0.10 1/2  
 Caisnes, 10 lbs., 6 à la caisse 0.10 1/2

**GUNN, LANGLOIS & Cie, Limitée  
 Montréal**



**Prix du Saindoux**  
 Composé, Marque  
**EASIFIRST**  
 Tierces 0.09 1/2  
 Tinettes 60 lb. 0.10

Seaux en bois, 20 lbs. 2.10  
 Chaudières, 20 lbs. 2.00  
 Caisnes, 3 lbs. 0.11  
 Caisnes, 5 lbs. lb. 0.11  
 Caisnes, 10 lbs lb. 0.11  
 Pains moulés d'une livre 0.11 1/2

**IMPERIAL TOBACCO CO., OF CANADA, LIMITED**

**Cigarettes** Le 1,000  
 Athlete 8.50  
 Bouquet 5.75  
 Calabash 11.00  
 Columbia (tout tabac) 11.00  
 Coronet 18.50  
 Dardanelles (Turques) bouts unis 12.50  
 Dardanelles (Turques) bouts liège

ou argent 12.50  
 Derby 6.55  
 Empire Navy Cut 8.00  
 Fatima 10.00  
 Guinea Gold 12.00  
 Gloria 5.75  
 Gold Crest 6.00  
 Hassan (Turques) 8.50  
 Imperial A. A. 27.00  
 Imperial A. A. I 35.00  
 Mecca (Egyptiennes) 8.50  
 Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00  
 Mogul (Egyptiennes) bouts en liège 12.00  
 Murad (Turques) bouts unis 12.00  
 New Light (tout tabac) 8.50  
 Niobe (Turques) 8.00  
 Old Chum 8.00  
 Old Gold 6.30  
 Old Judge 8.50  
 Pall Mall (format ordinaire) 18.50  
 Pall Mall (format royal) 25.00  
 Players' Navy Cut 8.20  
 Richmond Straight Cut 11.00  
 Sweet Caporal 8.50  
 Sweet Sixteen 5.75  
 Sub-Rosa (tout tabac) 8.50  
 Yildiz (Egyptiennes) bouts en liège ou en or 15.00  
 Yildiz (Magnums Egyptiennes) bouts unis, en liège ou en or 20.00  
**Cigarettes importées. Le 1,000**  
 Capstan (douces et medium) 12.00  
 Capstan, btes de 10 avec porte-cigarettes 12.50  
 Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 20.00  
 Extra fine No 30 23.00  
 Khedivial 30.00  
 Three Castles, btes de ferblanc, 50 s. et btes de carton 10 s. 15.00  
 Three Castles, btes de fantaisie, 10 s. 16.00

# Hurteau, Williams & Cie. Limitée

Maison de Confiance fondée en 1892

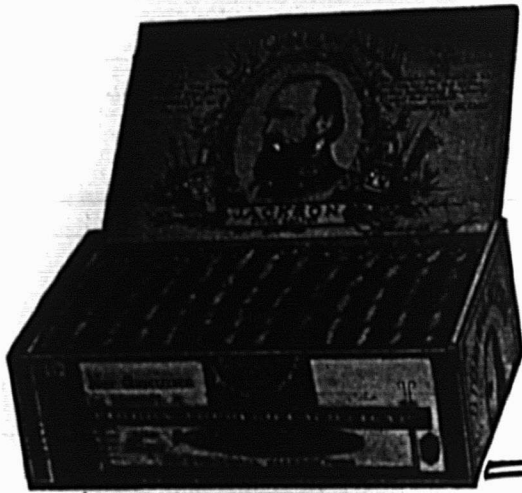
Le plus grand choix d'instruments de Musique au Canada.

## PIANOS, PIANOS - AUTOMATIQUES PHONOGRAPHES, GRAPHOPHONES

Des plus célèbres fabriques du Canada, des État-Unis et d'Europe  
 Le seul endroit où vous puissiez vous procurer le merveilleux "Phonola" (Phonographe Pathé.) Jouant les disques à saphir et à aiguille.  
 Prix spéciaux pour argent comptant ou avec conditions de paiement pour convenir aux acheteurs

Une visite est sollicitée avant de faire votre choix.

Bureau-Chef et Magasin Principal : No. 316 rue Ste-Catherine Est, Montréal.  
 Succursale : No. 589 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal.  
 Succursale : No. 131 rue Sparks, Ottawa.



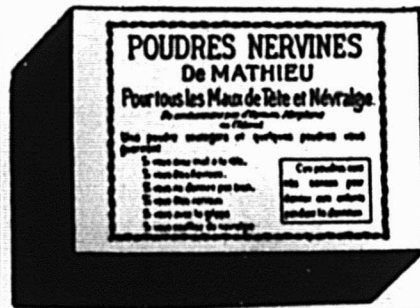
**Vous faites des profits sur  
les fortes ventes des  
CIGARES STONEWALL**

[Se détaillant à 5 Cents],  
Bien que le profit par boîte semble faible.  
La vogue de ces cigares est la cause du renouvellement consi-  
dérable de leur stock.

**LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU**

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

Si Vous ne connaissez pas encore les Poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez les vous même à nos frais au moyen du coupon ci-joint.



Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques, le Sirop de Goudron et d'Huile de Foie de morue de Mathieu s'est rendu fameux et cette préparation sœur des Poudres Nervines—marche à grand pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**  
Propriétaire.

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

Nom .....

De .....

(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

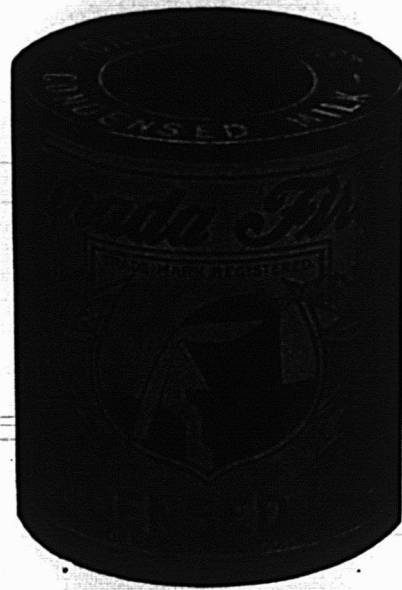
Ville ou village .....

Province .....



**Toujours vendable et Profitable  
Toujours fiable et prêt à employer**

Le Lait Evaporé "Canada First" est le frais lait de vache évaporé jusqu'à consistance de crème, et la forme la plus sure, la plus substantielle et la plus fiable sous laquelle le lait peut être employé. La plupart de vos clients ont essayé du lait condensé et, si vous travaillez à édifier et à conserver une clientèle, recommandez la Marque "Canada First".



**The Aylmer Condensed Milk Co.**  
LIMITED

MANUFACTURE . . . AYLMER, ONT.  
Bureaux d'affaires, . . . HAMILTON, Ont.

**LA MARQUE KING**

**CONFITURES** (Composées) **CONFITURES**

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

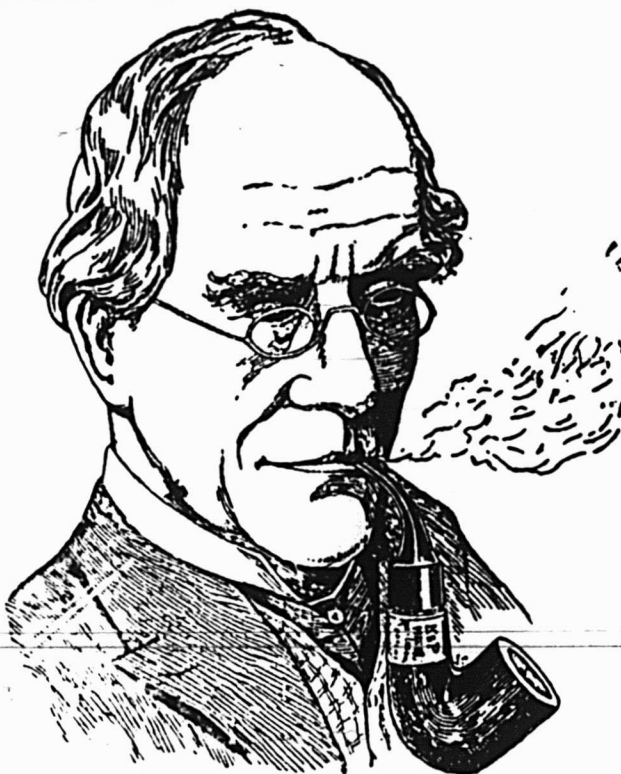
Ces confitures sont préparées en seaux de 5 livres (couvercle à friction) et de 7 livres ; en pots en verres et en seaux en bois.

**COURTIERS DE QUEBEC,**  
Voici votre chance.

**Labrecque & Pellerin**  
MONTREAL.

Agents ;  
Provinces Maritimes . . . J. Hunter White.  
Province de l'Ouest . . . J. J. Gilmor & Co., Winnipeg.

<b>Tabac à Cigarettes</b>		<b>La lb.</b>	<b>Horseshoe</b>	<b>0.90</b>	2 oz. Rondes. Quintessences.	1.75
B. C. No 1, 1/12 s.		1.00	Rose No 1 de Landry.	0.32	2 1/2 oz. Rondes. Quintessences.	2.00
Puritan, 1/12 s.		1.00	Rose No 1 de Houde.	0.34	3 oz. Rondes. Quintessences.	3.50
Athlete, 1/12 s.		1.05	(Empire Branch)			
Derby, btes ferblanc 1/2 lb.		0.95	<b>Tabac à chiquer.</b>			
Sweet Caporal, 1/13 s.		1.15	<b>La lb.</b>		4 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	3.50
<b>Tabacs coupés.</b>		<b>La lb.</b>	Club barres, 5 à la barre, 6 <sup>h</sup> marc.		chons émeri.	
Old Chum.	105	0.79	à la lb., boîtes 5 lbs.	0.40	8 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	7.00
Lord Stanley, Tins 1/2 lb.		1.05	Moose 11s.	0.40	chons émeri.	
Meerschbaum.	105	0.79	Snow Shoe barres, 6 1/2 marc. à la		2 oz. Anchor.	1.00
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb.		1.35	lb.	0.43	4 oz. Anchor.	1.75
Old Gold	125	0.95	Mag 5 1/3 marc. à la lb., 4 butts		8 oz. Anchor.	3.00
Seal of North Carolina.	125	0.95	12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.38	10 oz. Anchor.	6.00
Duke's Mixture (Cut Plug).		0.80	Black Watch 6s.	0.44	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.74
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb.	0.78	0.80	Bobs 6s. et 12s.	0.46	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
Duke's Mixture (Granulé),			Currency 12s.	0.46	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
1/10s Bags 5 lbs. carton.		0.85	Pay roll 7 1/2s.	0.50	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
Bull Durham.			Empire Navy Chewing barres 14		2 oz. Plates. Soluble.	0.75
1/10 bags, 5 lbs. carton.		1.25	oz., boîtes 7 lbs.	0.51	4 oz. Plates. Soluble.	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton.		1.25	<b>Tabacs à fumer en palettes.</b>			
Old Virginia, pqts. 1/16 lb.		0.72	<b>La lb.</b>		8 oz. Plates. Soluble.	2.25
Snap pqts. 1/12 et 1/6 lb.		0.48	Redro barres, 16 oz., 5 marc. à la		16 oz. Plates. Soluble.	4.25
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.		1.15	lb. boîte 6 lbs.	0.55	1 oz. London.	0.50
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.		1.20	Empire 6s et 12s.	0.44	2 oz. London.	0.75
Calabash Mixture, tins 1/2 lb.		1.35	Rosebud 6s.	0.45	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Capstan Navy Cut (importé) tins			Ivy 7s.	0.50	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
1/2 lb. Medium et Fort.		1.33	Shamrock 6s.	0.45	Mêmes prix pour extraits de tous fruits	
Capstan Mixture (importé) tins			<b>Tabacs hachés.</b>			
1/2 lb. Medium.		1.33	<b>La lb.</b>		<b>Moutarde Française.</b>	
Pride of Virginia (importé) tins			Great West (Sac) 8s.	0.59	<b>La grosse</b>	
1/10 lb.		1.33	Regal, cube cut en boîtes 9s.	0.70	<b>2 doz. à la caisse.</b>	
Old English Curve Cut (importé)			Taxi, Crimp cut, boîtes 10s.	0.78	<b>Pony.</b>	7.50
tins 1/10 lb.		1.33	<b>HENRI JONAS &amp; CIE,</b>			
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.		1.35	<b>Montréal</b>			
Lucky Strike (importé) tins 1/10		1.33	<b>Extraits Culinaires.</b>			
Rose Leaf (importé, à chiquer)			<b>La doz.</b>		<b>Medium.</b>	10.00
pqts. 1 oz.		1.22	1 oz. Plates. Triple concentré	0.80	<b>Large.</b>	12.00
<b>Tabacs à chiquer (importés)</b>		<b>La lb.</b>	2 oz. Plates. Triple concentré.	1.50	<b>Small.</b>	7.50
Piper Hiedsieck.		1.20	2 oz. Carrées. Triple concentré.	1.75	<b>Tumblers.</b>	10.80
<b>Tabacs en poudre.</b>		<b>La lb.</b>	4 oz. Carrées. Triple concentré.	3.00	<b>Egg Cups.</b>	12.00
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.		0.90	8 oz. Carrées. Triple concentré.	6.00	No 67 Jars.	12.00
			16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00	<b>2 doz. à la caisse.</b>	
					<b>Mugs.</b>	12.00
					<b>Nugget Tumblers.</b>	12.00
					<b>Athenian Tumblers.</b>	12.00
					<b>Goblets.</b>	12.00



# Les Connaisseurs

FUMENT LA

## PIPE "PETERSON"

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

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

Propriétaires des  
**MARQUES BIEN CONNUES**



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes de la Régie Française.

# GENIN TRUDEAU & CIE., Limitée.

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

Nous disons à vos clients pourquoi les Fèves Cuites au Four Heinz sont différentes des autres—Pourquoi elles ont une saveur supérieure et ont plus de valeur nutritive.

Lisez nos annonces dans tous les principaux magazines ou revues du pays, pour femmes, et voyez si vous ne croyez pas qu'il vous serait possible de tirer profit vous-même de cette publicité, en tenant en stock les Fèves Cuites au Four de Heinz pour être prêt en tous temps à faire face à la demande croissante.

**H. J. HEINZ COMPANY,**



## Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

La majorité des femmes se font un orgueil de faire de beaux gâteaux, du beau pain et de la belle pâtisserie—elles aiment qu'ils aient un goût uniforme, qu'ils soient cuits à point et également et, pardessus tout, qu'ils aient bon goût. Donnez leur le

## Sel de Table Windsor

et vous rendrez leurs succès plus certains. Un sel médiocre fait une pâtisserie médiocre—tout s'affaisse après avoir travaillé durant des heures au-dessus d'un poêle surchauffé et c'est un grand désappointement. Aidez la ménagère à éviter cela.

**CANADIAN SALT CO., LIMITED**  
WINDSOR, ONTARIO.

**PUR FIABLE**



**N'ayez pas d'hésitation**

à tenir et à recommander

**LE SODA À PÂTE**

**"COW BRAND"**

Il est noté pour sa force, sa pureté, la confiance dont il est digne, et c'est un grand favori des cuisinières.

Voyez à votre stock. Commandez à votre fournisseur.

**CHURCH & DWIGHT**

Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL.

## Coffre de Sureté "Ahern"

à vendre à bon marché à Prompt acquéreur, Neuf de cette année. A l'épreuve du Feu et des Cambrioleurs. Serrure Combinaison, Doubles Portes, Tiroirs fermant à Clef. Hauteur, 3 pieds 6 pouces sur roues en Acier. Dimensions intérieures: 21 x 27 pouces.

**A U S S I**

Un clavigraphie UNDERWOOD en bon ordre, fixé sur un Pupitre en Chêne avec tiroirs de chaque côté.

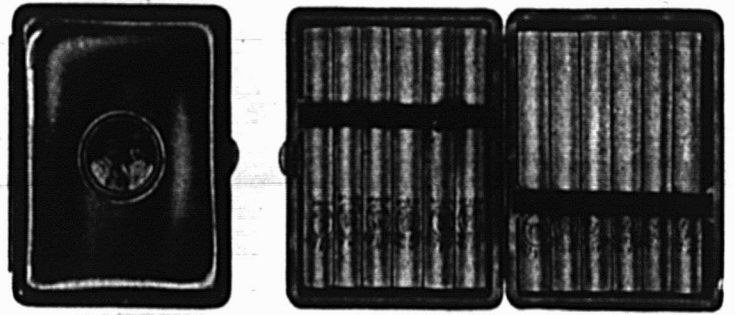
**FRED. E. LETENDRE & CIE**

301 - 5 Edifice Coristine

MONTREAL

Le Cadeau d'une maison  
Anglaise aux Canadiens

**Gratis**



Pendant ces mois derniers, environ 100,000 beaux étuis à cigarettes ont été donnés aux fumeurs anglais des Cigarettes "Black Cat."

C'est une marque d'estime, un tribut à leur bon jugement en fait de tabac. Car les Cigarettes "Black Cat" sont éminemment les meilleures cigarettes de tabac de Virginie actuellement sur le marché.

Ces étuis à cigarettes comme cadeaux sont des chefs-d'œuvre de fabrication anglaise : tous portent le portrait de leurs majestés, le roi George et la reine Marie, blasonnés en couleurs sur la surface.

Ce sont de beaux souvenirs presque sans prix d'un événement inoubliable pour les sujets britanniques.

Vous pouvez en avoir un en échange de 50 coupons—échange demandé seulement comme preuve de ce que vous êtes un fumeur de Cigarettes "Black Cat." CECI N'EST PAS DE LA SOLLICITATION.

Et nous, la maison "Carreras", désirons que ce qui suit soit bien compris : Les Cigarettes "Black Cat", aussi bien que l'étui à cigarettes-souvenir, sont des produits du travail anglais, supporté par le capital anglais. Il n'y a là aucun élément étranger pour en compromettre la sincérité.

CARRERAS & MARCIANUS OF CANADA LIMITED. 853 Boulevard St-Laurent, Montréal, Qué.

Fabricants des  
Cigarettes

**BLACK CAT**

Moyennement fortes

10 pour 10 cents

Douces



Poussez-vous le  
Poli à Chaussures  
Imperméable

**NUGGET?**

Si non, écrivez-nous  
maintenant pour des  
échantillons et nos  
prix.

Articles de publicité  
envoyés gratuitement  
sur demande.

The "Nugget" Polish Co.  
LIMITED

9, 11 & 13 Davenport Road.  
TORONTO - ONT.

1 doz. à la caisse

No 64 Jars.	15.00
No 65 Jars.	18.00
No 66 Jars.	21.00
No 68 Jars.	15.00
No 69 Jars.	21.00
Vernis à chaussures.	La doz.
1 doz. à la caisse	
Marques Froment.	0.75
Marque Jonas.	0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00
<b>LABRECQUE &amp; PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL</b>	
Catsup King.	Douz. \$1.00
Catsup King, bdl. 9 doz.	0.95
Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50
Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00
Confiture, pinte.	2.50
Caustique, 100 lbs. chaque.	2.75
Caustique, 50 lbs. chaque.	1.50
Lessive, cse 4 doz., douz. 40c. caisse.	1.40
Confiture, chaudière No 7, ch.	0.42½
Confiture, seau No 7 chaque.	0.45
Confiture, chaudière No 5, ch.	0.30

**MATTHEWS-LAING LIMITED**  
Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"

Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45.	29.00
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl.	14.75
Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55	29.00
Lard pesant, Canada Short Cut, ¼ brl.	14.75
Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35	28.00
Lard clair, pesant, brl. 20/35.	28.00
Pickled Rolls, brl.	28.00
Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	21.50
Heavy, clear fat backs 40/5	29.00
Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".	
Tierces, 375 lbs. lb.	0.09½
Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin).	0.09½
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée).	0.09½
Seaux de bois, 20 lbs., net	\$2.00 0.10
Seaux de fer-blanc, 20 lbs.	\$1.85 0.09½
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu.	0.10
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu.	0.10½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisses.	0.10½
Briques de saindoux composé, 60 lbs., en caisse, ppts 1 lb.	0.10½
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).	
Tierces, 375 lbs.	0.15
Boîtes, 50 lbs., net & doublure parchemin)	0.15½
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.15½
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin)	\$3.10 0.15½
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$2.95 0.14½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses Rouge	0.15½
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses Rouge.	0.15½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisses Rouge.	0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse.	0.16
Viandes fumées.	
Jambons: Première qualité.	
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.13
Gros, 20 à 28 lbs.	0.14½
Moyens, 15 à 19 lbs.	0.16½
Petits, 10 à 13 lbs.	0.16½
Jambons desossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.16
Jambons desossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.18
Bacon de Laing, à déjeuner, sans os, choisi.	0.19
Bacon de Brown, à déjeuner, marque anglaise, sans os, épais.	0.18
Bacon de Laing, Windsor, dos pelé.	0.21
Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.13½
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.	0.15½
Bacon choisi, Wiltshire, cote 50 lbs.	0.17½
Cottage Rolls.	0.16½
Saucisses fumées.	
Bologna (Bondon de Boeuf).	0.06½
Bologna (Enveloppe cirée).	0.06½
Brunswick (Beef Middles).	0.08
Frankfurts.	0.09
Polish.	0.09
Garlic.	0.09
Empress (Poulet, jambon et langue). doz.	1.10
Saucisses fraîches.	
Saucisses de porc (tripes de porc)	0.08½

## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN ?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, "Le Prix Courant" est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

**LE PRIX COURANT, 80, RUE ST-DENIS**  
**MONTREAL**

**LE PRIX COURANT**  
**80, RUE ST-DENIS,**  
**MONTREAL**

**Service des Abonnés**

DATE \_\_\_\_\_ 1912

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER \_\_\_\_\_

NOM \_\_\_\_\_ ADRESSE \_\_\_\_\_

**JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED**

Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de notre

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

REGISTERED TRADEMARK



GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada :

**JAMES HUTTON & CO., Montréal.****R I G A**La régularité de la digestion est une condi-  
tion de bonne humeur et de santé**L'eau Purgative  
R I G A**assure le fonctionnement parfait des  
organes digestifs.La vente de l'eau Purgative RIGA,  
vous laisse une bonne marge de profit.C'est également un remède efficace contre les désor-  
dres du foie, de la vésicule, des reins, etc.Société des Eaux Purgatives RIGA  
215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.  
TEL. MAIN 6473**R I G A****Courroies Spéciales**Nos Courroies sont recouvertes de  
notre Ciment Imperméable et peu-  
vent être exposées au froid ou à la  
chaleur sans danger d'être gâtées.**D. K. McLaren,  
Limited**351, rue St-Jacques,  
MONTRÉAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

**CHARBON****Anthracite et Bitumineux.**Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tout  
endroit de la Province de Québec.**GEORGE HALL COAL CO.  
OF CANADA, LIMITED.**

126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL.

**TENEZ UN  
BON STOCK**

des Soupes Evaporées Edwards',  
par ces temps froids et humides.  
Les Soupes Edwards' se ven-  
dent bien du fait qu'elles sont  
si intensivement annoncées—  
elles se vendent encore et en-  
core du fait qu'elles sont si  
bonnes—elles se vendent sou-  
vent, parcequ'on en a besoin  
presque chaque jour à la  
cuisine.

Il y a déjà une grande vente des  
Soupes Edwards', et la campagne de  
publicité intensive de cette année provo-  
quera une plus grande demande que  
amais.

**EDWARDS'**  
DESICCATED  
**SOUPS**Pour plus amples informations quant  
aux conditions faites au commerce, écrivez à**WM. H. DUNN**

396 Rue St-Paul, MONTREAL

Représentant pour la Province de Québec et les  
Provinces Maritimes.

Les Soupes Evaporées Edwards' com-  
portent trois variétés : Brune, Tomates, Blan-  
che. La brune est une soupe épaisse, nourris-  
sante, préparée au bœuf et aux légumes frais.  
Les deux autres sont des soupes purement aux  
légumes.




Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.09
Toutes Saucisses de porc (pur porc).	0.15
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.09
Saucisses de fermier.	0.12
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.07½
Loudin blanc.	0.07
Loudin noir.	0.08
<b>AGENCES</b>	
<b>LAPORTE, MARTIN &amp; CIE, LTEE,</b>	
Montréal	
Légumes.	
Petits Pois Importés "Soleil"	
Sur extra fins, 100 boîtes	15.50
Extra fins, 100 boîtes	15.00
Tres fin, 100 boîtes	13.50
Fins, 100 boîtes	12.00
Mi-fins, 100 boîtes	11.00
Sur extra-fins, 40 flacons	10.50
Moyens, No 1, 100 boîtes	10.50
Moyens No 2, 100 boîtes	10.00
Moyens, No 3, 100 boîtes	9.25
Petits Pois "Frs. Petit & Cie."	
Mi-fins, 100 boîtes.	9.00
Moyens, 100 boîtes.	7.50
Haricots "Soleil"	
Verts, noirs, extra fins, 100 boîtes	13.00
Verts, noirs, fins, 100 boîtes	11.00
Verts, noirs, extra fins, 40 flacons	8.50
Verts, moyens, 100 boîtes	8.25
Coupes, 100 boîtes.	8.00
Macedoines No 1 extra, 100 boîtes	13.00
Macedoines No 2 extra, 100 boîtes	9.25
Macédoines No 1 extra, 40 flacons	9.00
Cotes de Céleri, 100 boîtes.	8.00
Cotes de Céleri, 50 boîtes.	7.00
Tomards en Purée, 100 boîtes.	9.50
Epinards en Purée, 50 btes, 1 kilo.	9.00
Tomards en Purée, 40 flacons.	7.50

Fonds d'Artichauts, 100 boîtes.	33.00
Carottes Tournees primeur, 100 b.	10.00
<b>Soupes (Pois, Oscilles et Asperges)</b>	
Vertes certain, 100 boîtes.	9.50
Primaniere Nouvelle, 100 boîtes.	9.50
Purée de tomates concentrées	9.00
Julienne, 100 boîtes	8.00
<b>Asperges.</b>	
Pointes têtes seulement, 100½ b.	31.00
Pointes Longues, 11 c/m, 100 b.	28.00
Branches geantes, 100½ boîtes.	28.00
Branches geantes, 50 boîtes.	26.50
Branches Grosses, 100½ boîtes.	26.00
Branches Extra, 100½ boîtes.	25.50
Branches grosses, 50 boîtes.	25.00
Branches Extra, 50 boîtes.	24.00
Branches Fines, 100½ boîtes.	23.50
Branches Fines, 50 boîtes.	22.50
Pointes têtes seulement, 40 flac.	16.00
Branches geantes, 16 bocaux.	11.00
<b>Flageolets.</b>	
Extra Fins, 100½ boîtes.	13.00
Moyens, 100/ boîtes.	11.00
Moyens, No 2, 100½ boîtes.	8.00
<b>Asperges.</b>	
Coupées sur extra, 100½ boîtes.	23.50
Coupées sur extra, 50 boîtes.	22.50
Coupees, 1er choix, 100½ boîtes.	21.50
Coupees, 1er choix, 50 boîtes.	21.00
Coupées, choix courant, 100½ b.	17.00
Coupées, choix courant, 50 boîtes.	16.50
Coupees, 2e choix, 100½ boîtes.	13.50
Coupees, 2e choix, 50 boîtes.	13.00
Coupées sur extra, 40 flacons.	12.50
<b>Sardines</b>	
White Bear ½s.	17.00
Le Pilote ½.	11.50
White Bear ¼s.	9.50
Light House ½	8.50
Victoria ½s.	8.00
Alibert ½.	7.50

<b>Savons de Castille.</b>		<b>Lb.</b>
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.		
morc. de 10 oz., 200 à la caisse.	12.00	
morc. de 7 oz., 200 à la caisse.	7.50	
morc. de 1 lb., 50 à la caisse.	4.50	
morc. de ¾ lb., 50 à la caisse.	3.75	
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse.	0.09	
morc. de 11 lbs., 25 à la caisse.	0.08	
La Lune 65% d'huile d'olive		
<b>La lb.</b>		
morc. de ¾ lb., 50 à la caisse.	3.35	
morc. de 3 oz., 100 à la caisse.	1.60	
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse.	0.08½	
<b>JOHN P. MOTT &amp; CO.</b>		
Elite, per doz.		0.00
		<b>La lb.</b>
Prepared Cocoa		8.28
Breakfast Cocoa		0.36
No 1 Chocolate		0.30
Diamond Chocolate.		0.24
Navy Chocolate.		0.29
Cocoa Nibbs.		0.35
Cocoa Shells		0.05
Confectionery Chocolate		0.18 à 0.30
Eau Chocolate Liquors		0.18 à 0.35
Vanilla Stick.		la gr. 1.00



<b>SALADA TEA CO.</b>	
<b>THES DE CEYLAN</b>	
<b>"SALADA"</b>	
	
Etiquette Brune, 1's et ½'s.	\$0.25 \$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27 0.35
Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et 1's.	0.30 0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36 0.50

## CARTONS

TENEZ-VOUS LE

# St. Lawrence Sugar

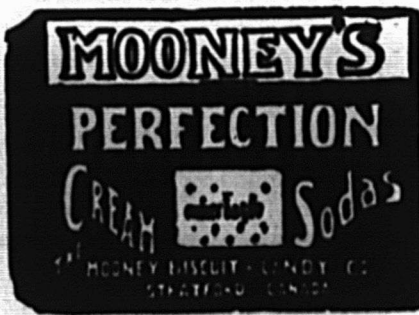
en cartons de 2 et 5 livres? Ces paquets sont propres et coquets pour le consommateur, et évitent au marchand le trouble, le labour et la perte du pesage à la livre.

**LES GELEES APPROCHENT!**

## Achetez les PICKLES PEACOCK

**AVANT LES GELEES**

### MATHEWSON'S SONS, EPICIERS EN GROS, MONTREAL.



# LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

### The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à

Stratford, Ont., Winnipeg, Man.

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

Etabli en 1892 Résidence:  
Tel. Main 2441 684 rue Adam, Maisonneuve  
Tel. Marché. 53 Tel. LaSalle 96

### ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUITS  
Spécialité: Patates de Choix.

70-71 Marché Bonsecour.  
MONTREAL

### LA FARINE PRÉPARÉE (SELF-RISING 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.

14 116 rue Steury NO. TRK. L

### SAVON

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

SNAP CO., LTD.,

Montréal,  
Snap Hand  
Cleaner.



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

### SOCIÉTÉ DES EAUX PURGATIVES RIGA



Montréal — Tél. Main 6473

1 doz.,	(en boîte de carton)	\$2.00
25 bouteilles,	"	4.00
1 caisse,	(50 bouteilles)	7.50
2 caisses,	(8 bouteilles gratis)	15.00
5 caisses,	(30 bouteilles gratis)	37.50
10 caisses,	(72 bouteilles gratis)	75.00
25 caisses,	(200 bouteilles gratis)	187.50

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Nous allouons:

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

20c par caisse avec couvert.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal

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

### WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited

L'ains de Levure "White Swan",  
caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

PRIX DES BALAIS DE LA CIE P.  
CLICHE LTEE, BEAUCE JCT., QUE.

Marque Roseau, 5 cordes	Doz.	\$4.50
" Beauce, 5 cordes		4.50
" Cliche, 5 cordes		4.15
" Blériot, 4 cordes		3.75
" Chaudière, 4 cordes		3.50
" Econome, 3 cordes		3.25
" Bon marché, 2 cordes		2.50
" Special, 3 cordes		2.20
" Spécial, 3 broches		4.50

Dix cents par douzaine sera chargé pour chaque corde additionnelle. Fret payé par 6 douzaines. Escompte spécial par 25 douzaines ou plus. Demandez nos listes de prix et catalogues.

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

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



## Cacao et Chocolat de Baker

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

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

Manufacturées uniquement par  
**WALTER BAKER & CO., Limited.**  
DORCHESTER, M.A.S.S.  
ETABLI EN 1870.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

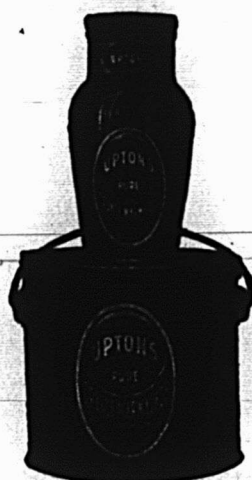
EPICIER EN GROS

Importateurs de Mielasses, Sirops, Fruits Secs, The, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

829 Rue St-Paul et 14 Rue St-Dizier  
MONTREAL

## CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES  
NOUVELLE SAISON  
DE UPTON  
LA BIENNE PÂTISSERIE

Absolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublés or, scellés hermétiquement.

PURE MARMELADE  
D'ORANGE DE  
UPTON

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

## Le Comptoir Mobilier

### FRANCO-CANADIEN

Société à Charte par Actions  
117-119 Rue Craig Ouest, • • Montréal  
PHONE MAIN 6892

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

Est ouvert à toute personne désirant contracter un emprunt sur effets mobiliers ou marchandises livrées à nos entrepôts, sans s'exposer à payer des taux usuraux et ruineux. L'honorabilité des fondateurs et directeurs du Comptoir constitue la meilleure garantie des emprunteurs.

La Cie. achètera à des prix raisonnables et défiant toute concurrence, tous objets ou marchandises non-périssables, en réservant au vendeur l'option de rachat dans un temps déterminé.

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

Fait des avances d'argent sur tous objets ou marchandises non périssables, ayant une valeur commerciale et déposés aux bureaux de la Société.

La Société se charge de la Vente par Encan de toutes marchandises et possède des Entrepôts et Magasins Généraux pour la Vente à Commission de tous articles et effets mobiliers confiés à la Société pour cette fin.

## Trois Bons Vendeurs

### Pour les FÊTES de NOËL

## Les Fèves au Lard de Clark

Vous les CONNAISSEZ. Vos clients les RECLAMENT.

Vous les VENDEZ toujours.

## Mince-meat de Clark

La Plus Pure La Meilleure

La Plus Commode

Prête à être Employée.

En toutes grandeurs pour tous les besoins.

Les

## Soupes Concentrées de Clark

Marque "CHATEAU"

Dans toutes les variétés, à très bas prix.

Achetez-en de votre Fournisseur et voyez progresser votre clientèle.

**WM. CLARK**  
MONTREAL.

## LA LOI LACOMBE

Employé

Employeur

McBurney Percival	Jas. McKenna
Elzéar Landry	Jos. Filion
H. W. Pitts	Fred. Lallemand
Wilbrod Vesne	Mt. Rolling Mills
James White	Can. Car Service
J. Hormisdas Paradis	Ferd. Chartier
J. E. Mercier	H. Corby
Geo. Touchette	Wm. Rutherford Sons
Hercule Hogue	F. H. Walsh
J. E. Desmarais	J. Walker
P. Gadbois	La Cité de Montréal
John P. Brick	Lewis Bros. Ltd.
Ant. Bisson	E. Larose
Alexandre Bellaby	Diamond Flint Glass
Son Cathro	John Henderson
John Howe	La Cité de Montréal
Arthur Trudeau	CcDonald
Smith Chs.	Mt. Royal Mills
Jos. Vincent	Philorum Simard
Elouard Dagenais	Elouard Dagenais
Nap. Poirier	J. O. Christin & Cie
Avila Poirier	La Cité de Montréal
Albert Charest	Ranger & Lalonde
Hogue C. John	Mackay & Cie
Prévost J. Sinai	Standard Brass
Hormisdas Smith	Dominion Tovacco
J. B. Bernard Léger	Boyle & Coghlan
Ludger Paquette	J. O. Corbeau
Zotique Perreault	M. S. R. Co.
David Blain	Dupuis Frères
Alfred Bouchard	Warden King
Goldman Myer	C.P.R. Co.
Jos. Guérard	Thos. Davidson
F. J. Clark	C. P. R. Co.
Adéard Brosseau	Phil. Sauvageau Fils
Zavy Greenberg	Samuel Hart & Co.

## TRAVAUX D'INVENTEURS

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets récemment obtenus par l'entremise de MM. Marion & Marion, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos. Canada

143,857—Frédéric Beck, Paris, France. Engin rotatoire.

143,874—Jeffray X. Cossette, St-Narcisse, Qué. Machise à labourer.

143,907—Marcel M. G. Malcor, Ariana, Tunis. Appareil à creuser le sol.

143,939—Cyrias Thibault, Victoriaville, Qué. Bidon à lait.

143,982—Benjamin, J. Forrest, Montréal, Qué. Mécanisme d'engrenage pour système à un seul raol.

143,985 — MM. White & Patterson, Londres, Ang. Fabrication de blanc de céruse.

143,990 — Heinrich Beck, Ceiningen, Alle. Lampe électrique à arc pour projections lumineuses.

144,999—Alfonzo Charpaize, Dayton, E. U. Outil de jardinier.

144,019—Patrick H. Gleeson, Montréal, Qué. Fermoir de bouteilles.

144,075 — Lothar von Goppen, Postdam, Alle. Lames pour patins, sleighs, skis, et.

No Etats-Unis

1,043,905—Allen B. Dahbyson, Montréal, Qué. Guide-équerre.

Demandez une copie gratis du "Buide des Inventeurs".



## LES COMMANDES

POUR LES

## SACS CULINAIRES

# Ermaline

NOUS ARRIVENT SANS

CESSE D'UNE FAÇON

ININTERROMPUE

Quelle part obtenez-vous de ce commerce ? Avez-vous déjà étudié ce système de cuisson ?

Ne désirez-vous pas tenir une ligne qui rapporte de l'argent surement ?

Demandez des échantillons et des renseignements aujourd'hui-même à

## Edward Lloyd, Ltd.

508 Edifice Banque des Cantons de l'Est.

MONTREAL . . . CANADA

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

**Epiciers :** On a dit beaucoup de choses et avancé beaucoup de raisons contre l'emploi de la poudre à pâte contenant de l'alun. Les manufacturiers de poudre à pâte d'alun ont-ils quelques bonnes raisons à donner pour justifier l'emploi de l'alun dans la poudre à pâte ? Vos clients préfèrent-ils celle à l'alun ? Dans certains pays, la loi défend la vente de la poudre à pâte contenant de l'alun.

# MAGIC BAKING POWDER



LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS  
LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

## E.W. GILLET COMPANY LIMITED

### TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

## UN POISSON PÊCHÉ DEPUIS CINQ MINUTES

ne saurait avoir une plus pure saveur marine que les Produits Marins de la Marque Brunswick. La saveur leur est conservée grâce à l'emploi des méthodes les plus modernes de préparation et d'emballage—immédiatement après que le poisson est sorti de l'eau.



### Les Sardines à l'Huile Marque BRUNSWICK,

l'un de nos principaux produits, tiennent la première place parmi les sardines préparées au Canada. Elles se vendent à un prix modéré et donnent un bon profit.

Notre grande expérience et nos grandes usines modernes nous permettent de produire des aliments marins aussi parfaits que possible.

Notre approvisionnement comporte le meilleur choix des pêches faites dans le voisinage de nos usines.

### CONNUES ET APPRECIÉES PAR TOUT LE CANADA.

Nos principaux vendeurs sont :

- |                           |                                    |
|---------------------------|------------------------------------|
| ¼ Sardines à l'Huile.     | Hareng Sauce Tomates.              |
| ¾ Sardines à la Moutarde. | Haddies (boîtes rondes ou ovales). |
| Hareng Salé et Fumé.      | Moules et Pétoncles.               |

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

### AGENTS :

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

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

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

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 22 Novembre 1912.

Vol. XLV—No 47

## LES QUALITÉS DE VENDEUR D UN REPRÉSENTANT

### INSTRUCTIONS PRATIQUES AUX REPRÉSENTANTS

#### Les arguments de vente

Lorsque le client a été "abordé" suivant les principes psychologiques que l'on connaît, le représentant doit entrer dans le vif de son sujet et développer une argumentation serrée ayant pour terme la conviction du client et l'enlèvement de l'ordre.

Il importera donc que les instructions pratiques contiennent un plan d'argumentation précis et méthodique à l'usage des représentants. Pour ordonner logiquement ce plan, il conviendra de classer les arguments en trois séries:

1° Arguments préparatoires. — On groupera dans cette catégorie toutes les raisons capables d'éveiller l'attention et l'intérêt du client, à le mettre dans une disposition d'esprit favorable — ou du moins non réfractaire — à l'achat de la marchandise proposée. Il est logique, on le comprend, que ces arguments viennent en premier lieu, car, sans une telle disposition de la personne sollicitée, à quoi bon faire valoir les qualités et les avantages d'un article?

Naturellement, plus l'acheteur éventuel aura besoin de la chose offerte, plus il sera facile de faire naître en lui l'état d'esprit dont il vient d'être parlé.

Aussi, est-ce surtout quand le client n'aura pas de besoins immédiats, ou quand il ne sera pas conscient de ses besoins, qu'il faudra le circonvenir par une habile stratégie.

Dans ce but, tous les sentiments humains pourront être mis en jeu. On piquera l'amour-propre de celui-ci en lui montrant la supériorité que la possession d'une machine perfectionnée ou la vente d'un article nouveau lui donneront sur ses concurrents. On intéressera celui-là par la perspective d'une économie, d'un profit à réaliser, d'une clientèle à étendre. Chez tel autre — s'il s'agit par exemple de lui vendre un objet de luxe — on flattera les goûts de bien-être, de commodité, d'élégance, de confort, etc.

Autant d'articles et de clients, autant d'arguments variés parmi lesquels chacun devra choisir ceux qui auront le plus de force dans la bouche du représentant.

2° Argument de fond. — Une fois le client "allumé", c'est le moment de passer aux arguments de fond, ce qui

comprend toutes les explications concernant l'objet vendu, ses qualités, ses utilisations, sa fabrication, ses prix, etc.

On indiquera au représentant l'ordre à suivre dans ces développements, qui devront commencer par les points faciles pour arriver graduellement aux points difficiles.

Les principales qualités de ces arguments seront l'exactitude, la concision, la netteté, et un enchaînement logique qui ait, comme seule conclusion possible, la conviction du client.

Il faudra s'abstenir des démonstrations superflues, ou trop élémentaires, ou portant à faux; des longues digressions sur des points de détail ayant peu d'importance, à moins, bien entendu, que le client ne les provoque. A éviter également le verbiage sonore et creux, les phrases de "babillards" qui ne produisent aucune impression sérieuse sur l'acheteur.

Dans l'exposé des détails techniques, qui seront souvent un élément utile pour intéresser le client, une grande exactitude est à recommander pour éviter d'être pris en flagrant délit d'erreur ou d'incompétence par un acheteur bien informé, ce qui peut faire manquer une affaire.

Enfin, s'il y a lieu, pour renforcer l'argumentation, d'user de moyens complémentaires: production d'attestations, certificats et documents divers, fonctionnement d'un appareil de démonstration, etc. les instructions pratiques préciseront comment, à quel moment, et dans quelle mesure il faudra y recourir.

3° Arguments décisifs. — Cette troisième série d'arguments constitue, si l'on peut ainsi dire, la "vieille garde" destinée à enlever les dernières résistances d'un client convaincu de la nécessité d'acheter, mais qui, pour telle ou telle raison, hésite encore à donner sa commande. Ce sera tantôt un rabais ou un escompte supplémentaire, la perspective d'une hausse de prix; tantôt l'offre d'un long crédit, la concession d'un monopole, l'engagement de reprendre les articles ne plaisant plus ou invendus. Ou bien encore une communication tendant à faire pression sur l'esprit de l'acheteur: par exemple, l'annonce qu'un concurrent s'est largement approvisionné de l'article offert en vue de s'en faire une réclame, etc., etc.

Telles sont les diverses catégories d'arguments qui trouveront leur place dans les instructions pratiques, et que le

représentant devra utiliser en les adaptant ou en les complétant suivant les clients qu'il aura en face de lui.

Notons, en terminant sur ce point, une recommandation qui a son importance: Quand ses paroles auront produit leur effet de persuasion et que l'affaire sera conclue, le représentant devra bien se garder de revenir, pour dire quelque chose, sur les arguments déjà développés; il devra notamment cesser de vanter sa marchandise. Il peut arriver, en effet, que, dans ce cas, "trop parler nuise".

### Réponses aux objections du client

La réfutation des objections du client est intimement liée à l'argumentation, dont elle constitue en quelque sorte la partie négative. A chaque fois que ses affirmations soulèveront une objection de son interlocuteur, le représentant devra consacrer à celle-ci une réfutation proportionnée à son importance. Mais dès qu'il jugera suffisant l'effet de cette réfutation, il s'empressera de revenir à l'argumentation générale.

A ce sujet, une question se pose: Faut-il couper court à une objection en y répondant à l'avance? Nous ne le croyons pas. Mieux vaut amener le client à la formuler lui-même; si la réponse est convaincante, le vendeur y gagnera de la force. Bien entendu, cette tactique n'est applicable qu'aux objections inévitables, car pour les autres, qui pourraient ne pas venir à la pensée du client, il serait téméraire de les provoquer.

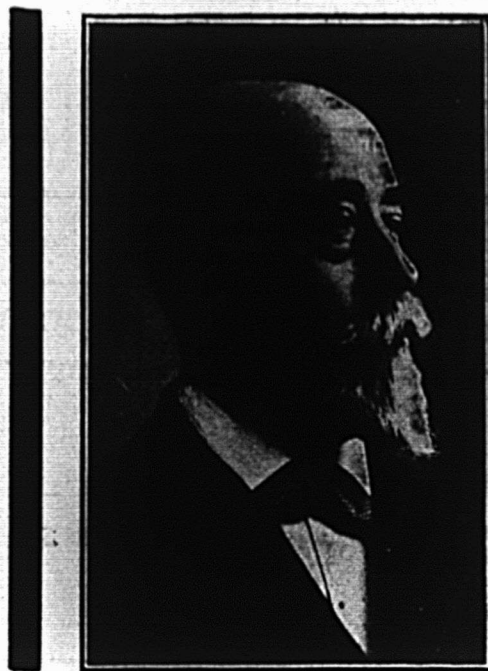
En ce qui concerne le fond des objections, on peut constater généralement que celles-ci se ramènent, pour un article déterminé, à un nombre limité. Les objections générales — telles que: "Je n'ai pas besoin"; "c'est la maison Z... qui me fournit"; "vos prix sont trop élevés", etc.; — comme les objections spéciales, peuvent être prévues, à peu de choses près, par le chef de maison qui a visité lui-même la clientèle ou qui a noté attentivement les rapports de ses agents.

Parmi ces objections, celle qui se formule ainsi: "Vous êtes plus cher que les concurrents", est une des plus difficiles à réfuter. Comme une différence de prix, si petite soit-elle, n'est jamais négligeable pour l'acheteur, on s'efforcera généralement de démontrer à celui-ci que l'élévation du prix est la garantie d'une qualité meilleure. Mais — en admettant qu'il apprécie une supériorité de qualité — le client ne se laissera convaincre qu'à une condition: c'est qu'il ait une confiance absolue dans le sérieux de la maison qui lui a fait des offres et dans la réalité de la qualité annoncée. C'est donc à faire naître cette confiance que le vendeur devra mettre toute son habileté et toute sa force de persuasion, en faisant le plus possible "toucher du doigt" la qualité par les arguments que lui aura fournis sa maison.

### Observation particulière

Une observation pour terminer. Si le représentant doit se pénétrer des instructions pratiques et en faire en quelque sorte son "vade mecum", convient-il qu'il en apprenne les phrases pour les reproduire textuellement dans ses conversations avec le client? Non, à notre avis, bien que certains chefs de maisons prescrivent cette méthode et s'en trouvent bien. Une récitation mot à mot, à moins de beaucoup d'art dans la diction, aura trop l'air d'un boniment-omnibus. Les arguments y perdront presque toute leur force. Réserve faite pour quelques formules plus heureuses ou exprimant des idées difficiles à énoncer, qu'il pourra graver dans sa mémoire, le vendeur fera bien, pour le surplus, de se livrer à

l'improvisation sur le thème arrêté d'avance, sans perdre de vue l'ordre et l'enchaînement de son argumentation. Son discours y gagnera en personnalité, en puissance persuasive. et, par conséquent, en résultats pratiques.



L'HON. M. ROLLAND,

Président de la Banque d'Hochelaga, est décédé samedi dernier, 16 du courant.

Nous avons appris avec tristesse la mort soudaine de l'hon. M. Rolland, décédé samedi dernier dans sa 72ième année. Rien ne laissait prévoir un dénouement aussi proche. La veille de sa mort, M. Rolland avait présidé à la réunion des directeurs de la Banque d'Hochelaga, puis s'était rendu aux bureaux de la "Rolland Paper Co."; mercredi et jeudi, il était en voyage d'affaires à Ottawa.

L'hon. Jean-Damien Rolland était une des personnalités commerciales les plus répandues de notre ville. Né à Montréal le 23 février 1841, il fit ses études au collège Ste-Marie. Il avait épousé Mlle Arbena Parent dont il eut quatre garçons et quatre filles. Il était président de la compagnie J.-B. Rolland & Fils, libraires en gros, et de la Rolland Paper Co.

L'hon. M. Rolland fut membre du Conseil de Ville d'Hochelaga de 1872 à 1876, puis maire de 1876 à 1879. Il fut membre du Conseil de la Cité en 1882 et pendant plusieurs années, président du Comité des Finances. Il était membre à vie de l'Association des Voyageurs de Commerce, dont il fut un des fondateurs; il était également président de la Banque d'Hochelaga, ex-président de l'Association des Manufacturiers Canadiens, directeur de la "Manufacturer's Insurance Co.", gouverneur de l'Université Laval, président de la "Northern Colonization Railway Co.". Le 14 novembre 1896, il fut appelé au Conseil Législatif de la Province de Québec. Il était membre du Club Mont-Royal et autres clubs et corps publics.

### PERSONNEL.

M. Théodore Meunier, directeur-gérant de la British Colonial Fire Insurance Co., est de retour de voyage. M. Meunier a visité toutes les grandes villes de l'Ouest Canadien.

## LE PROBLEME COMMERCIAL

### LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES CONTRE LES SOCIÉTÉS A SUCCURSALES MULTIPLES.

#### En Angleterre et en Allemagne

Au point de vue de l'observateur qui, par tradition, cherche à voir le plus qu'il peut, nous suivons, avec beaucoup d'intérêt, l'agitation qui se propage de plus en plus dans le monde coopératif au sujet de la concurrence que lui font les sociétés à succursales multiples.

Les coopérateurs sont fort alarmés de cette concurrence qui se dresse devant la situation privilégiée qu'ils occupent, et ils s'ingénient à découvrir les moyens par lesquels ils pourront la contrecarrer. Au congrès de l'Union Coopérative, tenu à Portsmouth, il fut voté une résolution exprimant l'avis que l'augmentation des prix de toutes choses nécessaires à l'existence, non suivie d'une augmentation proportionnelle des salaires, contribuait à favoriser le développement du système des succursales multiples au détriment de l'avenir de la coopération. En conséquence, le Congrès décida de nommer une commission d'enquête chargée d'étudier les causes de ce développement, et les moyens à prendre pour éviter que le mouvement coopératif ne subisse aucun recul. Ces recommandations ne manquent pas d'ampleur, de même que la tâche de la commission n'est pas sans importance.

Un fait curieux à noter, sur le même sujet, c'est que la situation en Allemagne, quoique à un degré moindre, est semblable à celle qui existe en Angleterre. La concurrence entre les sociétés coopératives et les sociétés à succursales multiples y est très ardente. Dans toute l'Allemagne, mais plus spécialement dans les centres industriels, le système des succursales multiples pour la vente au détail des articles d'épicerie et des comestibles est très répandu. C'est dans la ville principale de chaque région que se trouvent les sièges sociaux de ces entreprises qui, paraît-il, sont très bien administrées et vendent bon marché. La "Kaiser's Kaffee Geschäft" avec ses 1,000 succursales est la plus importante de ces sociétés en Allemagne. D'autre part, les sociétés coopératives de travailleurs se développent rapidement. Voici les totaux concernant l'Union Centrale

	Sociétés	Membres	Capital
En 1907 . . . . .	959	879,221	26,061,243 marks.
En 1911 . . . . .	1,142	1,313,422	41,368,787 marks.

Il existe aussi dans l'Union 39 sociétés coopératives de production, qui ont fourni, en 1911, 81,000,000 de marks de produits divers aux sociétés coopératives de consommation. L'Union a également un office central, où les coopératives peuvent s'approvisionner de tout ce dont elles ont besoin.

La situation est curieuse. En Angleterre, à tout prix il faut servir de gros dividendes, et cette folie du dividende explique largement l'immense trafic des sociétés coopératives. Ces gros dividendes proviennent à la fois de l'exemption de l'income-tax et des bas salaires qu'elles donnent à leur personnel. Chacun sait que du fait de l'exemption de l'income-tax elles réalisent un gain annuel de 3 millions de dollars; nous n'en parlerons pas davantage; quant à la question des salaires, c'est autre chose. Aux réunions du Congrès coopératif de Portsmouth, voici ce que l'on disait:

"Ce que nous cherchons, c'est une évolution pacifique. C'est plus de bonheur et plus de justice, et dans la recherche de cet idéal, tout ce que nous demandons, c'est une liberté d'action dans le système légal basé sur l'équité et la justice pour tous. Avec cette liberté, nous espérons offrir à tous

de réaliser leurs désirs, par l'association volontaire qui procurera infiniment plus de satisfaction et d'endurance que ne pourrait le faire tout autre système. Ce que d'autres mouvements très importants recherchent par des luttes ou des agitations plus ou moins grandes, les coopérateurs le recherchent pour eux-mêmes, par des moyens pacifiques. Leur action a pour but principal l'établissement d'un nouveau système industriel et commercial qui doit éliminer les vieilles et déplorables méthodes, et au lieu de créer quelques "princes" négociants, d'établir l'aisance et le confort pour tous."

L'aisance et le confort pour tous! Cela tinte agréablement à l'oreille et fait très bien en... théorie; quant au côté pratique du mouvement coopératif, voyons ce qu'en disait récemment M. le conseiller R.-J. Wilson, de Sunderland. Dans un discours à l'Union des employés des sociétés coopératives de la région nord, M. Wilson signalait "que le Conseil de la région nord avait envoyé des délégations aux sociétés coopératives qui, vu la situation des affaires, avaient réduit les salaires de leur personnel de \$2.50 jusqu'à 50c par semaine, selon les grades. Pour quel motif les coopératives ont-elles agi de la sorte? Uniquement pour maintenir un gros dividende, un dividende insensé. Il connaissait notamment une société qui avait réduit les salaires dans la proportion ci-dessus, c'est-à-dire réduisant de \$10.00 par semaine le salaire des gérants, et de sommes plus faibles, celui des employés; mais qui, en même temps servait aux clients un dividende de \$17.50 pour cent sur leurs achats. Il est temps de faire entendre sa voix et de protester contre de tels faits."

Nous partageons l'avis de M. Wilson. Ce simple fait, et combien capital, démontre l'iniquité des théories coopératives qui déclarent solennellement qu'elles ont en main la solution de la question sociale. La vérité est que, dépouillées de leur privilège et contraintes de discuter avec ceux qu'elles emploient, elles démontrent que la Coopération ne peut réussir en face d'une entreprise privée, bien dirigée. Nombreux sont les coopérateurs qui reconnaissent l'absurdité de payer leurs achats à des prix élevés, pour recevoir un fort dividende, et portent leur clientèle ailleurs. Nous doutons fort que la commission d'enquête signale ceci dans son rapport, mais le fait reste, et la ménagère prévoyante constate qu'il est plus avantageux pour elle de se fournir chez les commerçants plutôt qu'à la coopérative.

#### LE PRIX D'UNE DECOUVERTE.

On vient de découvrir à Palos, vieille ville d'Espagne, des documents épars qui, réunis, forment un carnet de dépenses de Christophe Colomb. Il est ainsi facile de se rendre compte de ce qu'a pu coûter la découverte de l'Amérique.

Colomb a dépensé à peu près \$3,400 pour équiper sa flotte, composée de trois vaisseaux; il a consacré \$400.00 à la nourriture de son état-major; chaque homme était payé environ \$1.25 par jour, somme avec laquelle il devait pourvoir à sa nourriture. Les frais de la traversée sont montés ainsi à près de \$5,000. A ces dépenses, il faut ajouter environ \$3,000 pour munitions, fusils, engins de toute sorte.

La découverte du nouveau monde est donc revenue à environ \$8,000.

## LA SPECULATION A LA PORTEE DE TOUS.

Au moment où tout le monde s'occupe d'immeubles, il nous semble intéressant d'appeler l'attention de nos lecteurs sur une compagnie qui, en quelques mois, a conquis la faveur publique et qui, nous n'en doutons pas, est appelée à rendre de grands services à toutes les classes de la société; nous voulons parler du "Prêt Immobilier, Limitée," 244 rue Ste-Catherine, Est, Montréal.

Cette compagnie compte parmi ses directeurs plusieurs de nos hommes d'affaires bien connus, entre autres M. J.-A.-E. Gauvin, président, pharmacien, ancien échevin; M. L.-A. Lavallée, vice-président, maire de Montréal; M. Arthur Gagné, secrétaire-trésorier, avocat; directeurs: MM. L.-E. Geofrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la commission du havre de Montréal M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited"; M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co. Le Prêt Immobilier, Limitée, a pour but de prêter, sans intérêt, à tous ceux qui ont l'intention de se bâtir ou d'acheter une propriété, le capital dont ils ont besoin et qu'ils remboursent par petits versement mensuels.

Ces remboursements ne représentent guère plus que l'intérêt que l'on paie sur un emprunt ordinaire.

Le mode d'opération du "Prêt Immobilier, Limitée," est simple, facile à comprendre; il est basé sur la coopération des capitaux. Tous les membres contractants sont placés sur un pied d'égalité parfaite et participent, dans l'ordre numérique de leur inscription, aux avantages financiers du "Prêt Immobilier, Limitée".

Au point de vue des garanties, le souscripteur à un emprunt au "Prêt Immobilier, Limitée," n'en saurait obtenir de plus solides, tous les fonds étant garantis par des propriétés immobilières dont la plus-value augmente tous les jours.

La brochure explicative que l'administration du "Prêt Immobilier, Limitée," nous a envoyée, montre le fonctionnement du système de prêts d'une façon précise et complète; il suffit de téléphoner ou d'écrire au gérant, 244 rue Ste-Catherine Est, pour en obtenir un exemplaire.

## LES VINS ET APERITIFS DE LA MAISON LAPORTE, MARTIN & CIE.

Voici venir l'hiver avec ses températures rigoureuses et certes à aucune époque de l'année le vin n'est en plus forte demande. C'est qu'il constitue un réactif efficace contre le froid et communique une chaleur dont le corps a besoin. Pendant les mois d'hiver les vins et apéritifs stimulants sont en grande faveur et l'épicier avisé ne doit pas manquer de s'en approvisionner pour répondre au désir de sa clientèle. La maison Laporte, Martin & Cie, de Montréal, possède un stock des mieux assortis de vins et apéritifs de qualité de choix à des prix avantageux. Ceux qui ont besoin de remonter leur cave feront bien de visiter les entrepôts de cette maison et de déguster à l'occasion tous les liquides, vins, champagne, apéritifs, alcools, etc., qu'elle met à leur disposition à de bonnes conditions.

## UN EXCELLENT TRAITE DE PUBLICITE.

M. D.-C.-A. Hémet, professeur de Publicité et de Psychologie Commerciale à l'Institut économique de Paris, vient de faire paraître un traité pratique de publicité dont l'intérêt ne saurait faire de doute pour personne.

Il y a trop longtemps que l'opinion s'accrédite, dans le monde du Commerce et de l'Industrie, qu'il n'existe pas de méthode pour faire de la publicité, que les systèmes sont vains, et que le hasard seul préside à la réussite ou à l'insuccès des entreprises fondées sur l'utilisation de ce procédé de vente et de vulgarisation? Cette opinion est inexacte.

La connaissance des lois et des principes sur lesquels la pratique de la publicité s'appuie exige évidemment une longue expérience et comporte un ensemble d'observations portant sur des cas nombreux et sur des années et des années. Est-ce à dire que l'homme possédant cette technique n'existe pas?

L'auteur du "Traité Pratique de Publicité" qui vient de paraître est certainement cet homme-là. Placé depuis vingt ans au carrefour de toutes les affaires qui prennent la publicité pour levier, tour à tour Annonceur et Annonceur, conseiller et payeur, il a été en position de tout voir, de tout contrôler, de passer au crible de l'expérience toutes ces entreprises et d'en pénétrer les points faibles et les points forts.

C'est, du reste, sa parfaite connaissance de tout ce qui a trait à la publicité qui l'a fait choisir pour enseigner cette science et cet art à l'Institut économique de Paris où depuis quatre ans il occupe avec autorité la chaire de Publicité et de Psychologie Commerciale.

L'ouvrage en question a 460 pages, format in-8 raisin, il est entièrement original et inédit; il contient 24 chapitres, indépendamment de 40 pages d'illustrations hors texte. Tous les industriels, tous les commerçants y trouveront matière à s'instruire, car tous les cas ont été prévus, depuis les conditions dans lesquelles s'effectue le lancement de marques jusqu'aux opérations de la vente par correspondance, aussi bien que ce qui intéresse le commerce de détail. Nos lecteurs et nos abonnés, commerçants, détaillants, etc., sont donc à même d'y puiser d'utiles inspirations, et de précieuses idées générales s'adaptant aux nécessités de leurs affaires.

Le "Traité Pratique de Publicité" est en vente au Bureau Technique de "La Publicité," 6, rue Grange-Batelière, à Paris au prix net de 12 fr. 50, broché, et de 15 fr., relié. Envoi franco de port et d'emballage contre mandat. Sur demande on reçoit gratuitement la "Table Analytique" des matières contenues dans l'ouvrage.

## COMMENT ON EVITE LES EMPOISONNEMENTS PAR LES CHAMPIGNONS.

Tous les champignons dangereux appartiennent à la famille des Agaricinés; ce sont donc des champignons présentant des lamelles à leur face inférieure et une volve à leur pied.

La volve est constituée par les débris de la coque qui se déchire au moment où le champignon sort de terre.

On aura donc soin de ne jamais couper les champignons au ras du sol, car la volve resterait dans la terre, ce qui pourrait conduire à prendre une espèce mortelle pour une espèce comestible. Il faut les cueillir en détarrant le pied, pour éviter l'empoisonnement phallinien mortel.

On évitera, du même coup, le grave empoisonnement muscarinien (à condition toutefois de connaître aussi l'existence de la Lipiote brunâtre, espèce d'ailleurs très petite et très rare).

En évitant les champignons à volve, on se privera évidemment du plaisir de consommer certaines espèces délicieuses, mais on sera du moins certain de ne pas mettre en danger son existence et celle des siens.

Les espèces comestibles qui peuvent être consommées sans danger, telles que les Chanterelles, les Hydnes, les Cornes d'abondance, les Clavares, les Helvelles, les Morilles, sont d'ailleurs assez nombreuses pour que même les plus fins gourmets puissent facilement se consoler.



## LA PRATIQUE DES AFFAIRES

### UN BON RAISONNEMENT

Il est plutôt rare, aujourd'hui, de rencontrer des chefs de maisons ayant une juste compréhension de la publicité moderne, de ses nécessités exactes, de sa portée précise.

Aussi, qu'on nous permette de rapporter le judicieux propos d'un industriel sur cette question délicate.

Or donc, nous échangeons, l'autre jour, des vues commerciales avec un gros fabricant spécialisé dans un article de ménage très connu et apprécié.

Se déclarant très satisfait de la marche de ses affaires, notre interlocuteur ajoutait:

"La marque R... est tellement demandée que je ne puis suffire aux commandes. Je pourrais certainement doubler mes ventes si ma production ne se trouvait irrémédiablement limitée pour certaines raisons spéciales, et notamment par suite de la rareté de la main-d'oeuvre. Je travaille d'ailleurs à modifier ce fâcheux état de choses. Mais cela exigera du temps, beaucoup de temps. En attendant, je suis débordé..."

"Heureux débordement et que nombre d'industriels vous envieraient!..."

"Sans doute, mais je gage aussi qu'à ma place, tous ne m'imiteraient pas, en présence de cette crue bienfaisante, sous le rapport de la publicité. Car, bien que cela puisse sembler illogique de provoquer un accroissement de la demande, alors qu'on ne peut matériellement y satisfaire, je fais tout autant de publicité que si j'avais peine à écouler toute ma production. Cela vous étonne peut-être?..."

"Effectivement, mais comme une louable exception. Beaucoup, en faisant comme vous, croiraient jeter l'argent par la fenêtre. Mais c'est justemest le contraire que vous devez penser?..."

"Assurément, sinon ce serait folie de ma part. J'estime très profitable pour ma marque la réputation de ne pouvoir suffire à toutes les commandes. Et puis, je tiens, en soutenant cette demande surabondante, à reconnaître les efforts des détaillants qui, au début, ont eu à lutter pour faire prendre mon article. Enfin, je songe à l'avenir, au jour où je pourrai accroître ma production à volonté... A ce moment-là, je me féliciterai d'avoir largement semé. Voilà pourquoi mon programme est: Publicité! Publicité! Publicité!..."

Programme et langage tout à fait dignes de louanges, car résister à la tentation de restreindre la publicité quand les affaires augmentent est, à coup sûr, aussi difficile que de comprendre la nécessité de la continuer et de la développer quand les affaires marchent mal ou subissent un arrêt.

### ATTRACTIONS D'ÉTALAGE

Il arrive que le désir de trouver de l'inédit suggère des idées bizarres, dont la réalisation produit souvent un résultat contraire à celui qu'on poursuit.

C'est ainsi qu'un marchand de chapeaux, désireux d'attirer l'attention des passants sur son magasin, installait, l'été dernier, un tableau vivant derrière sa vitrine: un superbe espagnol, en costume de toréador, se dressait debout, dans une impressionnante immobilité, au milieu des panamas, des bangkogs, des capes anglaises et des "souples" tyoliens. Un placard rouge, collé sur le verre, promettait une somme de \$2,000 à qui ferait rire l'impassible toréador dont le visage, en effet, n'avait pas un tressaillement.

Inutile de dire que de nombreux curieux, attroupés, s'intéressaient vivement à l'homme — qui était tout simplement un bon "sujet" sous l'empire du sommeil hypnotique. S'in-

téressait-on autant aux marchandises exposées? C'est ce qui nous paraissait fort douteux à nous-même, lorsqu'un des spectateurs de cette scène originale formula, au milieu des propos plus ou moins humoristiques des badauds, une critique aussi triviale que juste du procédé.

—Je veux qu'on me f... un coup de pied quelque part si ce truc-là fait vendre un seul galurin à la boutique!

A coup sûr, ce passant avait le sens exact de la situation, s'il n'avait pas l'art de la résumer en une phrase académique.

"Il ne suffit pas, en effet, d'attirer du monde à une devanture, il faut l'intéresser surtout aux marchandises exposées".

—Pourtant, dira-t-on, les charlatans attirent les gens à coup de grosse caisse, et ils leur vendent ensuite des drogues...

En admettant qu'on puisse assimiler le cas d'un charlatan à celui d'un magasin de détail, l'argument s'est pas péremptoire, car les flons-flons de la bastringue sont pour le charlatan un simple prélude au boniment qui fait vendre.

Mais le commerçant aura beau orner sa devanture d'un "clou" sensationnel, s'il ne parle pas de ses articles au passant, d'une façon ou d'une autre, celui-ci fera peu de cas de l'étalage. Mieux vaudrait alors remplacer le "clou" par un bonimenteur bien stylé qui inviterait le public à examiner les marchandises; seulement il y a beaucoup de magasins dont la tenue s'accommoderait mal d'un bonimenteur.

Il faut reconnaître cependant qu'un "clou" en devanture, s'il n'attire pas l'attention sur les marchandises, peut servir néanmoins à la maison de réclame générale et procurer ainsi des résultats indirects. C'est ce qui arrive, par exemple, pour telle maison d'habillement dont une exposition permanente de caricatures d'actualité a fait connaître le nom au public élégant.

Notre conclusion pratique en ce qui concerne les attractions d'étalage, sera la suivante:

Pour qu'une telle attraction ait sa portée complète — attirer du monde et en même temps faire examiner les objets exposés — il faut qu'elle soit de même nature que les articles vendus par le magasin, ou, tout au moins, de nature approchante.

Que, par exemple, un boucher fasse étalage d'un boeuf ou d'un mouton primé au Concours agricole; qu'un fourreur exhibe, dans une grande cage, un ours blanc du pôle; qu'un chapelier — au lieu de toréador hypnotisé dont il a été question — mette en montre une coiffure historique (bien qu'il soit difficile de se procurer le couvre-chef de Geissler, le petit chapeau de Bonaparte, ou même la casquette du père Bugeaud), tout cela ne peut être que d'un excellent effet, car il y aura alors un rapport naturel entre l'objet exposé et les articles vendus par la maison. Une association d'idées qui appellera forcément l'attention sur les marchandises en vente.

Quant aux monstres et aux phénomènes, il vaut mieux, à notre avis, en laisser le monopole aux baraques des forains.

### LE COMMERCE ET LA CLIENTELE FEMININE

Un publiciste anglais a fait paraître récemment un ouvrage qui traite de la façon de faire des affaires par correspondance et l'un des plus intéressants passages de cette publication est celui où il est parlé de la façon dont on doit traiter les affaires avec la clientèle féminine. Il y a là, paraît-

il, une grande lacune à combler dans l'éducation des commerçants.

L'auteur pose d'abord quelques règles générales:

Soyez toujours scrupuleusement, méticuleusement poli avec les femmes. La lettre qui fait étalage d'une politesse un peu obséquieuse est celle qui les flatte le plus. Elles préfèrent aussi recevoir les lettres dans des enveloppes élégantes, écrites sur un papier riche, ayant un cachet mondain. Les femmes aiment la toilette; la papeterie, c'est la toilette de la lettre. Les hommes d'affaires, au contraire, préfèrent en général de la papeterie de bon goût, mais simple et ordinaire; ils sont enclins à se méfier de toute recherche d'élégance.

On doit toujours faire entrer quelques phrases d'hommages dans une lettre destinée à une femme, tandis qu'on doit exposer les faits très simplement et très clairement et se garder de toute argumentation. Les raisons, les explications, les arguments, cela n'est pas pour les femmes. Si, cependant, il y a lieu de fournir une explication, le mieux est de l'envelopper dans beaucoup de phrases de politesse et de lui donner en quelque sorte la forme d'excuses avec promesse que la chose ne se renouvellera pas.

En cas de refus de la cliente, il faut laisser passer une dizaine de jours avant de renouveler les offres auxquelles on donnera une autre forme.

Pour arriver à vendre à une femme, il faut du temps, beaucoup de temps. Ne vous imaginez pas qu'il suffit d'insinuer une idée et qu'elle fera des progrès dans l'esprit de votre cliente pendant que vous vous occuperez d'autre chose.

Les grands magasins de Paris appliquent ces principes d'une façon admirable, et c'est là le secret de leur immense succès.

Ne vous étonnez jamais si vous ne recevez pas de réponse d'une femme; elle s'attend invariablement à recevoir deux lettres de vous pour une qu'elle vous envoie.

Nous estimons que le commerçant doit s'efforcer de faire valoir les côtés tentants de l'article qu'il propose; il faut déployer une certaine originalité, beaucoup de tact, et se garder de toute instance ennuyeuse. Nous ajouterons que la femme est tout particulièrement sensible aux petits cadeaux. La meilleure manière d'entrer en relations d'affaires avec une future cliente, c'est, souvent, de lui offrir gratuitement un objet de peu de valeur qu'elle recevra contre envoi d'une simple carte postale ou qu'elle viendra chercher elle-même au magasin, le jour indiqué.

### LA CHERTE DE LA VIANDE AUX ETATS-UNIS.

On est très ému, aux Etats-Unis, du taux auquel se sont élevés les cours de la viande. Les dirigeants du trust américain de la viande appréhendent que la hausse énorme des prix de la viande et le mouvement de protestation qui en est résulté n'amènent l'abolition du tarif de douane sur la viande de l'Amérique du Sud. Ils se préparent à accaparer la viande de ce pays. La maison Armour vient d'acheter de grands terrains à Buenos-Ayres pour y construire de grands dépôts frigorifiques. D'autres maisons ont envoyé des représentants pour étudier le marché du bétail de l'Uruguay, où l'élevage est si florissant qu'on y compte 8,000 boeufs par 1,000 habitants, contre 4,000 en Argentine, 2,200 en Australie, 1,000 au Canada, 760 aux Etats-Unis et 600 dans l'Afrique du Sud. L'Uruguay, qui a une population de 1,200,000 habitants, possède 10,000,000 de boeufs, 25,000,000 de moutons et 500,000 boeufs sauvages. Il faut dire que la plus grande maison de viande de conserve de l'Uruguay, "La Blanca", se trouve déjà depuis un certain temps dans les mains américaines.

### LA CULTURE DU CAOUTCHOUC AU BRESIL.

Les Etats brésiliens d'Amazonia et de Para ont voté une loi visant à stimuler la production du caoutchouc. Aux termes de cette loi, les machines, le matériel et les outils destinés à la culture ou à la récolte du caoutchouc jouiront de la franchise douanière.

Les propriétaires de plantations recevront une subvention variant, selon le type de caoutchouc planté, entre 2,500, 1,500 et 900 milreis par 12 hectares. Les établissements de production distribueront gratuitement des semences et des instructions pour la culture.

Une subvention de 400,000 reis sera accordée à la première fabrique d'Heveas et une subvention de 100,000 reis aux premières fabriques de Manicoba et de Mangahara.

Des hôpitaux et d'autres institutions hygiéniques seront édifiés pour assurer la santé des récolteurs de caoutchouc sauvage dans la vallée de l'Amazonie.

Dans le but d'assurer des moyens de transport plus commodes et moins coûteux, on construira des chemins de fer électriques dans les Etats de Para, de Matto Grono et de l'Amazonia et on améliorera la navigation sur le canal navigable du Rio Negro, Rio Bianco, Purus et Aere. On tiendra à Rio de Janeiro des expositions triennales de caoutchouc. Enfin, on réduira le droit d'exportation sur le caoutchouc sauvage brut. Quant au droit d'exportation sur le caoutchouc de plantation, il sera supprimé complètement pour une période de 25 ans.

### LES BANANES MEXICAINES

Les tentatives faites par des agriculteurs mexicains pour exporter les bananes sur les marchés européens n'ont pas, paraît-il, donné de résultats satisfaisants. Bien que placés dans des frigorifiques, la plupart des régimes sont arrivés gelés et leur poids avait diminué de 5%. Si les Mexicains de la région chaude et de la zone tempérée voulaient se préoccuper davantage de la culture des bananes, la production pourrait être considérable et toutes mesures efficaces pourraient être prises pour en assurer l'exportation dans des conditions normales.

Actuellement, l'exportation des fruits du Mexique ne dépasse pas \$250,000 par an, tandis qu'elle est: au Costa Rica de 10 millions de dollars, à la Jamaïque de 5 millions de dollars, à Honduras de 2 millions de dollars, à Cuba de un million et demi de dollars et à Panama de un million de dollars.

### BIBLIOGRAPHIE.

Ne manquez pas de lire la 47<sup>e</sup> édition de l'Almanach Rolland, Agricole, Commerciale et des Familles pour 1913.

Qui vient de paraître et renferme encore, outre ses nombreux et utiles renseignements religieux et civiques, d'agréables légendes et d'intéressantes histoires inédites, par nos auteurs canadiens:

Chasse Tragique, par R. Girard; Malentendu inexplicable, par A. D. DeCelles; La Délégation Champlain au Canada, par Edouard Montpetit; La Vieille Horloge, par H. G. de Montigny.

Publié par la Compagnie J.-B. Rolland & Fils, 6 à 14 rue St-Vincent, Montréal.

Prix, 10 cents; franco par la malle, 13 cents.

## LA PECHE DU HOMARD

## L'INDUSTRIE DES CONSERVES DE HOMARDS

(Suite.)

Q. Laquelle des deux branches de l'industrie du homard rapporte le plus, l'envoi sur le marché ou la mise en conserve? — R. Dans les environs?

Q. Oui? — R. Oh, la mise en conserves, sans aucun doute; ils obtiennent plus pour le homard qu'ils vendent au fabricant que pour celui qu'ils envoient sur le marché.

Q. Y a-t-il eu une diminution remarquable de la taille moyenne du homard pris dans votre district durant les dix dernières années? — R. Je ne saurais l'affirmer.

Q. Ou depuis les 30 dernières années? — R. Oh bien, je n'étais pas ici. Il y a certainement eu diminution depuis 30 ans, mais il y a augmentation du homard ici depuis les dix dernières années.

Q. Il a augmenté? — R. Il a augmenté, j'ai les chiffres de la mise en conserves pour me guider, de sorte que je le sais; mais si vous retournez 30 ans en arrière, il y a certainement diminution.

Q. A quoi attribuez-vous cette diminution? Est-ce parce que l'on a trop pêché? — R. Jusqu'à il y a 10 ou 15 ans nous n'avions aucune protection.

Q. Il n'y avait pas de règlements dans les premiers temps? — R. Non, il n'y avait pas de règlements.

Q. A-t-on fait des efforts pour faire observer les règlements? — R. Oh, oui.

Q. On a fait des efforts? — Oh, oui.

Q. Est-il à votre connaissance que l'on ait fait payer l'amende à quelqu'un? — R. Oh, oui.

Q. Ne pensez-vous pas que différentes limites de taille et différentes saisons dans des parties voisines, sur cette côte, sont des choses peu satisfaisantes et propres à encourager des violations de loi? — R. C'est une question à laquelle il est difficile de répondre.

Q. Il semble difficile, vous savez, quand une ligne est tirée de faire observer les règlements des deux côtés, il y a toujours tant de moyens d'y échapper? — R. Oui.

Q. La meilleure manière, quand cela peut se faire, est d'avoir, autant que possible, des règlements uniformes? — R. C'est presque impossible.

Q. De quelle trappe se sert-on ici? — R. De ce qu'on appelle la trappe à compartiments.

Q. Ne se sert-on pas beaucoup d'une trappe plus petite, la trappe-diamant? — R. Non, on ne se sert que de la trappe à compartiments.

Q. Quand a-t-elle remplacé la vieille trappe à deux bouts? — R. Il y a à peu près huit ans, je crois.

Q. Quels avantages particuliers offre cette trappe à compartiments sur l'ancienne? — R. Le homard y entre aussi librement, mais il y en a beaucoup moins qui sortent.

Q. Vous rappelez-vous s'il y a eu quelque tendance à rétrécir les espaces entre les lattes? — R. Non.

Q. Quel espace laisse-t-on généralement? — R. A peu près 1½ pouce, entre 1 pouce et 1½ pouce.

Q. Croyez-vous que cette diminution ait contribué à la capture de homards plus petits? — R. Je ne le crois pas.

Q. Croyez-vous qu'il serait possible de régler la question de la capture des petits homards en insistant sur un certain espace entre les lattes? — R. Je ne le crois pas.

Q. Vous ne croyez pas que cela changerait le résultat? — R. Je ne le crois pas.

Q. Quelques pêcheurs nous disent que cela le changerait? — R. Naturellement, vous ne prendriez probablement pas autant de petits homards, mais vous en prendriez quand même.

Q. Nous ne pouvons empêcher cela, mais ce que je veux

savoir d'abord en ce qui concerne la capture des petits homards, c'est pour cela que l'on a diminué l'espace, en certains endroits, jusqu'à un demi-pouce? — R. J'en parlais justement ici.

Q. Croyez-vous qu'il ne serait pas sage pour le ministère d'insister sur une largeur régulière pour les trappes, est-ce que ça ne protégerait pas une partie des petits homards? Quelques pêcheurs disent que le homard n'essaie jamais de s'échapper de la trappe quand vous la dérangez et d'autres disent que si vous lui donnez assez de place pour sortir, il essaiera de s'échapper quand vous tirez la trappe. Voyez-vous, cette proposition a été faite pour en finir avec la limite de taille. Dans certains endroits, la mise en conserves est et doit certainement être la principale industrie, parce qu'il n'y a pas moyen d'envoyer du homard vivant sur les marchés, surtout dans les districts les plus éloignés et il semblerait que la meilleure chose à faire, dans les circonstances, est d'abolir la limite de taille, de raccourcir la saison de pêche et de donner une chance aux petits homards de s'échapper en établissant une mesure régulière entre les lattes? — R. Je crois que ce serait une faible protection; il n'y a aucun doute que cela les protégerait dans une certaine mesure.

Q. Vous croyez qu'il y a une tendance chez le petit homard qui le porte à essayer de sortir de la trappe, s'il en a les moyens? — R. Certainement, sans aucun doute.

Q. De quelle taille serait un homard qui pourrait sortir?

Q. La plupart disent qu'ils se servent de la tête du marteau? — R. C'est ce que je fais moi-même.

Q. Ce ne serait qu'un pouce environ? — R. Oui, à peu près cela; mais même ici on les fait plus larges que ceux que j'avais l'habitude de voir à Anticosti.

Q. Comment est la saison, ici, est-elle ce qu'elle devrait être? — R. En autant que je peux le voir, je la considère à peu près juste. La seule suggestion que je ferais, — mais ce n'est là que ma simple opinion personnelle, — ce serait de l'avoir ouverte du 1er décembre au 15 mai.

Q. Quel en serait l'avantage? — R. C'est que la pêche est généralement bonne et le temps meilleur vers le premier décembre et, dans la dernière quinzaine, le homard se met à diminuer un peu, du moins dans quelques saisons, mais ce n'est là que mon idée personnelle.

Q. Vous avez ici une limite de taille fixe de 9 pouces? — R. Oui.

Q. Croyez-vous que cette limite devrait être strictement imposée? — R. Non, je ne le crois pas du tout.

Q. Que feriez-vous de la limite, voudriez-vous la voir disparaître? — R. J'abolirais la limite de taille.

Q. Et que feriez-vous pour y suppléer? — R. Mettre strictement en vigueur la saison close et protéger les homards oeuvés. Tout en partageant l'opinion connue que le homard ne fraye pas ici avant de mesurer plus de 9 pouces, je ne vois pas qu'il soit aucunement protégé si vous le prenez à 8 pouces, on ne fait que détruire le homard avant la maturité; mais c'est encore la même chose à 9 pouces.

Q. Fixeriez-vous la limite de taille à 8 pouces ou à 7? Que feriez-vous? — R. Non, je laisserais chaque paqueur libre de fixer sa propre limite; s'il ne juge pas à propos d'accepter ces homards, parfait! Il devrait y avoir une loi compulsive qui forcerait les pêcheurs et les paqueurs à acheter au poids, cela vaudrait mieux pour les deux parties. Nous avons une foule de pêcheurs qui ne conservent pas ces petits homards; ils les rejettent tout bonnement. Ils n'en prendront pas un de moins de 7 pouces, mais ils le rejettent.

Q. Sur la plus grande partie de la côte aujourd'hui on

achète au poids? — R. Oh! dans l'ouest ils ne l'ont jamais fait. Dans Lunenburg, Queens et Shelburne, excepté dans le centre de ce dernier comté, on achète au poids.

Q. Comment se fait-il que vous reteniez le système à l'ancienne mode d'acheter à la quantité au lieu d'acheter au poids? — R. Nous avons beaucoup d'opposition ici, et à Lockport, les autres achètent à la pièce et nous devons faire de même.

(à suivre)

### LE COMMERCE RUSSE DANS LES BALKANS.

La guerre d'Orient peut entraîner des conséquences importantes sur le mouvement des affaires entre la Russie d'une part, la Turquie et les Etats balkaniques de l'autre. A cet égard, d'intéressantes indications sont fournies par la "Gazette de Cologne," qui donne le chiffre des exportations russes dans la presqu'île balkanique par milliers de roubles pour les quatre dernières années. Cette statistique accuse les chiffres suivants:

	1907	1908	1909	1910
En Grèce . . . . .	10,411	10,801	16,554	18,331
En Bulgarie . . . . .	353	458	792	211
En Serbie . . . . .	517	218	212	359
En Roumanie . . . . .	12,532	12,823	15,786	15,049
En Turquie . . . . .	19,319	22,765	27,682	27,859
Totaux . . . . .	44,132	47,165	61,026	61,809

### TRAITE DE COMMERCE ENTRE L'AUTRICHE ET LE JAPON.

Un nouveau traité de commerce a été signé le 30 octobre entre l'Autriche et le Japon. Le principe de ce traité est la clause de la nation la plus favorisée. Les négociations ont, en effet, démontré l'impossibilité, au moins pour le moment, de conclure un traité de tarifs entre les deux pays. Le nouveau traité restera en vigueur comme tous les autres traités autrichiens, jusqu'au 1er janvier 1918.

L'exportation autrichienne au Japon consiste principalement en papier et produits de papier, en laine et produits de laine, en produits chimiques et en produits de fer et acier. Cette exportation a atteint en 1911 la valeur de 5,400,000 kronen.

L'exportation japonaise en Autriche consiste principalement en paille et en articles de vannerie, en couleurs, en cuirs, en articles de bois et en riz. Cette exportation a atteint en 1911 la valeur de 6,500,000 kronen.

### CELLULOSE CONTRE METAL.

On connaissait déjà les roues de wagons en papier comprimé. Voici qu'à présent l'on fabrique des engrenages en étoffes comprimées, toile ou coton, — lesquels, assure-t-on, résistent mieux que les pièces de fer et d'acier et ne demandent aucun graissage.

L'application de cette découverte aura nécessairement pour effet — comme il convient dans le régime économique qui nous régit — une crise dans certaines branches de l'industrie métallurgique, concurrencée par celle des produits textiles, qui va bénéficier d'un surcroît de consommation: les chômages qui surviendront dans l'une seront la rançon des surprofits de l'autre...

### UN "RECORD" OTTOMAN.

Les commerçants ottomans, si nous en croyons le "Bulletin" de la Chambre de commerce française de Constantinople, ont une supériorité marquée sur tous leurs confrères mondiaux. Il est impossible, paraît-il, d'égaliser la mauvaise grâce avec laquelle ils accueillent leurs clients. Lorsque, n'y étant pas connu, on entre dans une boutique de la capitale, grande ou petite, on est frappé par l'hostilité des vendeurs. On lit clairement sur leurs visages maussades qu'ils maudissent l'intrus qui vient troubler leur quiétude.

Aussi, avec quel dédain méprisant le malheureux client est-il servi! S'il demande un objet qui n'est pas absolument à portée de la main, on répond qu'il n'existe pas.

Une fois l'achat terminé, il faut passer sous l'oeil sévère du caissier rébarbatif. Il vous examine d'un air soupçonneux, retourne, pèse la pièce d'or que vous lui tendez et finit par la refuser, prétextant qu'elle n'a pas le poids, ce qui est souvent inexact.

Un magasin où les employés seraient courtois et pressés constituerait une chose incroyable à Constantinople; on s'y rendrait en foule. On prétend qu'il en existe deux ou trois, mais le "Bulletin" déclare ne pas les connaître.

### NOUVELLES CHARTES.

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

"Belfour, Morris, Willcoks, Limited," pour faire les affaires d'importation et d'exportation de toutes marchandises. Capital-actions, \$200,000, à Montréal.

"The Economic Company, Limited," pour faire les affaires de manufacturiers en confection pour hommes et femmes. Capital-actions, \$50,000, à Québec.

"Invention & Promotion, Limited," pour faire le commerce d'immeubles, de pouvoirs hydrauliques, de concessions forestières, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"The Ungava Miners and Traders, Limited," pour faire les affaires de fermiers et ranchers dans toutes leurs branches. Capital-actions, \$200,000, à Montréal.

"Butters Salvador Mines, Limited," pour acquérir les affaires de la compagnie minière connue sous le nom de Butters Salvador Mines, Limited. Capital-actions, \$750,000, à Montréal.

"The Francy Gold Mining Company, Limited," pour faire les affaires de propriétaires de mines dans toutes leurs formes. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

"Gale Brothers, Limited," pour faire les affaires de manufacturiers de chaussures en gros. Capital-actions, \$250,000, à Québec.

"Ontario National Brick Co., Limited," pour faire les affaires de manufacturiers de briques, tuiles, terre cuite, etc. Capital-actions, \$2,000,000.

"Domestic Brick and Tile Company, Limited," pour manufacturer, importer, acheter, vendre ou autrement disposer de toutes sortes de briques, tuiles, etc. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

### ASSOCIE DEMANDE

M. J.-A. Maynard, à Cluny, Alberta, demande un associé disposant de 3 ou 4,000 dollars pour développer magasin général vente d'instruments aratoires, etc., chiffre d'affaires actuel \$40,000.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Nous traversons une période de grande activité. Les commandes pleuvent et les marchands de gros ont beaucoup de peine à les remplir. Dans certaines lignes, le stock fait complètement défaut. L'état satisfaisant des affaires fait disparaître l'intérêt que les changements de prix provoquent sur le marché. En général, il n'y a que très peu de mouvements.

Les raffineurs ont accaparé tout le sucre brut offert sur le marché et livrable immédiatement. On a rapporté que les gelées avaient eu quelque influence sur la betterave, mais cet état de choses n'a pas eu d'influence ici. On ne croit pas à un changement prochain des prix actuels.

Les sirops de blé-d'Inde sont baissés de 15 cents par caisse et de ¼ de cent par livre. Quelques lignes de farine de blé-d'Inde sont aussi baissées de ¼ à ½ cent la livre.

Nous cotons:

## SUCRES

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.75
Extra granulé, balle 5 x 20 100 lbs.	4.85
Extra ground, baril les 100 lbs.	5.15
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.35
Extra ground, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.40
No 1 Yellow, sac, les 100 lbs.	4.35
Powdered, baril, 100 lbs.	4.95
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.15
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.80
Crystal Diamond, baril, 100 lbs.	5.50
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.60
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.80
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04½
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.04

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

## MELASSES

Bonne demande.	
Barbade, choix, tonne	0.32 0.33 0.35
Barbade, tierce et qrt.	0.35 0.36 0.38
Barbade, demi qrt.	0.37 0.38 0.40
Mélasse fancy, tonne	0.37 0.38 0.40
Mélasse fancy, tierce et quart	0.40 0.41 0.43
Mélasse fancy, demi qrt.	0.42 0.43 0.45

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

## LARD AMERICAIN

1e qualité, le quart	30.75
2e qualité, le quart	28.50

## SAINDOUX

Bonne demande.	
Saindoux pur, en tinette	0.15½
Saindoux pur, en seau	3.30
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.17

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses	0.00 0.45
Farine Five Roses	0.00 3.05
Farine Household	0.00 0.45
Far. patente hongroise, sac	0.00 3.15
Far. "Regal", sac	0.00 3.20
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Farine Household, sac	0.00 3.20
Far. straight roller, sac	0.00 2.60
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 3.00
Far. d'avoine standard, sac	0.00 3.00
Farine d'avoine fine, sac	0.00 3.00
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.60
Farine d'avoine roulée, sac	0.00 2.70
Farine de sarrasin, sac	0.00 3.00
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00 2.40
Banner, Saxon et Quaker	
Oats, et Ogilvie, caisse	0.00 4.00
Cream of wheat, cse	0.00 5.75
Fécule de maïs, 1re qité, lb.	0.07 0.08
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.04½ 0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb. doz.	0.00 1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens.	
Boîtes de 5 lbs. bte	0.00 0.27½
En vrac	0.00 0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00 0.07
Nouillettes aux oeufs: lb.	0.00 0.07½
Paquets de ½ lb.	
Spaghetti, pâtes assorties; alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac. lb.	0.00 0.07½
En paquets de 1 lb. lb.	0.00 0.08
Tapioca pearl, en sac, ¼ lb.	0.06½ 0.07½
Tapioca seed, en sac ¼ lb.	0.00 0.06½
Tapioca flake lb.	0.07( 0.08
Sagou lb.	0.05½ 0.06

## FROMAGES CANADIENS

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

Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.04½ 0.07
-------------------	------------

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:	
Hollman, cruches paillées, 4 gall, imp. cruche	0.00 2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp., cruche	0.00 1.20
72 grains le gall.	0.00 0.12
88 grains le gall.	0.00 0.15
118 grains (proof) le gall.	0.00 0.19

## THES

Le marché est sans intérêt, sauf pour les thés verts de Chine, pour lesquels la demande s'est beaucoup améliorée.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:	
Allspice, moulu lb.	0.15 0.18
Anis	0.11 0.12½
Canary Seed	0.05 0.06
Cannelle, moulu	0.20 0.24
Cannelle en mattes	0.18 0.22
Clous de girofle moulus	0.23 0.28
Chicorée caandienne	0.12 0.13
Clous de girofle entiers	0.22 0.30
Colza	0.06 0.08
Crème de tartre	0.23 0.24
Gingembre moulu	0.20 0.30

Gingembre en racine	"	0.22	0.25
Graine de lin non moulu.	"	0.05	0.06
Graine de lin moulue	"	0.08	0.10
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.90
Mixed spices moulues	"	0.18	0.22
Muscade	"	0.35	0.50
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Piments (clous ronds)	"	0.12	0.15
Poivre blanc rond	"	0.22½	0.25
Poivre blanc moulu	"	0.23	0.27
Poivre noir rond	"	0.18	0.20
Poivre noir moulu	"	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac			1.30
Sel fin en ½ de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs.		2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs.		2.80	2.85
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.60	0.65

## ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:	
Orge mondé (pot) sac	0.00 3.45
Orge mondé (pot) baril	0.00 7.25
d'un sac lb.	0.00 0.04½
Orge mondé (pearl) sac	0.00 5.10
Orge perlé (pearl) lb.	0.00 0.05½
Nous cotons:	
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07½ 0.08
Fèves blanches, Can. lb.	0.00 0.05½
Fèves jaunes minot	2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac lb.	0.06 0.07½
Lentilles, par sac lb.	0.07½ 0.09
Pois Verts No 1 lb.	0.04 0.05
Pois cassés, le sac	0.00 3.90
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00 2.60

## RIZ

Bonne demande.

Nous cotons:	
Riz importés:	
Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité lb.	0.05½ 0.05½
Riz Carolina	0.09 0.10
Riz moulu (manque)	
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00 4.25

Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.	
Qualité B. sac de 250 lbs.	0.00 3.85
Qualité C. sac de 100 lbs.	0.00 3.75
Sparkle	0.00 5.20
India Bright (sac de 100 lbs.)	0.00 4.00
Lustre	0.00 4.10
Polished Patna	0.00 4.45
Pear Patna	0.00 4.95
Imperial Glacé Patna	0.00 5.35
Crystal Japan	0.00 5.35
Snow Japan	0.00 5.60
Ice Drips Japan	0.00 5.85

## FRUITS SECS

Très bonne demande.

Nous cotons:	
Dattes et figues:	
Dattes en vrac 1 lb.	0.00 0.05½
Dattes en pqts de 1 lb.	0.07½ 0.08



Boules à mites	lb.	0.00	0.00
Camomille	lb.	0.00	0.40
Campeche (Extrait de):			
boîtes de 12 lbs.	lb.	0.00	0.08
boîtes 24 lbs., pqt. 1 lb.	"	0.00	0.08½
Camphre, la livre		0.00	0.75
Carbonate d'ammoniaque,			
brls 112 lbs.	4 lbs.	0.15	0.20
Cire blanche	lb.	0.40	0.45
Couperose, brls 370 lb.	lb.	0.01	0.02
Crème de tartre	lb.	0.24	
Gelatine rouge en feuilles	lb.	0.60	
Gelatine blanche en feuilles,	lb.	0.35	
Gelatine Knox en feuil., doz.		1.25	1.30
Gomme arabique	lb.	0.15	0.16
Houblon pressé	lb. (manque)		
Lessive commune	doz.	0.35	
Lessive commune	grosse	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.		0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs.	sac	0.70	
Poudre insecticide	lb.	0.00	0.50
Résine blanchée	lb.	0.03½	0.05
Résine G., suiv. quant.	lb.	0.03½	0.05
Salpêtre en cristaux, brls			
112 lbs.	lb.	0.04½	0.06
Sel à Médecine		0.01	0.02
Sel d'Epsom sac 224 lbs., lb.		0.01½	0.03
à la pâte, 112 lbs.		0.00	2.00
Sola laver:			
Sacs 224 lbs., 100 lbs.		0.75	0.80
Soude caustique en mor.	lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336			
lbs.	lb.	0.01½	0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.		1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac		2.20	2.30
Vitriol, brls		0.06½	0.07

**BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE**

Nous cotons:

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

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons:

Carrés de ½ lb., crate		0.00	0.37½
Carrés de 1 lb., crate, 500		0.00	0.77½
Carrés de 2 lbs., crate		0.00	0.45
Carrés de 3 lbs., crate		0.00	0.50
Carrés de 5 lbs., crate		0.00	0.65
Sac en popres, augmentation de 7½ p.c.			

**CUVETTES EN BOIS**

Nous cotons:

Cuvette No 0, la doz.		10.50	
Cuvette No 1, la doz.		8.50	
Cuvette No 2, la doz.		7.00	
Cuvette No 3, la doz.		6.00	

**BALAIS**

Nous cotons:

Avec manches ordinaires	La doz.		
5 cordes	0.00	3.75	
4 cordes	0.00	3.00	
3 cordes	0.00	2.75	
2 cordes	0.00	2.40	
Melés de jonc, 4 cordes	0.00	3.10	
A longs manches	0.00	3.00	
Avec manches bambou:			
4 cordes	4.25	5.50	
A long manche	3.00	3.50	
D'enfant, 2 cordes	0.00	1.10	
D'enfant, 1 corde	0.00	0.85	
Manches de faubert (mop), doz.		1.20	
Corde à linge, 50 pds. doz.	0.00	1.50	

**EPINGLES A LINGE**

Epingles ordinaires:			
Boîtes de 5 grosses	la bte	0.70	
Epingles à ressort:			
Boîtes de 2 grosses	la bte	0.00	
Corde à linge, 60 pds. doz.		0.00	1.90
Coton à chandelle	lb.	0.00	0.31
Câble Sisal, 7/16 et plus		0.00	0.09½
Câble Sisal, ½		0.00	0.10½
Câble Sisal, 5/16		0.00	0.10½
Câble Sisal, ¾		0.00	0.10½
Câble Sisal, 3/16		0.00	0.11½
Ficelle de coton, 4 brins		0.25	0.25½
Ficelle de coton, 3 brins		0.22	0.22½
Escompte 5%.			
Ligneul No 8		0.00	0.63
Ligneul No 10		0.00	0.70
Ligneul No 12		0.00	0.75
Ligneul No 15		0.00	0.82

**PAPIER D'EMBALLAGE**

Le papier manille, 13 x 17, est coté 22c.

Papier Manille en rouleaux		0.03½	
Papier brun en rouleaux		0.03½	

**MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES**

Nous cotons:

Mèches No 2	lb.	0.19	
Mèches No 1	lb.	0.14	
Mèches No 0	lb.	0.11	
Brûleurs No 2	doz.	0.85	
Brûleurs No 1	doz.	0.65	
Brûleurs No 0	doz.	0.65	
Brûleurs, dessus verre (A),	doz.	1.65	
Cheminées (first), No 2	doz.	0.60	
Brûleurs, dessus verre (B),	doz.	1.00	
Cheminées (first), No 1	doz.	0.44	
Cheminées (first), No 0	doz.	0.41	
Cheminées (climax), No 2	doz.	0.62	
Cheminées (climax), No 1	doz.	0.46	

**SAVON DE CASTILLE**

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

**GRAISSE A ROUES**

On cote:

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

**HUILE D'OLIVE**

Nous cotons:

Huile Loublon:			
Pintes	0.00	3.00	
Chopines	0.00	1.30	
½ chopines	0.00	0.65	
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:			
Qrts	7.75	8.00	
Pts	4.37½	4.50	
½ pts	2.45	2.50	

**HUILE DE CASTOR**

Nous cotons :

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

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

Nous cotons: \$1.10 à \$1.25.  
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ½ chopines, \$1.75 la douzaine.

**HUILE DE COTON**

Nous cotons:  
Au baril 0.90 1.00  
**HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE**

Nous cotons au quart, par livre, 9c le gallon. \$1.20; en estagnon, par livre, 9c à 10c.

**VASELINE**

Nous cotons:  
"Bleu Seal"  
Blanche No 1 grosse 10.00  
Blanche No 2 " 19.20  
Jaune No 1 " 6.72  
Jaune No 2 " 14.40  
2e qualité No 1 " 4.68  
2e qualité No 2 " 7.50  
Jaune No 1 doz. 0.60  
Jaune No 2 doz. 1.25  
Escompte 5% sur les prix cotés à la grosse et net sur les prix à la doz.

**HUILE DE PETROLE**

Nous cotons:  
Pratt's Astral Oil gal. 0.20  
Standard Acme le gal. 0.16½  
Pétrole canadien le gal. 0.16

**GRAINS ET FARINES**

**Marché de Chicago**

Nous cotons:

Blé—			
Déc.	86¼	84¾	84¾
Mai	92¾	90¼	90¼-¾
Juillet	89	87¾	87¾
Mais—			
Déc.	48¼	47½	47¾
Mai	47¾	47½	47¼-¾
Juillet	48¾	48	48-¾
Avoine—			
Mai	32½	32½	32½
Juillet	32½	32¼	32¼

**Marché de Montréal**

**Grains**

Les commandes d'Europe affluent en ce moment pour les blés Manitoba du printemps et, comme les cours sont à la baisse à Winnipeg, il se fait de très grosses transactions livrables plus tard. La faiblesse du marché de l'avoine de Winnipeg a eu pour effet d'entraîner les prix sur notre marché local. On signale une baisse de ¼ cent par boisseau, mais, toutefois, il ne se fait que très peu d'affaires. La demande est assez bonne pour le maïs amériscain vieux.

Nous cotons:

Blé du Nord No 1	0.97	0.98	
Blé du Nord No 2	0.95	0.96	
Blé du Nord No 3	0.93	0.94	
Blé du Nord Feed	0.00	0.67	
Avoine C.W. No 1 Ext. Feed	0.46	0.47	
Avoine C.W. No 2	0.46½	0.47½	
Avoine C.W. No 3	0.45½	0.46	
Avoine Qué. et Ont. No 2		manque	
Avoine Qué. et Ont. No 3		manque	
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque	
Sarrasin (48 lbs.)	0.00	0.55	
Blé-d'Inde séché au four	0.72	0.73	
Blé-d'Inde jaune No 3	0.72	0.73	
Orge moulée	0.60	0.65	

**Farines.**

On continue à faire d'assez bonnes affaires dans les farines de blé du printemps. La demande domestique et étrangère est bonne et les prix sont fermes. La demande est bonne aussi pour les farines de blé d'hiver, et les prix se maintiennent fermes à cause de la rareté du produit.

Nous cotons:

**Patentes du printemps:**

Royal Household .. . . .	2 sacs	5.80
Five Roses .. . . .	2 sacs	5.80
Glenora .. . . .	2 sacs	5.30
Harvest Queen .. . . .	2 sacs	5.30

**Fortes à Boulanger:**

Bakers Special .. . . .	2 sacs	5.10
Manitoba S. B. .. . . .	2 sacs	4.70
Kcetoba .. . . .	2 sacs	5.10
Montcalm .. . . .	2 sacs	5.10

**Patentes d'Hiver:**

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

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs 5.00

Farine de blé-d'Inde pour engrais, 2 sacs 4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs .. . . .	2.32
Avoine roulée, baril .. . . .	4.9c

**Issues de blé:** en sa

Son Man., au char, tonne	23
Gru Man., au char, tonne	27.
Middlings d'Ontario, au char, tonne .. . . .	27.00 28.00
Moulée pure, au char .. . . .	32.00 34.00
Moulée mélangée, au char	30.00 31.00

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE**

**Marché de Montréal**

Marché encombré. Prix à la baisse en conséquence.

Nous cotons comme suit, au char:

Foin pressé No 1	14.00	15.00
Foin pressé No 2 extra	13.00	14.00
Foin pressé No 2 bon	11.00	12.00
Foin pressé No 3	10.00	11.00
Foin mélangé de trèfle	10.00	11.00

**Marché de Québec**

**FROMAGE**

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec fait rapport de la vente de fromage du 15 novembre 1912 au Board of Trade par Aug. Trudel, gé-

Quant.	Qual.	Acheteurs	Prix
<b>Blanc</b>			
430 btes choix		Hodgson Bros. & Rowson Ltd.	11 1/2
531 btes No 1		Lovell & Christmas Ltd.	11 7/16
249 btes No 2		Lovell & Christmas Ltd.	11 1/4

**Marché de Montréal**

Haut choix, de l'Ouest, blancs,	13 1/8 à 13 3/8
Haut choix, de l'Ouest, coloré,	13 1/4 à 13 3/8
Haut choix, des Cantons de l'Est,	12 5/8 à 12 3/4
Haut choix, de Québec,	.00 à 12 5/8
Seconds,	12 3/8 à 12 1/2

**Prix vendants aux épiciers**

Petits fromages, 20 lbs.,	15c
Fromage fort, blanc,	18c à 18 1/2c
Fromage de Gruyère,	27c à 28c
Fromage Oka,	23c

**Marché anglais**

**BEURRE**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 8 novembre 1912:

La température ressemble plutôt à celle du printemps, ce qui fait que l'approvisionnement étant très considérable, le commerce ne s'améliore pas.

**Danois.** — Les prix ont été abaissés de 2 kroner. L'opinion générale est que cela n'est pas suffisant et qu'il eût été plus sage de porter la réduction à 4 kroner. Tel qu'il est, le commerce est languissant et les acheteurs s'attendent à une nouvelle réduction.

**Sibérien.** — Les arrivages de la semaine se montent à peu de chose, soit environ 4,000 barils dont on n'a même pas besoin. On aura de la peine à en disposer.

**Français.** — Les conditions sont sans changement; l'approvisionnement est considérable et les prix sont plutôt raisonnables, ce qui est tout différent de la situation de l'an dernier à pareille époque.

**Irlandais.** — Il y a une offre considérable et les prix continuent à uéchir sous la pression des vendeurs.

**Australien.** — Le steamer "Mooltan" est arrivé avec 12,000 boîtes de beurre dont la majeure partie est le produit de la nouvelle saison. La qualité n'est pas tout à fait aussi bonne qu'à l'ouverture de la saison, le beurre ayant déjà le goût de celui d'hiver. La demande a été très faible. Les acheteurs ne demandent que la meilleure qualité et en petite quantité. Les seconds sont complètement négligés et, quoique les agents les offrent à prix réduits, il leur est presque impossible d'en disposer.

**Néo-Zélandais.** — Le steamer "Turakina" est en retard et ne sera ici qu'au commencement de la semaine prochaine. Jusqu'ici, il n'y a que peu de demande pour ce beurre.

**Argentin.** — Le commerce est lent pour cette sorte de beurre, et les arrivages de la semaine ont trouvé une vente difficile.

Nous cotons:

Danois, haut choix	127/0 à 129/0 à 130/0
Sibérien, haut choix	108/0 à 110/0
Sibérien, choix	100/0 à 106/0
Sibérien, à pâte	94/0 à 98/0
Irlandais, salé	118/0 à 120/0
Irlandais, sans sel	120/0 à 122/0
Français, salé	112/0 à 116/0
Français, sans sel	118/0 à 122/0
Victorian, haut choix, salé	116/0 à 118/0
Victorian, choix, salé	108/0 à 114/0
Victorian, bon, salé	102/0 à 106/0
Victorian, haut choix, sans sel	118/0 à 120/0
Victorian, choix, sans sel	112/0 à 116/0
Argentin, haut choix, salé	116/0 à 118/0
Argentin, haut choix, sans sel	116/0 à 118/0

**Marché anglais**

**FROMAGE**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 8 novembre 1912:

Nous regrettons de n'avoir aucune amélioration à annoncer. Les acheteurs semblent être assez bien approvisionnés pour le moment et, comme on attend une bonne quantité de fromage de la Nouvelle Zélande, ils préfèrent attendre qu'il soit arrivé plutôt que d'acheter le fromage canadien dont on force cependant la vente à prix réduits.

Nous cotons:  
Canadien, haut choix, blanc et coloré 64/0 à 65/0

Canadien, choix, blanc et coloré 62/0 à 63/0

**Marché de Québec**

**BEURRE**

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec fait rapport de la vente de beurre du 18 novembre 1912 au Board of Trade par Aug. Trudel, gé-

Quant.	Qual.	Acheteurs	Prix
168 btes choix		Matthews Ltd.	30
232 btes No 1		Hodgson Bros. & Rowson Ltd.	29 3/8
43 btes No 2		J. A. Paillancourt	28 5/8

**OEUFS**

Les oeufs sont très rares à la campagne.

**Marché de Montréal**

Choisis	12c
No 1	28c
No 2	25c
Strictement frais	50c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 doz.	50c

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

Boeuf inspecté	15.00
Veau	18.00
Mouton (sans laine) chaque	0.90

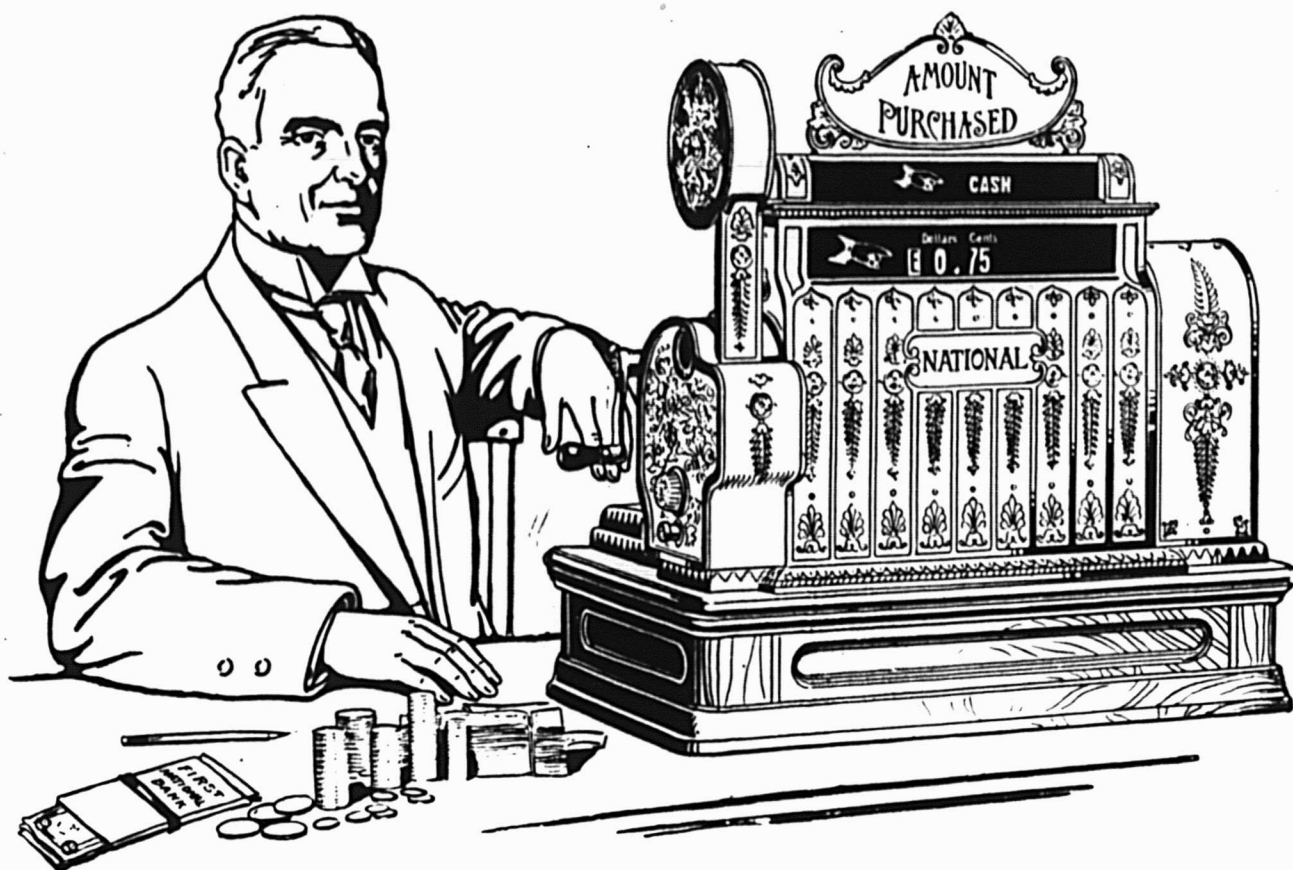
**LEGUMES**

Céleri, le paquet	0.00	0.50
Betteraves, le sac	0.00	0.75
Carottes, la poche	0.00	0.75
Navets, le sac	0.00	0.90
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Panais la poche	0.00	1.00
Patates, le sac	0.00	0.85
Persil, la doz.	0.25	0.30
Poireaux, la doz.	0.10	0.15
Raifort la lb.	0.40	0.45
Salade de Montréal, doz. ..	0.10	0.15
Salade de Montréal, pommée doz.	0.10	0.15
Haricots Verts, panier	0.35	0.40
Haricots Jaunes, panier	0.35	0.40
La caisse	0.50	0.75

**FRUITS VERTS**

Bananes, régime (en crate très rares)	0.00	2.25
Citrons Messine (300c)	0.00	3.50
Mandarines .. . la boîte	0.00	0.00
Prunes, la caisse	0.00	1.25
Oranges Navel	4.00	4.50
Pêches, la caisse		manquent
Poires, panier	0.00	1.50
Pommes Walty	3.00	3.50
Pommes St-Laurent		manquent
Pommes Alexandre	2.50	2.75
Pommes fameuses No 1	3.50	4.00
Pommes fameuses No 2	2.50	3.00





## Prenez soin des centins si vous voulez que les dollars prennent soin de vous.

**Vous perdez de l'argent parce que votre système d'affaires ne vous dit pas d'où vient ni où va chaque centin.**

**Il ne vous dit pas combien d'argent vous devriez avoir.**

**Il ne protège ni votre argent ni vos comptes contre les erreurs et les pertes dues à l'indifférence, au manque de soin ou à l'irréflexion.**

**Une Caisse Enregistreuse National tiendra compte de chaque centin que vous recevez ou que vous déboursez.**

**Vous obtenez une inscription fidèle de chaque transaction faite entre vos commis et vos clients.**

**Tout votre argent et tous vos comptes sont protégés contre les erreurs et les pertes.**

**Une Caisse Enregistreuse National augmentera vos profits.**

**Demandez notre brochure gratuite.**

# THE NATIONAL CASH REGISTER COMPANY

**1 et 3 RUE NOTRE-DAME OUEST, Montréal, Qué.**

**FABRIQUE CANADIENNE, TORONTO.**

**METROPOLITAN**

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$352,785,890.36

Polices en vigueur au 31 décembre 1911..... 12,007,138.

En 1911, la compagnie a remis au Canada des polices pour..... 27,139,000

Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien exclusivement pour les Canadiens, environ..... 10,000,000.

Il y a plus de 446,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN ASSURANCE CO.**

INCORPORÉE EN 1861

ACTIF, au-delà de \$3,284,177 93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

**"FEDERAL LIFE"**

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif \$5,316,968.65

Assurances en force en 1910 23,887,141.41

Surplus, 1911 329,973.65

Contrats d'Assurance les plus désirables

DAVID DEXFERR, Président et Directeur-Gér.

C. L. SWENNEY, Gérant, District de Montréal

Téléphone : Main 553

**ESINHART & EVANS**

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

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

L'ASSURANCE EST L'ASSURANCE.

Il y a autant d'opinions diverses quant à la valeur de l'assurance qu'il y a de compagnies, de sociétés fraternelles ou autres, dans le monde. Cela est tout naturel, car tout le monde vante d'abord sa marchandise. Il n'en est pas moins vrai qu'aujourd'hui les distinctions ne se font que par degré. Comme on dit dans le titre de ce livre amusant: "Pigs is pigs," nous disons l'assurance c'est l'assurance.

Le premier souci est de voir à ce que chacun ait une assurance, mais pas une assurance de nom seulement. Personne ne peut mettre en doute l'assertion que toute assurance est bonne. C'est-à-dire toute assurance qui assure réellement. Le point qu'il s'agit de faire ressortir est que notre assurance est meilleure que les autres. Et il semblerait que le public devrait facilement discerner entre elles en se servant du bon vieux sens commun.

L'assurance-vie a un coût scientifique. Elle peut être vendue à tel prix par une compagnie quelconque, mais pas à moins. Certaines compagnies sont organisées pour faire des bénéfices. La simple raison veut que dans ce cas, au coût actuel de la protection, quelque chose soit ajouté par ceux qui vendent la protection à titre de profit. De sorte qu'en payant les taux d'une compagnie d'assurance ordinaire, quelque séduisante qu'ait été la proposition de l'agent, vous contribuez au profit dont d'autres jouissent.

Les sociétés d'assurance fraternelles modernes vendent une protection qui est exactement la même que celle que vendent les compagnies d'assurance ordinaires, mais il y a une différence, à savoir que les sociétés fraternelles sont organisées par leurs membres pour leur mutuelle protection. Il n'y a pas de directeurs ni d'actionnaires qui recherchent des bénéfices. Il en résulte que les porteurs de certificats paient pour la protection qu'ils reçoivent le prix qu'elle coûte, c'est-à-dire les frais d'administration. Et pas d'autre chose.

L'assurance est ce qu'un homme laisse au second mari de sa femme et souvent c'est la seule chose qu'il regrette de laisser en arrière. La forme la plus populaire d'assurance est celle qui tient un homme esclave pendant ses années de travail, afin que sa femme puisse se produire plus tard, en se donnant des airs de Reine de Saba, à un bal de charité. L'homme qui possède \$10,000 d'assurance sur sa vie ne manque jamais de considération et de respect dans sa vieillesse, surtout s'il est assez intelligent pour faire la différence entre un testament et une quittance. Nombre d'hom-

ASSUREZ-VOUS

DANS

**LA SAUVEGARDE**

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

Siège Social : 7, Place d'Armes

MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal  
DIRECTEURSSir E. S. Clouston, Bart., Président. Sir Alex  
andre Lacoste, M. Chevallier, Ecr., William Mol-  
son Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.J. Gardner Thompson, Gérant  
J. W. Binnie, Assistant-Gérant**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans  
pareil.Parce que c'est avec la plus petite  
prime, la plus grosse rente;Parce que c'est la seule compagnie  
à "Fonds Social" faisant une spécialité  
du Fonds de Pension.

Bureau à Montréal :

Chambre 22,  
Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

85, rue Dalhousie,  
QUEBEC.

## Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

**FRED. E. RICHARDS,**  
Président.

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

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

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

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

mes, avec déjà un pied dans la tombe, mais possédant une bonne police de dotation, ont épousé quelque jolie femme, sous l'impression qu'ils étaient aimés pour eux-mêmes et qui n'ont découvert leur erreur que lorsqu'il était trop tard pour joindre un codicile que les tribunaux ne pourraient pas changer.

L'assurance contre les accidents est une forme de bienfaisance qui permet à un homme de prendre un rhume et de le convertir en argent, sous forme de pulmonie. Il y a quelque chose dans une police d'assurance contre les accidents, qui fait d'un timide un démon d'audace, le rendant capable de se jeter dans la cave sans penser à l'éternité. S'assurer contre les accidents c'est en quelque sorte recevoir de l'argent d'un parent décédé à qui l'on ne parlait pas avant sa mort. En général, l'assurance est un objet fort dangereux. Un homme peut tapisser les murs de sa maison de certificats d'assurance contre la grêle, le feu ou le tonnerre, mais le jour suivant un ouragan se présente et emporte sa maison dans le canton voisin.

L'expert en assurance est un individu jouissant de pouvoirs arbitraires, qui fait la plus grande partie de ses expertises à l'insu de l'assuré. Son devoir est de regarder avec soin le piano et de l'évaluer au prix d'un concertina. Il est un des citoyens les plus populaires et les plus exécrés.

Aucune société fraternelle ne peut prétendre au succès si ses membres ne sont pas unis et si le bien qui les rapproche n'est pas exempt de mesquinerie. Cette absence de mesquinerie doit se retrouver partout, même chez ceux qui dirigent la société. A moins qu'un homme ait quelque chose à donner à la société, il n'en fait pas partie, et cela est vrai pour le plus humble des membres comme pour le plus haut officier. — Bee Hive.

L'assurance fraternelle dans une association honnêtement administrée, avec une base d'assurance adéquate et équitable, offre ce que le vingtième siècle peut donner de mieux et de plus permanent en fait de protection.

Le succès de nos associations d'assurance fraternelle est d'une importance vitale pour une nation.

On serait forcé de construire des refuges et des orphelinats pour prendre soin de quelques-unes des veuves des 80,000 membres qui sont morts l'an dernier, ainsi que de leurs orphelins, si l'on n'avait pas pourvu à leurs besoins par le partage de quatre-vingt-quatorze millions en bénéfices.

Ceci n'est pas compris dans l'aide additionnelle fournie aux milliers d'autres membres malades ou pauvres.

(A suivre.)

## LA CANADA LIFE

dans chacune des quatre dernières années, a gagné UN TAUX D'INTÉRÊT CONSIDÉRABLEMENT AUGMENTÉ et 1912 laisse entrevoir une augmentation sur 1911. L'intérêt est un important facteur de surplus et c'est sans doute ce qui fait que, DANS CHACUNE DES 14 DERNIÈRES ANNÉES, la Canada Life a encaissé de PLUS FORTS SURPLUS que jamais dans l'histoire de la Compagnie

N. B. La mortalité favorable, et les dépenses réduites, résultant d'une BONNE ADMINISTRATION, ont aidé atteindre ce résultat.

**CANADA LIFE ASSURANCE CO.,**

Bureau Principal, Toronto

## L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

BUREAUX: 74 rue Notre-Dame Ouest  
Coin St-François-Xavier, MONTRÉAL.  
RÔDOLPHE FORGET, Président.  
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

## La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant \$480,000.00

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

**CAPITAL, \$400,000.00**

## La Prévoyance

**ASSURANCES:**

Responsabilité Patronale

Accidents, Maladies, Bris de Glaces, Contre le Vol.

Garantie de Fidélité,  
Garantie de Contrats.

Bureau-Chef: 160, rue St-Jacques,  
MONTRÉAL

**J. C. GAGNE, Gérant-Général**

Tel. Bell Main 5077 AGENTS DEMANDES

## SUN LIFE of CANADA

Actif ..... \$ 43,900,885.98

Assurances en vigueur.... \$164,572,073.00

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

# BRITISH COLONIAL

Fire Insurance Company

ASSURANCE INCENDIE

Bureaux: Edifice Royal,  
Montréal.

2 Places d'Armes.

Agents demandés dans  
tout le Canada.

**Fidelity-Phenix Insurance Co.,  
OF NEW-YORK**

Total de l'Actif - \$14,081,389.23

**Robert Hampson & Son, Agents,**

1-5 RUE ST-JEAN

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements, de mandes le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.  
MARION & MARION, 34 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

## NEW VICTORIA HOTEL

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

## JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.

210 rue Notre-Dame Ouest,  
(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL.

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

## L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André Montréal.

## W. LAMARRE & CIE

MARCHANDS DE

BOIS ET CHARBON

Poin, Paille, Avoine, Etc.

630 Avenue Atwater

Près St-Jacques, St-Henri

Correspondance sollicitée.

TELEPHONE BELL : WESTMOUNT 609.  
MARCHANDS : 1324.

## MONTREAL WINDOW CLEANING CO.

Etablie en 1904

Vitres de magasins, de bureaux et de résidences privées, lavées et nettoyées à la semaine, au mois, ou à l'année, par contrat à des prix raisonnables.

133 RUE DORCHESTER OUEST,  
MONTREAL Téléphone Main 2443.

Tel. Main 7233

## LUBY

Pour les Cheveux.

R. J. DEVINS, Limitée. 1845 Notre-Dame O  
MONTREAL.

## Ventes par les Shérifs

Du 22 au 29 novembre

District de Québec

—Dame Léa Cloutier vs. Aurèle Grondin.

Le lot 99 de la subdivision No 2102 de la paroisse de St-Sauveur sujet à reste foncière annuelle de \$14, au capital de \$350, payable d'avance.

Le lot 76 de la susdite subdivision, sujet à rente annuelle de \$20, au capital de \$500 payable d'avance.

Vente au bureau du shérif, le 29 novembre 1912, à 10 heures a.m.

District de Roberval

—François Bernard vs. James Bay & Eastern Railway.

Une lisière de terrain constituant le droit de passage de cette dernière compagnie à travers les lots 14A, 14B, 15, 16, 18A, 18B, 19, 20, 24B, 25, 26A, 27B, 28 et 29 du 1er rang dans le canton Ashuamouachouan.

Vente à la porte de l'église de Saint-Prime, le 27 novembre 1912, à 10 heures a.m.

—Alexandre St-Germain vs. Gamelise Roberge.

Un emplacement étant le No 21 du canton Parent, avec bâtisses, dépendances et appartenances.

Vente à la porte de l'église de Saint-Méthode, le 27 novembre 1912, à 3 heures p.m.

—The Catthew-Moody & Sons Co. vs. Eugène Paquette.

Un emplacement, partie du lot 3 du canton Dufferin, avec bâtisses, appartenances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de Notre-Dame de la Doré, le 28 novembre 1912, à 11 heures a.m.

District de St-François

—Geo. Lamoureux vs. R. D. Drouin.

Deux lots Nos 266 et 267 du canton Beaulac dans le comté de Wolfe, avec bâtisses et améliorations.

Vente à la porte de l'église de Saint-Olivier de Garthby, le 26 novembre 1912, à 1 heure p.m.

District des Trois-Rivières

—Cléophas Martel et al. vs. Joseph Ricard.

Un emplacement, partie du lot P748 du comté de St-Caurice, paroisse d'Yamachiche, avec maisons, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de Ste-Anne d'Yamachiche, le 26 novembre 1912, à 10 heures a.m.

## SOCIÉTÉS INCORPORÉES

Des lettres-patentes ont été émises par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec incorporant:

"Montreal Island Land Company, Limited", pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$5,000,000, à Montréal.

"Smart Realty Limited", pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"The Montreal Bed & Mattress Factory, Limited", pour faire les affaires de manufacturiers et marchands de couettes, sommiers élastiques, lits, lite-

GEO. GONTHIER  
Expert Comptable et  
Auditeur

H. E. MIDGLEY  
Comptable-Incorporé

**GONTHIER & MIDGLEY**  
Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRS-XAVIER.  
Téléphone Main 2701-519  
Adresse télégraphique "Gonthier"

EN PUBLICATION

## Almanach Rolland

Agricole, Commercial  
et des Familles  
Quarante-Septième Année

PRIX

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

Plus les frais de transport.

Maison Fondée en 1870

## AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité; Poêles de toutes sortes

Nos. 232 & 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

## P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W Wilks.

Alexander Burnett

## WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500  
Marchands 840

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

## PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité: Règlements de différends

57 Edifice Liverpool & London & Globe

112 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

MONTREAL.

Adresse par câblegramme "Dongor"

L. A. RIVET, C. R.  
L. O. GLASS. Téli. Bell, Main { 7598  
JOHN A. SULLIVAN. { 7599

**RIVET, GLASS & SULLIVAN**

Avocats, Barristers, Agents et Commissaires.

**EDIFICE TRUST & LOAN**  
30 rue St-Jacques, Montréal.

**ALEX. DESMARTEAU**  
Comptable, Auditeur  
SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites,  
Compromis Effectués.

**54, 60, RUE NOTRE-DAME EST**  
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859

**BELANGER & BELANGER**  
Notaires, Comptables et Commissaires

**TRUST & LOAN BUILDING.**  
No 30 rue St-Jacques, MONTREAL.

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Henry N. Chauvin, Geo. Harold Baker,  
Harold Barie Walker

**CHAUVIN, BAKER & WALKER**  
AVOCATS

230 rue St-Jacques, Montréal

CHOCOLAT "ELITE"  
Non sucré

**DES EPICIERES**  
Pour tous les

Besoins de la Cuisine  
Tablettes de 1/4 lb.  
Fabriqué par

**JOHN P. MOTT & CO.,**  
HALIFAX, N. E.

J. A. TAYLOR, Agent, Montreal

**GARAND, TERROUX & CIE**  
BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest  
MONTREAL

**MELLE A. PLOUFFE**  
STENOGRAPHE-DACTYLOGRAPHE

207 rue St-Jacques (Chambre 26)

Traduction dans les deux langues.  
Transcription de lettres sur la Machine à  
Ditler "Edison". Prix spéciaux.

TEL. BELL MAIN 6409.

rie, etc. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Cabinet Directory Company, Limited", pour demander, obtenir, enregistrer, acheter, louer, acquérir et détenir patentes, brevets, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Mount Royal Amusement Company", pour faire les affaires de propriétaires et directeurs de théâtres. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"The Hydro-Electric Company of Quebec", pour acquérir des terrains, du schiste, de l'argile et manufacturer des briques, tuiles, etc. Capital-actions, \$750,000, à Québec.

"La Compagnie d'Immeubles Jacques Cartier, Limitée", pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$20,000, à Saint-Basile, comté de Portneuf.

"Manitou Iron Mining Company", pour chercher et exploiter des mines et minéraux. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Quebec Heights Limited", pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$25,000, à Québec.

"Guilbault Frères & Cie, Incorporée", pour manufacturer des tuyaux en ciment et autres objets de même genre. Capital-actions, \$10,000, à Ste-Elizabeth, district de Joliette.

"Compagnie de Fonderie de Magog, Limitée", pour établir une fonderie pour la préparation des ouvrages en fer, etc. Capital-actions, \$49,500, à Magog, district de St-François.

"Lefebvre, Gagnon, Limitée", pour faire les affaires de marchands généraux en détail. Capital-actions, \$20,000, à Howick Station.

**Le 'Prêt Immobilier, Limitée'**  
244 Rue Ste-Catherine Est,  
Montréal.

Phone Bell Est 5779

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

**SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL**  
pour acheter une propriété ou pour vous bâtir, inscrivez-vous au "Prêt Immobilier, Limitée", qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

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

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la 3<sup>e</sup> brochure explicative gratuite.

**AVIS DE FAILLITE**

IN RE

**LEBEUF & BEAULIEU,**  
Rue St-Jacques, Ville St-Pierre, Qué.  
(Près Montréal.)

Vente à l'encan, au No 69 rue St-Jacques; Montréal, mercredi, le 27 novembre 1912, à 11 heures a.m.:

Marchandises sèches générales.	\$2,648.19
Mercerie pour hommes . . . . .	643.36
Chapeaux et casquettes . . . . .	188.96
Chaussures . . . . .	798.34
Epicerie, vaisselles et divers . . . . .	146.54
Ameublement de magasin . . . . .	315.65

\$4,741.04

Une caisse enregistreuse "National" sujette au lien de \$220 restant dû. Système de comptes McCaskay, sujet au lien de \$46.00 restant dû. Dettes de livres, suivant liste . . . . . \$509.01  
L'actif ci-dessus pourra être visité le 26 novembre 1912, en s'adressant sur les lieux.

W. H. FISHER,  
JOSEPH DESAUTELS,  
Chambre 415,  
Edifice Dominion Express,  
145 rue St-Jacques, Montréal.  
MARCOTTE FRERES,  
Encanteurs.

**AVIS DE FAILLITE**

IN RE

**F. SPENARD & FILS,**  
Victoriaville, Qué.

Vente à l'encan, au No 69 rue St-Jacques, Montréal, mercredi, le 27 novembre 1912, à 11 heures a.m.:

Un fonds de commerce de bijouterie, comprenant montres, horloges, chaînes, épinglettes à cravates, boutons emblèmes, bagues, jons, argenterie, verrerie, lunettes, etc., etc. . . . . \$964.73

Pour être vendu en bloc ou par lots, pour convenir aux acheteurs. Dettes de livres suivant liste . . . \$384.53

Les marchandises plus haut mentionnées pourront être visitées le 26 novembre 1912, en s'adressant à MM. Marcotte Frères, 69 rue St-Jacques, Montréal.

W. H. FISHER,  
JOSEPH DESAUTELS,  
Curateurs conjoints.  
Chambre 415, édifice Dominion Express,  
145 rue St-Jacques, Montréal.  
MARCOTTE FRERES,  
Encanteurs.

Résidence 2922 St-Hubert

A. MATERAZZO

ALIAS

**A. MATRASSE**

Importateur de Legumes

Manufacture : 1349 rue Huntly, Montréal.

Pour l'homme dont l'ambition est soutenue par une froide et implacable détermination, les obstacles ne sont que des pierres d'achoppement du succès.

# R. FORGET,

AGENT DE CHANGE,

83 rue Notre-Dame Ouest,

Montréal

Bureau à Paris ; 60 rue de Provence.

QUEBEC STEAMSHIP CO. LIMITED.

## Allez aux Bermudes

Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice 10,518 tonnes partira de New-York à 2 p. m. les 27 Novembre, 7, 18 et 28 Décembre. Chambres de luxe avec baignoire. Orchestre. Quille doubles. Ventilateurs électriques. Télégraphie sans fil.

**ANTILLES.**—Le nouveau SS. GUIANA, 3,700 tonnes, le SS. PARIMA 3,000 tonnes, le SS. KORONA, 3,000 tonnes partent de New-York, à 2 p. m. les 23 Novembre, 6 et 21 Décembre, tous les deux samedis dans la suite, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade et Demerara.

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

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

Capital autorisé \$2,000,000.00 Capital versé 1,000,000.00  
Réserve et surplus au 31 Décembre 1911 812,463.19

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

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

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

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

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1912

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$3,000,000  
Réserve 2,650,000 Total de l'Actif au-delà de \$29,000,000.00

**DIRECTEURS** ; Hon. J. D. Rolland, Président ; J. A. Vaillancourt, Ecr. Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., E. H. Lemay, Ecr., Hon. J. M. Wilson, Hon. P. L. Beique, Col C. A. Smart, F. G. Leduc, Gérant ; Beaudry Lemaire, Surintendant des Agences ; E. C. Vidricaire, Assistant-Gérant ; Yvon Lamarre, Inspecteur. Bureau Principal—Montréal

### BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Hochelaga	Villeclair
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)	Maisonnette	Verdun (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, Est	Pointe St-Harles	Viauville (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, centre	St-Rédouard	De Lorimier
	St-Viateur	Quartier Emard
	Quartier Laurier	Rue Notre-Dame, Ouest
	St-Jacques	Longue-Pointe
Berthierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan, P. Q.
Edmonton, Alta	Québec, P. Q.	St-Jérôme, P. Q.
Fournier, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Pierre Man.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	Trois-Rivières, P. Q.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Laprairie, P. Q.	Ste-Geneviève	Vankleek Hill, Ont.
L'Assomption, P. Q.	de Pierrefonds, P. Q.	Winnipeg, Man.,
Longueuil, P. Q.	St-Basile, Man.	
Louiseville, P. Q.	St-Hyacinthe, P. Q.	

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

## BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT  
Capital autorisé tout payé.....\$18,002,880.00  
Fonds de Réserve.....10,000,000.00  
Profits non Partagés.....896,463.27  
Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire ; R. B. Angus, Président ; Sir Edw. Clouston, Bart., Vice-Président ; E. B. Greenhalgh, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K.C.V.O. ; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, H. V. Meredith, H. V. Meredith, Gérant-Général ; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. de Succ. de la Colombie Anglaise ; D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve ; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontario ; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec ; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest.

Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise. Succursales en dehors du Canada. — Grande-Bretagne, Londres, 47 Threadneedle St., — F. Williams Taylor, gérant États-Unis, New-York—R. Y. Hedden, W. A. Bog, J. T. Mollineux, agts Chicago, Spokane.

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexico, D. F.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

## GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000  
Réserve 1,400,000

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

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU.

7, SQUARE DE L'OPERA,

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

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

## LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

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

JAMES ELLIOT, Gérant-Général

SUCCESSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

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

85 Succursales dans tout le Canada.

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

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

Nous traversons en ce moment une crise financière qui, pour n'avoir pas encore fait beaucoup de victimes, n'a pas dit son dernier mot. La situation est excessivement tendue. Non seulement les banques ne prêtent que sur des valeurs de tout premier ordre, à courte échéance et des sommes insignifiantes, mais elles rappellent leurs prêts à vue avec une avidité qui ressemble de très près à de la voracité.

Voici d'ailleurs, analysée par MM. L.-G. Beaubien & Cie, membres de la Bourse de Montréal, la situation telle qu'elle apparaît dans toute sa vérité:

Il faudrait remonter à 1907, l'année de la grande crise financière que l'on sait, pour retrouver une tension monétaire comparable à celle qui sévit présentement sur la place de Montréal. Les banques durant la semaine ont fait rentrer pour un million et de mi de prêts à vue. Ce rappel qui, en temps ordinaire, fut demeuré sans effet, a constitué un gros déplacement de fonds. L'équilibre de certains en a été sur le point d'être compromis. Les prêts à vue sont devenus impossibles et les agents de Change n'obtiennent plus des institutions de crédit les prêts nécessaires à leurs opérations courantes sur marge. Les banques dont la plupart terminent leur exercice le 30 du courant, font rentrer autant que possible leurs fonds et n'en laissent plus sortir. Elles pourront ainsi établir dans leur bilan d'énormes actifs. Quelques banques ont fait aux agents de Change des appels de fonds et ceux-ci se demandent où ils pourront trouver les disponibilités nécessaires pour rencontrer ces appels.

La situation financière est très sérieuse et se complique des appréhensions que fait naître le conflit des Balkans. En présence des difficultés du présent que l'avenir menace d'aggraver encore, les agents de Change refusent pour la plupart d'exécuter des ordres sur marge. La position qu'ils prennent est, en somme, légitime et n'est que la conséquence de l'attitude que prennent à leur égard les banques.

Il faut que la situation économique du pays soit hors pair, il faut que la confiance de tous en l'avenir de nos entreprises industrielles soit absolue pour que dans les présentes conjonctures une liquidation incessante ne se produise pas en Bourse. Le seul résultat de la tension monétaire a été la cessation de toute transaction. On n'achète plus, puisque le pouvoir d'achat de chacun est épuisé, mais personne ne liquide. On se borne à attendre le retour de l'argent et c'est, en définitive, le parti le plus sage.

Attendre le retour de l'argent, certes, c'est le meilleur parti à prendre, mais encore faut-il être en mesure de le faire, c'est-à-dire de résister à toute pression dans le cas, par exemple, où le resserrement de l'argent augmenterait encore. Pour garder par le temps qui court des valeurs sur marge, il faut être en mesure de pouvoir répondre à un appel supplémentaire de fonds qui peut se produire à tout moment. C'est en prévision de la situation grave dans laquelle nous sommes que nous avons ces derniers temps lancé des appels à prudence. Nous ne pouvons que les renouveler aujourd'hui.

La situation s'améliore en Europe, un peu chaque jour semble-t-il. L'Autriche cède à la pression des puissances et comprend le danger qu'il y aurait à vouloir frustrer les alliés du prix de leurs victoires. Nous touchons au terme de la guerre et il est à prévoir que la paix s'établira en Orient, sans intervention armée des puissances. Déjà le Pacifique Canadien a ressenti le contrecoup heureux de cette amélioration.

La demande de nos valeurs en Europe recommence à se manifester et il est probable que d'ici une quinzaine l'amélioration de la situation en Bourse de notre grande compagnie de voie ferrée aura sa répercussion sur toutes les valeurs de la liste.

Il serait superflu de faire sur les fluctuations des cours des commentaires qu'en somme rien ne motive, puisque le marché a été inexistant du commencement à la fin de la semaine.

Il convient cependant de dire que la situation monétaire que nous traversons n'est que temporaire et ne correspond en aucune façon à un malaise d'ordre économique. La tension monétaire, il est bon de le rappeler, est surtout le fait du transport des grains qui a absorbé les disponibilités des banques. Les demandes du commerce dont le développement est énorme ont aussi contribué à créer cette gêne. La guerre, enfin, y a contribué; menaçant de déchaîner la panique en Europe, elle a arrêté le grand mouvement d'absorption de nos valeurs qui se poursuivent depuis plusieurs années. Mais en janvier l'argent avancé par les banques sur la récolte leur fera retour; la guerre vraisemblablement sera terminée en Orient et tout danger de conflagration en Europe centrale aura disparu. Le courant qui nous apporte l'or de France et d'Angleterre aura repris son cours et alors, la confiance étant revenue, l'argent étant de nouveau abondant dans les banques, rien ne fera plus obstacle au mouvement de reprise générale de nos valeurs. Mais nous le répétons, tant que durera la période difficile, de la prudence, toujours plus de prudence.

\* \* \*

L'annonce officielle de l'émission du nouveau stock du C. P. R. a été faite avant-hier au soir, en vue de donner aux marchés européens des renseignements avant l'ouverture des marchés de New-York et de Montréal.

D'après le plan de la compagnie, le nouveau stock de \$60,000,000 sera offert à \$175 par action, aux actionnaires enregistrés le 2 janvier 1913. Les paiements auront lieu comme suit:

- 20 p. c., le 13 février.
- 20 p. c., le 14 avril.
- 20 p. c., le 16 juin.
- 20 p. c., le 18 août.
- 20 p. c., le 20 octobre.

Un circulaire indiquant les conditions de souscription et de paiement sera envoyée aux actionnaires vers le 15 janvier.

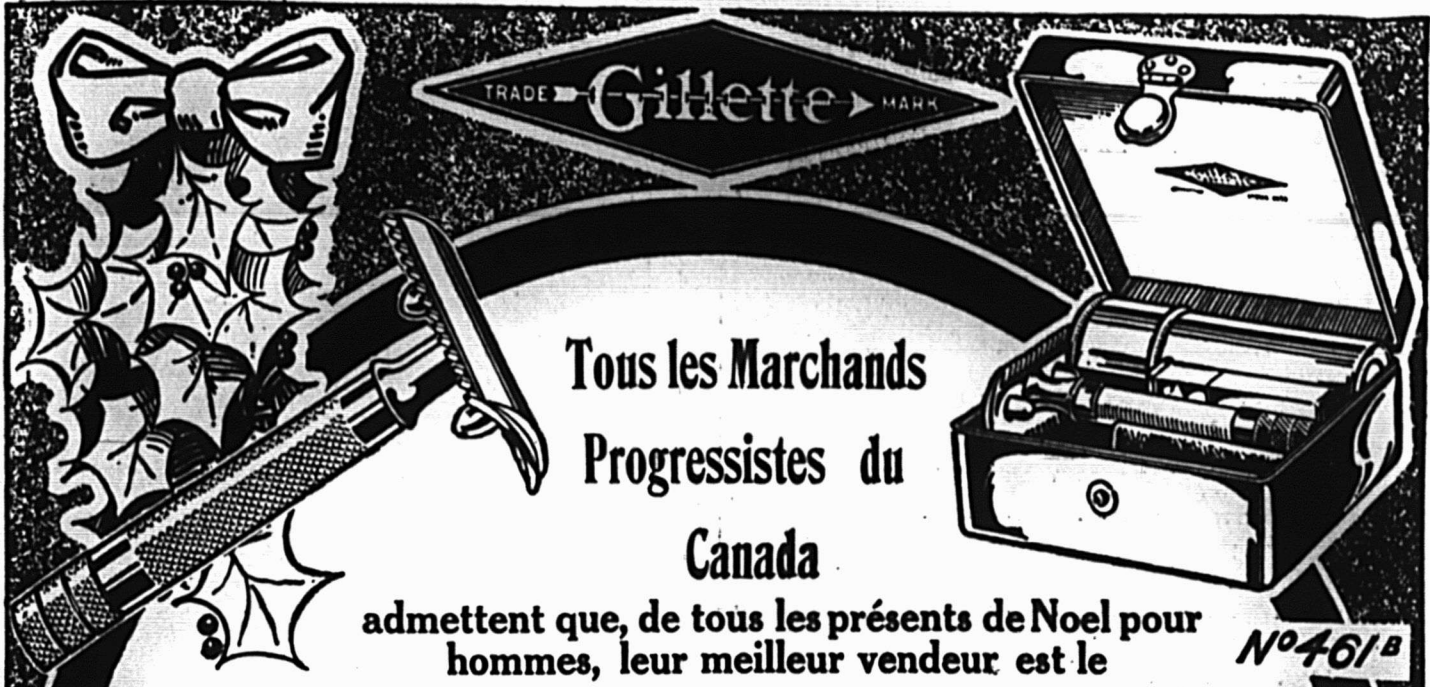
\* \* \*

Les directeurs de la compagnie Quebec Ry., Light, Heat & Power, ont confiance que le gouvernement garantira les obligations du Québec & Saguenay, action qui sera justifiée par le développement du district du North Shore. Comme résultat de cette information, une nouvelle situation se présente pour les obligations et les actions du Quebec Ry. Jusqu'à présent, le titre Quebec Ry. n'avait été acheté que par des personnes ayant des intérêts très puissants dans cette compagnie. Hier, ce titre montait à 17½, prix le plus élevé qu'il ait atteint depuis sa baisse récente. Les obligations semblent devoir se ressentir de cette nouvelle situation; car si la compagnie du Québec Ry. se trouve débarrassée de la charge que lui impose le Québec & Saguenay, les obligations au prix d'environ 59 seraient à un niveau très attrayant.

## INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Prix des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière	
					Au 12 NOV.	Au 19 NOV.
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal .....	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100 00	10%	248	244 x D
Banque du Nouveau-Brunswick .....	1,000,000	1,790,000	100 00	13%	260 1/2	270
Banque de Québec .....	2,500,000	1,250,000	100 00	7%	134 1/2	135 1/2 x D
Banque de la Nouvelle-Ecosse .....	3,998,460	7,497,412	100 00	14%	269	267 1/2
Banque de Toronto .....	4,941,455	5,941,455	100 00	11%	214	212 x D
Banque Molson .....	4,700,000	4,700,000	100 00	11%	205	205
Banque Nationale .....	2,000,000	1,400,000	100 00	8%	142	142
Banque des Marchands du Canada .....	6,547,159	5,400,000	100 00	10%	197	192 1/2 x D
Banque Provinciale .....	1,000,000	500,000	100 00	6%	.....	.....
Banque Union du Canada .....	4,952,190	3,076,095	100 00	8%	153 1/2	153 1/2
Banque Canadienne du Commerce .....	15,000,000	12,500,000	50 00	10%	223	220 x D
Banque Royale du Canada .....	7,661,060	8,607,166	100 00	12%	224	222 x D
Banque d'Hochelega .....	2,885,340	2,650,000	100 00	9%	170	169 x D
Banque d'Ottawa .....	3,500,000	4,000,000	100 00	12%	211	211
Banque Impériale du Canada .....	6,000,000	6,000,000	100 00	12%	226	226
Banque Internationale du Canada .....	1,320,439	.....	100 00	.....	.....	.....
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires) .....	180,000,000	Débitures 146,283,497	100 00	10%	264 1/2	265 1/2
Duluth S.S. & A Railway (Ordinaires) .....	12,000,000	.....	100 00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	10,000,000	.....	100 00	.....	.....	.....
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires) .....	20,832,000	.....	100 00	7%	141	142
do do do (Préférentielles) .....	10,416,000	.....	100 00	7%	156	156
<b>TRAMWAYS ELECTRIQUES</b>						
Detroit United Railway .....	12,500,000	21,887,000	100 00	5%	72	70 1/2 x D
Duluth Superior Traction .....	3,500,000	2,500,000	100 00	5%	.....	.....
Halifax Electric Railway .....	1,400,000	600,000	100 00	7%	165	165
Havana Electric Railway (Ordinaires) .....	7,500,000	.....	100 00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	.....	100 00	6%	.....	.....
Illinois Traction (Ordinaires) .....	9,564,000	.....	100 00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,600	24,957,813	100 00	6%	92 1/2	92 1/2
Mexican Light & Power (Ordinaires) .....	13,585,000	.....	100 00	4%	81	81
do do do (Préférentielles) .....	2,400,000	.....	100 00	7%	.....	.....
Montreal Street Railway .....	10,000,000	4,420,000	100 00	10%	.....	.....
Porto Rico Railway .....	3,000,000	2,941,500	100 00	.....	70	71
Quebec Railway, Light & Power .....	9,300,500	8,654,400	100 00	.....	12 1/2	16
St. John Railway .....	800,000	.....	100 00	6%	.....	.....
Sao Paulo Tram., Light & Power .....	10,000,000	6,000,000	100 00	10%	260	260
Toledo Railway & Light .....	12,000,000	13,257,000	100 00	.....	.....	.....
Toronto Railway .....	8,000,000	3,992,326	100 00	7%	140 1/2	139 1/2
Tri-City Railway & Light (Ordinaires) .....	9,000,000	.....	100 00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	2,825,000	8,068,000	100 00	6%	.....	.....
Twin City Rapid Transit (Ordinaires) .....	20,100,000	19,503,000	100 00	6%	105	105
do do do (Préférentielles) .....	3,000,000	.....	100 00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway .....	6,000,000	5,578,000	100 00	10%	220	220
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires) .....	3,500,000	.....	100 00	8%	77	80 x D
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	3,500,000	100 00	7%	111	111
Canada Cement (Ordinaires) .....	13,500,000	.....	100 00	.....	28 1/2	28
do do do (Préférentielles) .....	10,500,000	5,000,000	100 00	7%	71 1/2	92 1/2
Canadian Converters .....	1,733,500	474,000	100 00	.....	44 x D	43 1/2
Dominion Steel Co. .....	35,000,000	.....	100 00	4%	59 1/2	60 1/2
Dominion Textile Co. (Ordinaires) .....	5,000,000	.....	100 00	5%	78 1/2	78 1/2
do do do (Préférentielles) .....	1,859,030	3,040,275	100 00	7%	105 1/2	105
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) .....	2,100,000	.....	100 00	8%	131	130
do do do (Préférentielles) .....	1,500,000	1,000,000	100 00	7%	122	120
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) .....	3,000,000	500,000	100 00	8%	64	63
do do do (Préférentielles) .....	.....	.....	.....	.....	105	105 1/2
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) .....	6,000,000	.....	100 00	5%	85	87
do do do (Préférentielles) .....	1,030,000	6,000,000	100 00	8%	120	120
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100 00	8%	124	123
do do do (Préférentielles) .....	2,000,000	457,263	100 00	7%	122	122
Panmans, Limited (Ordinaires) .....	2,150,600	.....	100 00	4%	57	56
do do do (Préférentielles) .....	1,075,000	2,000,000	5 00	6%	85	85
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co. .....	12,500,000	3,649,000	100 00	8%	162	162
Mackay Companies (Ordinaires) .....	50,000	.....	100 00	5%	84 1/2	83
do do do (Préférentielles) .....	50,000,000	.....	100 00	4%	69	69
Montreal Light, Heat & Power .....	17,000,000	10,107,000	100 00	8%	229 1/2 x D	227 1/2
Montreal Telegraph .....	2,000,000	100,000	100 00	8%	147	145
Ottawa Light, Heat & Power Co. .....	1,511,500	730,000	100 00	6%	171	170
Richelieu & Ontario Navigation Co. .....	3,132,000	1,123,573	100 00	6%	111 1/2	112 1/2
Shawinigan Water & Power Co. .....	7,000,000	5,000,000	100 00	4%	138	136 1/2
<b>MINES</b>						
Crown Reserve .....	1,999,957	.....	1 00	60%	3.53 x D	3.50
International Coal Mining (Ordinaires) .....	900,000	.....	100 00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	210,700	.....	100 00	7%	.....	.....





Tous les Marchands  
Progressistes du  
Canada

admettent que, de tous les présents de Noel pour  
hommes, leur meilleur vendeur est le

N°461/B

# Rasoir de Sureté de 'GILLETTE'

Aucun autre article ne réunit autant d'utilité quotidienne à autant de belle appa-  
rence, pour des prix convenant si bien à la moyenne de ceux qui désirent des choses  
appropriées à un présent de Noël.

On peut choisir dans plus de 3 douzaines de styles :

6 Types d'éditions de poche, 3 styles de chaque, (voir No 502, ci-dessous) à détailler à \$5.00, \$5.50 et \$6.00.

2 Types réguliers, 3 styles de chaque, (voir No 460, ci-dessous) à détailler depuis \$5 jusqu'à \$9—

2 Styles combinaison, tels que le No. 461B ci-dessus, à détailler à \$6.50.

8 Styles combinaison genre Kodak, tels que le No. 00, ci-dessous, à détailler depuis \$7.50 jusqu'à \$12.00.

3 Styles genre série pour voyageurs, à détailler depuis \$18.00 jusqu'à \$25.00.

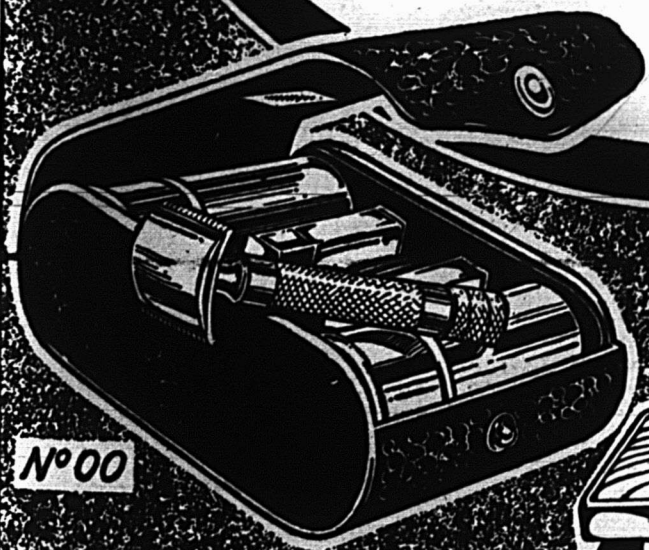
Nous sommes préparés à faire promptement la livraison du stock. Si vous n'avez pas notre gros catalogue illustrant et décrivant ces styles séparément, demandez-le tout de suite.

**The Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited.**

Bureau et Manufacture — Nouvel

Edifice Gillette,

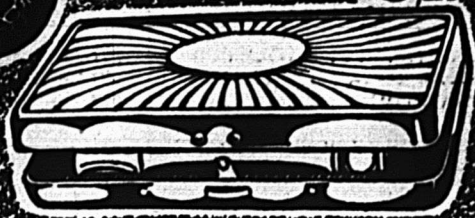
MONTREAL.



N°502



N°460





# Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

## L'ORGANISATION DE L'INDUSTRIE METALLURGIQUE FRANÇAISE. (1)

Cette protection de l'Etat, tous les Cartells en jouissent. Aucun d'eux ne saurait donc en abuser contre un concurrent. D'autre part, l'octroi de tout avantage frauduleux à un seul producteur est impossible en Allemagne, tant par l'organisation intérieure du pays que par le caractère de ses habitants.

Le Cartell apparaît donc en Allemagne comme un puissant organisme d'union entre les industriels d'une même profession au lieu d'être, comme le trust américain, une arme de combat pour assurer la domination d'un seul. Au lieu de terrasser ses adversaires, il les amène le plus souvent à lui. Et comme il faut à un Cartell, pour vivre, grouper environ 90 p. c. des exploitants de la même catégorie d'une même industrie, il est conduit par la force des choses à fonctionner de telle façon que ceux qui n'en font pas partie puissent venir à lui sans dommage pour eux ni pour lui. C'est là une cause de modération automatique dans l'oeuvre du Cartell: il n'est en somme qu'une association des producteurs, s'entendant pour limiter la concurrence qu'ils se font. Laisant à chacun son individualité, il se borne à créer et à maintenir une très forte organisation commerciale commune. Mais ce n'est pas là chose facile.

Il est évident, et le problème est le même, qu'il s'agisse des Cartells allemands ou des comptoirs de vente français, que tous les industriels fabriquant un même produit sont, en théorie, toujours prêts à se syndiquer pour maintenir ou relever le prix du produit. Mais pour mieux vendre, il ne faut pas que la production totale des syndiqués dépasse les besoins de la consommation totale; et dans cette consommation totale, chaque associé veut que le chiffre de sa production soit le plus avantageux. Il faut donc limiter la production de chacun, établir pour chacun des quantums de participation, et il faut le faire en se préoccupant du développement nécessaire de l'industrie. C'est là la grande difficulté, car la puissance de production d'une usine est essentiellement variable, c'est souvent une simple question de mise de fonds. Si donc une usine a augmenté sa puissance de production pendant la durée du Cartell ou du Comptoir,

elle demandera une participation plus forte lors du renouvellement. De là l'origine de difficultés sans nombre. Elles sont résolues pratiquement, en Allemagne, par l'esprit de discipline remarquable des Allemands, qui se soumettent sans peine à un contrôle très rigoureux, inquisitorial, de leurs fabrications, de leurs machines, de leur production, et admettent que les inspecteurs du Comité directeur débarquent inopinément chez eux, inventorient les magasins, se fassent montrer la comptabilité et la correspondance. Ils paient même à l'occasion de très fortes amendes.

L'expérience montre que ces conditions, qui sont assez dures et que notre tempérament individualiste ne supporterait pas, sont cependant acceptées et que les Cartells ont répondu en somme aux espérances qui les avaient fait créer. La Commission constituée en 1902 par le gouvernement allemand pour examiner le bien-fondé des réclamations élevées contre eux, a conclu que les avantages des Cartells, au point de vue social et économique, balançaient certainement, et au delà, leurs inconvénients.

On sait qu'au point de vue de la métallurgie allemande, les deux Cartells les plus importants sont: le Syndicat des Fontes (Roheisen-Verband), à Essen, et le Syndicat des Aciéries (Stahlwerks-Verband).

L'ancien Syndicat des fontes de Dusseldorf, créé en 1897, qui a eu un rôle si important dans la stabilisation des prix de l'industrie métallurgique allemande, a été dissous le 31 décembre 1908 par suite des difficultés survenues avec les hauts fourneaux de l'est de l'Allemagne, au sujet de l'attribution par le Syndicat des Houilles de primes d'exportation aux hauts fourneaux de la région rhénan-westphalienne.

Mais après une courte période d'incertitude, le Syndicat des Fontes a été reconstitué le 29 juillet 1911 jusqu'au 31 décembre 1915. Il arrive donc à expiration en même temps que le Syndicat des Houilles.

Le contrat prévoit la constitution d'une réserve destinée à soutenir, en cas de besoin, les ventes à l'étranger. A cet effet, les adhérents paient une redevance de M. 0,25 par tonne.

Le Syndicat des Aciéries (Stahlwerks-Verband) a été constitué en 1904 pour faire suite à divers Syndicats partiels existant antérieurement; il a été renouvelé en 1907, puis le 1er mai 1912 pour une durée de cinq ans.

Il groupe les produits désignés sous le nom de produits A: demi-produits (lingots, blooms, billettes), matériel fixe de chemins de fer, et profilés. Pour ces produits, le Stahlwerks-Verband est le seul acheteur et vendeur et fixe les prix. Quelques chiffres sont nécessaires pour faire comprendre la puissance de cet organisme.

Le Syndicat allemand de l'Acier comprend vingt-huit Sociétés métallurgiques; le capital total engagé dans les entreprises peut être évalué à plus de deux milliards. Le nombre des ouvriers employés dans les usines du Syndicat dépasse deux cent mille. Les usines du Syndicat fabriquent presque tout l'acier brut que l'Allemagne consomme ou exporte: les expéditions du Syndicat se sont élevées en 1911 à 5,812,000 tonnes (produits A) et 6,383,000 tonnes (produits B).

L'organisation du Syndicat allemand de l'Acier est dans ses grandes lignes fort simple. Son but est de régler la production, en l'augmentant ou en la ralentissant, selon les besoins du moment. Chacune des vingt-huit Sociétés métallurgiques faisant partie du Syndicat a reçu, au moment de la formation du Syndicat ou de son renouvellement, un chiffre de participation spécifiant en tonnes la quantité d'acier brut qu'elle est autorisée à produire ou à mettre en oeuvre. Depuis le 1er juillet 1912, le total des participations (produits A) est de 6,602,479 tonnes. Ce chiffre est un maximum. Suivant la situation économique, le Comité de Direction du Syndicat déclare que les Sociétés ne devront produire que 90 p. c., etc., de leur chiffre de participation. Pour l'exercice 1910-1911, les expéditions représentent 86 p. c. des participations.

Les Sociétés appartenant au Syndicat sont, comme nous l'avons dit, à peu près les seules productrices en Allemagne de produits A, dont le Syndicat est seul détenteur et seul vendeur. Son effort tend donc tout naturellement à maintenir les prix sur le marché allemand, qui est son plus grand preneur, tandis que, sur les marchés étrangers, il peut écouler l'excès de la production des usines à des prix moins élevés, grâce aux réserves qu'il a constituées pour faire jouer les primes d'exportation. Le Syndicat, par l'effet de cette politique dite de "dumping", vend les produits A à ses clients étrangers meilleur marché qu'à ses clients allemands.

(à suivre)

(1) Voir "Le Prix Courant", du 15 novembre 1912.

# L'Approbation du Client

REND  
PROFITABLE  
LE  
COMMERCE  
DES  
PEINTURES.

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

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

## La Peinture Martin-Senour

PURE AU 100%

est celle qui est approuvée sincèrement par tous ceux qui l'achètent.

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

Ecrivez aujourd'hui-même pour l'obtenir.

## The Martin-Senour Co., Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



## Il y a une demande augmentant rapidement

pour un fini pour murs artistique et durable et qui puisse être lavé et nettoyé. Les effets doux et velouté qui sont maintenant le dernier cri de la décoration des murs, n'ont pas été utilisés généralement à cause du prix élevé du pointillage. Cet obstacle est maintenant surmonté.

## C. P. SANITONE

qui est une peinture à l'huile préparée spécialement, produit un fini hygiénique, durable et artistique sans pointillage. Il est d'un emploi économique, facile à appliquer avec un gros pinceau et ne laisse pas de blancs. Sa couleur est toujours uniforme et permanente et entièrement digne de confiance. Ce nouveau fini est d'un prix modéré et rapportera un bon profit au marchand qui profitera de l'occasion qui lui est offerte d'établir une clientèle pour cette nouvelle ligne.

## THE CANADA PAINT CO LIMITED



PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS  
FACTORIES & OFFICES-MONTREAL-TORONTO &  
WINNIPEG-OXIDE MINES-RED MILL-QUEBEC



# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

En général, la situation est excellente. Le pire n'est pas d'obtenir les commandes, mais de pouvoir les remplir. L'acier est excessivement rare et, comme la demande est très considérable, on comprend qu'il y ait eu une hausse des prix. A la suite de la hausse des métaux, nous avons la hausse des articles tirés de ces métaux. Il y a toutefois une exception. Le plomb a beaucoup baissé et l'on remarque une légère baisse des tuyaux en plomb.

En somme, quelques articles baisseront encore, mais le sentiment général est à la hausse.

Les commandes affluent pour les articles habituellement en vogue durant les fêtes de Noël et du Jour de l'An.

Nous cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

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

### Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

100 pieds	5.50
100 pieds	5.50
100 pieds	8.50
100 pieds	11.50
100 pieds	16.50
100 pieds	22.50
100 pieds	27.00
100 pieds	36.00

Nous cotons net:

100 pieds	16.30
100 pieds	21.54

100 pieds	27.07
100 pieds	30.80

### Tuyaux galvanisés.

Nous cotons, prix de liste:

100 pieds	5.50
100 pieds	5.50
100 pieds	8.50
100 pieds	11.50
100 pieds	16.50
100 pieds	22.50
100 pieds	27.50
100 pieds	36.00

Nous cotons net:

100 pieds	22.20
100 pieds	29.19
100 pieds	30.70
100 pieds	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs:  $\frac{1}{2}$  pouce et  $\frac{3}{4}$  pouce, 64 p.c.;  $\frac{1}{2}$  pouce, 69 p.c.;  $\frac{3}{4}$  et 1  $\frac{1}{2}$  pouce 73 $\frac{1}{2}$  p.c.; 2 à 3 pouces, 75 $\frac{1}{2}$  p.c.  
Tuyaux galvanisés:  $\frac{1}{2}$  à  $\frac{3}{4}$  pouce, 49 p.c.;  $\frac{1}{2}$  pouce, 59 p.c.;  $\frac{3}{4}$  à 4 pouces, 63 $\frac{1}{2}$  p.c.; 2 à 3 pouces, 64 $\frac{1}{2}$  p.c.

### Tuyaux en acier

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

### Fer-blanc

Nous cotons:

Au charbon — Allaways ou égal  
1C, 14 à 20, base bte 4.50

### Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net.)

Au coke — Lydbrook ou égal  
1C, 14 x 20, base bte 4.25

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net.)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal  
1C .20 à 28, bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net.)

(Caisse de 560 lbs.)

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

### Feuilles étamées

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

### Tôles Canada

Nous cotons: 52 feuilles demi-poli, \$3.05; 60 feuilles, \$3.10; et 75 feuilles, \$3.20.

### Tôles noires

Feuilles:	
22 à 24	2.55
26	2.65
28	2.75

### Tôles galvanisées

Les manufacturiers annoncent d'Angleterre qu'en raison de la grève, les prix sont plus levés de 10 shillings par tonne. On peut s'attendre à une hausse sur notre marché.

Nous cotons à la caisse:

		Queens		Fleur de Lis
		Gorbals	Camet Head	
28 G	430	3.95	4.30	3.95
26 G	4.00	3.50	4.00	4.75
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	4.50
16-20	3.50	3.20	3.50	4.15

### Apollo

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

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

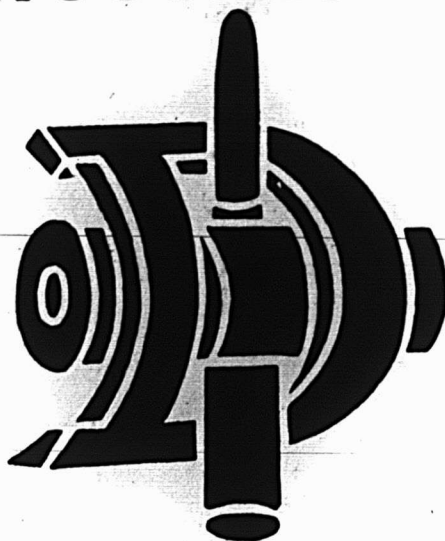
Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45  
Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

# LES CARTOUCHES DOMINION

Avec cette  
Marque de  
Commerce



Sur  
les  
Boîtes

Sont des vainqueurs assurés.



## Les Pièces Namco Eliminent les Pertes

En diminuant les pertes, vous augmentez votre profit. Les pièces Namco en duplicata sont exactes et uniformes. Chaque pièce est faite exactement et vous n'avez pas à allouer pour la perte. Laissez-nous augmenter vos économies en vous fournissant des pièces bien faites.

Demandez notre brochure "Pièces pour le Commerce". Une carte postale suffit.

**THE NATIONAL-ACME MANUFACTURING CO.**  
MILLED SCREWS NUTS BOLTS & SPECIAL PARTS  
MONTREAL  
AU C. T. R., A ST-HENRI.

## CELA PEUT SEMBLER ETRANGE

Mais il n'en est pas moins vrai que jamais un marchand n'abandonne de tenir le VERNIS DOUGALL.

Il suffit de très peu de temps pour prouver que le Vernis Dougall plaira à vos clients et augmentera les affaires de votre magasin. Tout cela, parce qu'il est fait d'après des méthodes scientifiques, avec des matières pures et qu'il est convenablement vieilli.

Une autre raison, c'est

**LE VERNIS QUI DURE LE PLUS LONGTEMPS**

**The Dougall Varnish Company, Limited.**

305 Rue des Manufacturiers, Montréal, Canada.

J. S. N. Dougall, Prés. Associé de la Murphy Varnish Co. E. U. A.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½c. "Wiping", métal pour plombiers.

### QUINCAILLERIE

#### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures (\$1.00): grasdeurs, 1 et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, 1 pce et au-dessous 60c.

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, 1 et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:

Noix carrées 4c la lb. de la liste  
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.

La broche barbelée est cotée \$2.37½ les 100 livres à Montréal.

No 12, \$2.35.

#### Crampes à clôtures

Fer poli \$2.60

Fer galvanisé 2.80

#### Broches pour poulaillers

L'escompte est de 60 p.c. sur la liste.

1 x 20 x 24" \$3.40

1 x 20 x 30" 4.10

1 x 30 x 36" 4.75

1 x 22 x 24" 5.00

1 x 22 x 30" 6.30

1 x 22 x 36" 67.50

### Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:

No 9 les 100 lbs. 2.25

No 12 les 100 lbs. 2.35

No 13 les 100 lbs. 2.40

Poli brûlé:

No 0 à 9 les 100 lbs. 2.35

No 10 les 100 lbs. 2.35

No 11 les 100 lbs. 2.42

No 12 les 100 lbs. 2.60

No 13 les 100 lbs. 2.70

No 14 les 100 lbs. 2.80

No 15 les 100 lbs. 2.85

No 16 les 100 lbs. 3.00

Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 18 3.85

Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 19 4.70

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

#### Broche à foin

Rare, très ferme et à la hausse.

Fort demande.

Nous cotons net:

Marché très ferme.

No 13, \$2.35; No 14, \$2.40 et No 15, \$2.50. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

#### Plaques d'acier

½ pouce 100 livres 2.40

3/16 pouce 100 livres 2.60

#### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.

Nous cotons: \$8.75 à \$9.00 les 100 lbs.

#### Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds

ordinaires 75 feuilles, \$1.10; 60 feuilles,

\$1.35 et polis, 60 feuilles, \$1.60.

#### Broche moustiquaire

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons: broche noire, \$1.50 par

seau de 100 pieds.

### Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12½ p.c.

Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.

A valises\* 80 et 12½ p.c.

A tapis, bleues 80 p.c.

A tapis, étamées 80 et 15 p.c.

A tapis, en barils 40 p.c.

Coupées bleues, en doz. 75 et 12½ p.c.

Coupées bleues et ¼ pce- 60 p.c.

santeur

Sweedeen, coupées, bleues

et ornées, en doz. 75 p.c.

A chaussures, en doz. 50 p.c.

A chaussures, en pqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

#### Clous de broche

Nous cotons: \$2.40 prix de base, f.o.b., Montréal.

#### Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.55 f. o. b., Montréal.

#### Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50 avec escompte de 10 p.c.

#### Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

No 2 No 1

et plus et plus

grand petit

Fers ordinaires et

pesants le qrt 3.90 4.15

Neverslip crampons 7/16, le cent 2.60

Neverslip crampons, 1/2 le cent 2.90

Neverslip crampons, 9/16 le cent. 3.20

Neverslip crampons, 1/2 le cent 3.80

Neverslip crampons, 5/16 le cent. 2.10

Neverslip crampons, 1/2 le cent 2.40

Fer à neige le qrt \$4.15 4.40

New Light Pattern le qrt \$4.35 4.60

Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75  
 Featherweight Nos 0 à 4 5.75  
 Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaines en fer**

Très ferme.  
 On cote par 100 lbs:  
 3/16 No 6 10.00  
 3/16 exact 5 8.50  
 3/16 Full 5 7.00  
 1/2 exact 3 6.50  
 1/2 6.50  
 5/16 4.40  
 7/16 3.90  
 9/16 3.80  
 1 3.70  
 1 3.60  
 1 3.40  
 1 3.30  
 1 3.30  
 1 3.30

**Vis à bois**

Les escomptes à la liste sont de 10, 15 et 2 1/2 pour cent.  
 Tête plate, acier 85 10 et 7 1/2 p.c.  
 Tête ronde, acier 80 10 et 7 1/2 p.c.  
 Tête plate, cuivre 75 10 et 7 1/2 p.c.  
 Tête ronde, cuivre 70 10 et 7 1/2 p.c.  
 Tête plate, bronze 70 10 et 7 1/2 p.c.  
 Tête ronde, bronze 65 10 et 7 1/2 p.c.

**Fanaux**

Nous cotons:  
 Wright No 3 doz. 8.50  
 Ordinaires doz. 4.75  
 Dashboard C. B. doz. 9.00  
 No 2 doz. 6.75  
 Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:  
 Royal Canadian doz. \$47.75  
 Colonial doz. 52.75  
 Safety doz. 56.25  
 E. Z. E. doz. 51.75  
 Rapid doz. 46.75  
 Paragon doz. 54.00  
 Bicycle doz. 60.50  
 Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

**Plomb de chasse**

Nous cotons net:  
 Ordinaire 100 lbs. 10.00  
 Chilled 100 lbs. 10.40  
 Buck and Seal 100 lbs. 10.80  
 Ball 100 lbs. 11.20

**METAUX**

**Antimoine**

Le marché est sans changement. \$10.50 à 11.00.

**Fonte**

Nous cotons:  
 Carron Soft 24.50  
 Clarence No 3 24.50

**Fer en barre**

Plus ferme.  
 Nous cotons:  
 Fer marchand base 100 lbs. 2.10  
 Fer forgé base 100 lbs. 2.25  
 Fer fini base 100 lbs. 2.35  
 Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.35  
 Feuillard mince 1 1/2 à 2 pcs base 3.20  
 Feuillard épais No 10 base 2.25

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:  
 Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.15  
 Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.15  
 Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.15  
 Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.15  
 Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.15  
 Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.85  
 Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.00

**Cuivre en lingots**

Le marché est très fort et les prix sont en hausse de 25c par 100 livres.  
 Nous cotons \$19.25 à \$19.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 27c. la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: 55c à 56c ferme les 100 lbs.  
 Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus faible.  
 Nous cotons: \$5.50 à \$5.75.

**Zinc en lingots**

La demande est très forte.  
 Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 livres.

**HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**

**Huile de lin**

Forte demande et les stocks sont très bas.  
 Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 65c, huile chue 62c.  
**Huile de loup-marin**  
 Nous cotons au gallon:  
 Huile extra raffinée 70c  
 Essence de térébenthine  
 Nous cotons 70c le gallon par quantité de 5 gallons et 65c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Marché très ferme.  
 Les prix sont en hausse de 15c.  
 Blanc de plomb pur 8.25  
 Blanc de plomb No 1 7.60  
 Blanc de plomb No 2 7.30  
 Blanc de plomb No 3 7.00  
 Blanc de plomb No 4 6.75

**Pitch**

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

**Peintures préparées**

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

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.  
 Le marché Belge augmente continuellement ses prix.  
 Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.  
 Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25,

\$5.00; 26 à 40, \$5.45; 41 à 50, \$6.25; 51 à 60, \$6.75; 61 à 70, \$7.25; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$7.75; 86 à 90, \$8.50; 91 à 95, \$10.00.

**Vert de Paris pur**

1c d'avance par livre sur toute la ligne.  
 Nous cotons:  
 Barils à pétrole 0.00 0.17  
 Drum de 50 à 100 lbs. 0.00 0.18 1/2  
 Drums de 25 lbs. 0.00 0.18 1/2  
 Boîtes de papier, 1 lb. 0.00 0.20 1/2  
 Boîtes de fer-blanc, 1 lb. 0.00 0.21 1/2  
 Boîtes papier, 1/2 lb. 0.00 0.22 1/2  
 Boîtes fer-blanc, 1/2 lb. 0.00 0.23 1/2

**Câbles et cordages**

Nous cotons:  
 Best Manilla base lb. 0.00 0.15  
 British Manilla base lb. 0.00 0.11 1/2  
 Sisal base lb. 0.00 0.10 1/2  
 Lath yarn simple base lb. 0.00 0.10 1/2  
 Lath yarn double base lb. 0.00 0.11  
 Jute base lb. 0.00 0.11  
 Coton base lb. 0.00 0.23  
 Corde à chassis base lb. 0.00 0.34

**Papiers de Construction**

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

**Charnières (couplets) No 840**

1 1/2 pouce 0.67  
 1 3/4 pouce 0.75  
 2 pouces 0.81  
 2 1/2 pouces 0.92  
 2 3/4 pouces 1.07  
 3 pouces 1.30

**Nos 800 et 838**

1 pouce 0.32  
 1 1/4 pouce 0.37  
 1 1/2 pouce 0.48  
 1 3/4 pouce 0.59  
 2 pouces 0.67  
 2 1/2 pouces 0.76  
 2 3/4 pouces 0.81  
 2 3/4 pouces 0.95  
 3 pouces 1.07  
 3 1/2 pouces 1.49  
 4 pouces 2.12  
 Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

**FERRAILLES**

**La lb.**  
 Cuivre fort et fil de cuivre 0.00 0.11  
 Cuivre mince et fonds en cuivre 0.00 0.09  
 Laiton rouge fort 0.00 0.10  
 Laiton jaune fort 0.00 0.08  
 Laiton mince 0.00 0.06  
 Plomb 0.02 1/2 0.02 1/2  
 Zinc 0.00 0.03  
**La tonne.**  
 Fer forgé No 1 0.00 12.50  
 Fer fondu et débris de machines No 1 0.00 16.00  
 Plaques de poêle 0.00 12.50  
 Fontes et aciers malléables 0.00 9.00  
 Pièces d'acier 0.00 5.00  
**La lb.**  
 Vieilles claques 0.00 0.09

# M. le Marchand

## Occupez-vous de la clientèle de Toiture !

Elle est là assurément, et quelqu'un doit l'avoir : pourquoi pas vous ?  
Le moyen le plus rapide pour se créer une bonne clientèle dans le commerce de matériel à toitures et de récolter des bénéfices qui en valent la peine, c'est de vendre le

# MATERIEL A TOITURES "BRANTFORD"

.....le matériel "Impérissable"—ainsi nommé à cause des qualités qui le rendent indestructible.  
Le Matériel à toitures "Brantford" est à base de laine à longues fibres—il est flexible et résiste aux effets de température. La laine est saturée entièrement d'Asphate Pur—ce fluide minéral qui, depuis des siècles, à résisté aux ravages des éléments.

Il y a trois sortes de Matériel à Toitures "BRANTFORD":

- L'ASPHALTE (d'un fini de sable silica qui dure comme le fer) ;
- LE CAOUTCHOUC (d'un fini caoutchouté uni, qui ne contient pas de caoutchouc) ;
- LE CRYTAL (d'une surface de crystal de roche et défiant l'usage) ;

Une carte postale vous fera parvenir notre Grande proposition payante.  
Ainsi dono,—écrivez-la aujourd'hui-même.

## Brantford Roofing Co., Limited,

BRANTFORD, ONT.

Entrepôts—Succursales : Montréal—9 Place d'Youville :  
Winnipeg—214 rue Princess.

# LA CONSTRUCTION

Au cours de la semaine terminée le 18 du courant, la ville a accordé 48 permis de construction au coût total de \$1,329,901 pour les nouvelles constructions et de \$5,125 pour les réparations.

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

Quartiers —	Coût
Ahuntsic ... ..	\$ 5,000
Emard ... ..	4,400
Delorimier ... ..	4,000
Hochelaga ... ..	26,000
Laurier ... ..	15,500
Mont-Royal... ..	2,500
Notre-Dame de Grâce ... ..	19,000
Ouest ... ..	416,391
Papineau ... ..	9,000
Ste-Anne ... ..	500
St-Denis ... ..	49,760
St-Gabriel ... ..	400
St-Henri ... ..	15,000
St-Jacques ... ..	100
St-Jean-Baptiste... ..	1,200
St-Laurent ... ..	700,000
St-Louis ... ..	48,925
St-Joseph ... ..	14,200

St-Paul... .. 2,650

Total... .. \$1,335,026

Rue Poupard, quartier St-Denis; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, P. A. Bélanger, 2109 Poupard.

Rues Hôpital et St-Jean, quartier Ouest; 1 maison, bureaux, 10 étages, 1ère classe; coût pûrob., \$410,000. Propriétaire, Lewis Bldg. Co., Ltd., 136 St-Jacques.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 2 maisons, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$7,000. Propriétaire, E. Ladouceur, 2738 St-Hubert.

Rue Sanguinet, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, John Campbell, 2344 Létang.

Rue Lacasse, quartier St-Henri; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, G. Paquette, 148 Pl. G.-Et. Cartier.

Rue Notre-Dame, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Victor Décarry, 2356 Notre-Dame Est.

Rue Ste-Catherine, quartier St-Laurent; 1 maison, bureaux, 6 étages, 1ère classe; coût prob.; \$700,000. Propriétaire, Belgo Realty Co., Bâtisse Transportation.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1

maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Eugène Pean, 3203 St-André.

Rue De la Roche, quartier St-Denis; 3 maisons, 6 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, P. Létourneau, 1472 St-Laurent.

Frappez      Levez      Enfoncez

**DOUBLE CLAW**

Marteaux à Doubles Serres.

Le marteau le plus commode qui soit. Tirez-en profit. Vendu par tous les Marchands de Gros Canadiens. Il arrache les clous droits sans besoin d'appui.

**DOUBLE CLAW HAMMER CO.**  
453  
Broadway  
Brooklyn,  
N.Y.

Le début      La fin



## Table Alphabétique des Annonces

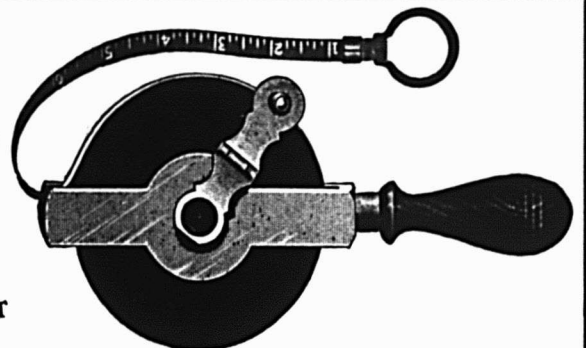
Avis.....	54	Dom. Cartridge .....	45	Labrecque & Pellerin.....	11	O'Shea J. P.....	42
Assurance Mont-Royal ..	35	Double Claw Hammer Co.	48	Lacaille, Gendreau & Cie..	18	Onken Oscar Co .....	7
Assurance Mutuelle du Com-		Dougall Varnish Co.....	46	Lake of the Woods Milling			
merce.....	35			Co.....	Couvert		
Aylmer Cond. Milk .....	11	Edwardsburg Starch Co.Ltd.	4	Lamarre & Cie, W.....	36	Plouffe A. Melle .....	37
		Esinhart & Evans.....	34	Laporte, Martin & Cie,		Prévoyants du Canada,(Les)	34
				Limitée.....	Couvert	Prevost & Bédard.....	36
Baker & Co. (Walter).....	18	Fairbank N. K.....	8	La Prévoyance.....	35	Prêt Immobilier Limitée...	37
Banque de Montréal.....	38	Federal Life Assurance Co.	34	La Sauvegarde.....	34		
Banque d'Hochelega .....	38	Fidelity Phoenix Fire Insu-		Lac & Perrin.....	Couvert	Quebec Steamship .....	38
Banque Nationale .....	38	rance Co.....	35	Leslie & Co., A. C.....	42		
Banque Molson .....	38	Fontaine Henri.....	36	Letendre P. E. & Cie.....	13	Rivet, Glass & Sullivan....	37
Banque Provinciale.....	38	Forget Rodolphe.....	38	Liquidation.....	54	Rolland & Fils, J. B.....	36
Bélauger & Bélauger.....	37	Fortier Joseph.....	36	Liverpool & London Globe	34	Rowat & Co .....	6
Bowler, S. F. & Co.....	9			Lloyd Ltd (Edward) .....	19		
Brantford Roofing .....		Gagnon, P.-A .....	36	Lufkin Rule Co.....	49	Sapho Mfg Co.....	53
Brodie & Harvie.....	18	Garand, Terroux & Cie....	37	Marcottes Frères .....	37	Shurley & Dietrich.....	49
British Colonial Fire Ass...	35	Gendron Mfg. Co.....	53	Marion & Marion.....	36	Société des Eaux Purgati-	
		Genin, Trudeau & Cie.....	12	Martin-Senour.....	44	ves Riga .....	16
		Gillett Co. Ltd., [E. W.]	20	Materazzo A.....	37	Stanley Rule & Level .....	50
Canada Life Assurance Co..	35	Gillette Safety Razor Co....	41	Mathewson's Sons.....	17	Stonewall Jackson Cigars..	11
Canada Paint.....	44	Gonthier & Midgley.....	36	Mathieu (Cie J. L.).....	11	St. Lawrence Sugar Co. ...	17
Canadian Northern Ry.....	53	Grand Trunk Railway....	53	Mathews-Laing Co.....	9	Sun Life of Canada.....	35
Canadian Salt Co.....	13	Gunn, Langlois & Cie.....	9	Maxwell & Sons (David) ..	50		
Carreras & Marcianus.....	14			McArthur, A .....	42		
Charbonneau Elie.....	18	Hall Coal [Geo].....	16	McGill Cutlery Co.....	52	Théâtre National.....	42
Chauvin, Baker & Walker.	37	Hampson Robe t.....	35	Metropolitan Life Ins. Co..	34	Tippet & Co., A. P.....	9
Church & Dwight.....	12	Heinz Co., H. r.....	13	McLaren & Co. (D.K.) ...	16		
Cie Can. Prod. Agricoles...	5	Hotel Southern.....	54	Montbriand, L. R.....	36	Union Mutual.....	35
Cie. des Moulins du Nord	5	Hotel New Victoria.....	36	Montreal Dairy Co.....	5	United Shoe Machinery Co.	
Clark, Wm.....	19	Hurteau, Williams & Cie..	10	Montreal Window Cleaning	36	Ltd .....	51
Chapin Stephens.....	42	Hutton Jas.....	16	Mooney Biscuit Mfg. Co..	18	Upton & Co. (The T.).....	18
Comptoir Mobilier Fr. Can.	19			Morrow Screw, Ltd., The			
Connors, Bros.....	20	Imperial Varnish Co.....	54	John.....	42	Young, Bédard & Eggleton	42
Cottam Bart.....	36			Mott, John P., & Co.....	37		
Couillard Auguste.....	36	Jacobs & Co.....	11	National Acme Mfg. Co... 46		Western Ass. Co. ....	34
		Jonas & Co., Henri Couverture	2	National Cash Register Co.	33	White Swan Spices &	
Desmarteau Alex.....	37	King Frédéric.....	16	Nova Scotia Steel Co.....	38	Cereals, Ltd .....	6
Devins R. J.....	36			Nugget Polish Co. Ltd....	14	Wilks & Burnett ...	36
Dom. Canners Co., Ltd....	3						

### LES GALLONS DE MESURE DOIVENT ETRE EXACTS

Pour se bien vendre, ils doivent être du modèle le plus perfectionné ; particulièrement adaptés pour chaque sorte d'ouvrage ; durables et fiables,

Ceux qui portent cette  
marque de commerce

# LUFKIN



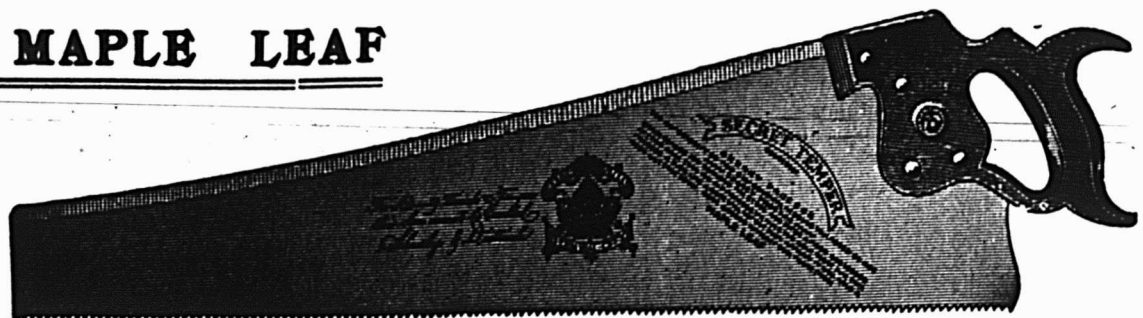
ont les meilleurs parcequ'ils ont toujours donné satisfaction. ILS SONT  
FAITS EN CANADA.

En vente chez tous les marchands de gros **THE LUFKIN RULE CO. OF CANADA, LTD.** Catalogue sur demande  
**WINDSOR, ONT.**

### SCIES MAPLE LEAF

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

Satisfaction  
garantie.



THE MAPLE LEAF SAW WORKS **SHURLY-DIETRICH CO., LIMITED, Galt, Ont.**

## Le Hache-viande "JEWELL" de Maxwell

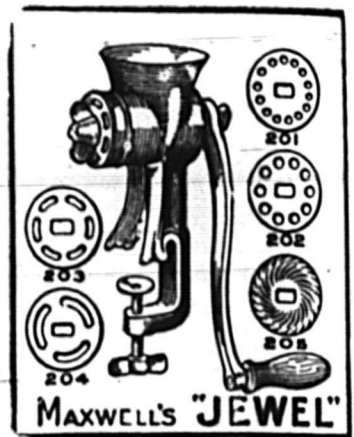
Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement et est absolument digne de confiance; il est d'un prix qui en rend la vente facile.

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

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

**DAVID MAXWELL & SONS, St. Marys, Ontario.**

Agence à Montréal: 446-448 rue St-Paul



## Stanley Tools

### LES RABOTS EN BOIS "BAILEY"

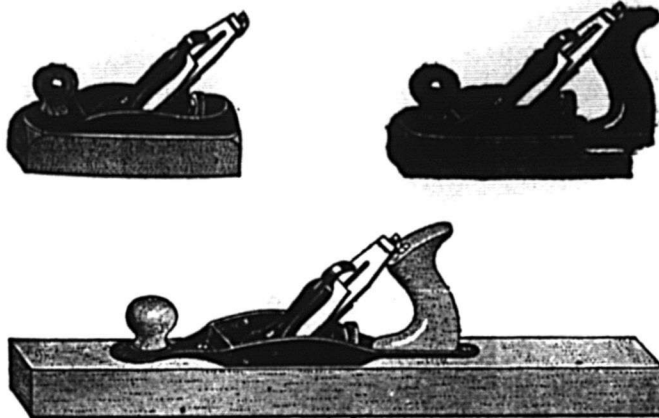
Les rabots en bois "BAILEY" sont de qualité ultra supérieure. Le dessous, la Poigné et la Loupe sont faits de hêtre choisi et bien vieill.

Les couteaux sont du type ordinaire "BAILEY" et s'ajustent aussi bien par le bout que par le côté.

Insistez pour qu'on vous serve les rabots fabriqués par la Stanley Rule & Level Co., et dont chacun porte une Garantie appuyée par une compagnie qui fabrique des Outils de Mécaniciens depuis plus d'un demi siècle.

Ces Rabots sont faits dans nos USINES CANADIENNES.

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



Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Latice Desormeaux, 2037 Chateaubriand.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, F. Gaudette, 307 Marquette.

Rue Alice, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, J.-B. Plouffe, 3562 Alice.

Rue Parthenais, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Théo. Charbonneau, 1114 Parthenais.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, C. A. Lemieux, 668 Casgrain.

Rue Cartier, quartier Papineau; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Arthur Léger, 1118 Cartier.

Boulevard St-Laurent, quartier Saint-Louis; 2 maisons, 2 magasins, 6 manufactures, 4 étages, 2e classe; coût prob., \$45,000. Propriétaire, Gil. Demers, 1215 St-Denis.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Julien Toussaint, 2174 St-Denis.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Félix Guichet, 3343 St-André.

Rue Albert, quartier St-Henri; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, J. P. Tremblay, 341 avenue Oxford.

Rue St-Jacques, quartier St-Joseph; 1 hangar, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,200. Propriétaire, Can. Transfer Co., Ltd., St-Jacques.

Rue Huntly, quartier St-Denis; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, E. L. Baugh, 2 Place d'Armes.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, R. Ainey, 2288 Boyer.

Avenue Prud'homme, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, J. P. Frémeau, 1058 Saint-Denis.

Rues St-Antoine et de la Montagne, quartier St-Joseph; 2 maisons, 2 magasins, 2 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$13,000. Propriétaire, James Cahill, 179 St-Antoine.

Rue Old Orchard, quartier Notre-Dame de Grâce; 4 maisons, 8 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaire, P. Blais, 292 Prud'homme.

Rue St-Laurent, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, A. Duquette, 3136 St-Laurent.

Rue Piedmont, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, O. Charbonneau, 828 Maréchal.

Avenue Summersille, quartier Ahunt-sic; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, T. F. Tolhurst, 426 Durocher.

Rue Mance, quartier Laurier; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe;

coût prob., \$8,500. Propriétaire, J.-B. Denteneer, 244 Sherbrooke Est.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 1ère classe; coût prob., \$6800. Propriétaire, A. Cloutier, 2588 Chateaubriand.

Rue Normand, quartier Ouest; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 1ère classe; coût prob., \$6,391. Propriétaire, Dominion Government, Ottawa.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Paul Asconi, 64 avenue Mercier.

Avenue Valois, quartier Hochelaga; 7 maisons, 35 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$26,000. Propriétaire, A. Arcand.

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Ed. Papineau, 1071 Cartier.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, H. Gaudet, 291 Amherst.

Rue Lecaron, quartier St-Paul; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,650. Propriétaire, H. Dandurand, 371 Lecaron.

Rue Clovis, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. N. Cecchini, 237 Boul. Monk.

Rue Orchard, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, D. Sandelli, 237 Boul. Monk.

Rue St-Denis, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 2 magasins, 2 logements 3

# MACHINERIE de CORDONNERIE

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



**Systemes Goodyear  
pour  
Cousu-Trépointe et  
Cousu-Chausson**

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

**Presses  
à découper les tiges  
Modèle C.**

**Machines  
Rapides  
"Standard"  
A visser les semelles**

**Machines Davey à  
cheviller bois  
avec  
bigorne**

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

---

## United Shoe Machinery Company of Canada

Rues Lagachetière et Ste-Monique.

Montréal, Qué.

étages, 2e classe; coût prob., \$3,825. Propriétaire Mme Lucien Huot, Beloeil.

Rue Rivard, quartier St-Jean-Baptiste; rép., 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,200. Propriétaire, Théo. Lenoir, 389 Rivard.

## Renseignements Commerciaux

### Cessions

Montréal—Delorme, D'Assise, entrepreneur; Epstein, Wm., nouveautés; Hatem & David, nouveautés; Lefebvre, J. A. & Cie, tailleurs; Stober Bros., nouveautés, etc.

St-Evariste—Dallaire & Dallaire, M. G.

Québec—Gosselin, Philippe, épicier; Rousseau, N. E., agent de manufacturiers.

St-Jean — Lamarre, Dieudonné, commerçant.

St-Joseph de Beauce — Cliche, Jos., charbon.

### Dissolutions de sociétés

Montréal — Canadian Concrete Products Co.; Demers & Laframboise, entrepreneurs; Lacoste, N. & Co., foin, grain, etc.; Red Cross Chemical Co., J. Boyer continue sous la même raison sociale, manufacturiers d'eau de javelle, etc.

Trois-Rivières—Le Marché Populaire, C. Raymond et A. Brunelle continuent; Raymond, E. & Cie, bouchers.

Montréal—Spector, C. & Co., épiciers.

### Fonds vendus

Montréal — Lemire, O. & Cie, nouveautés; McArthur & Co., peinture.

Verdun—Bode & Jensen, fleuristes.

### En difficultés

Granby—Bélasger, Alfred, tailleur.

### Changement de nom

Montréal—Crampton, Holmes & Co., csangé en celui de P. Phillips Crampton & Co., solliciteurs de patentes.

St-Eloi—Dumont, Florian, M. G.; Jules Lizotte, successeur.

### Incendiés

Montréal—Gradinger, W., merceries, assurance.

### Curateurs

Montréal—Wilks & Burnett à Saad, G. S., confection pour dames; Wilks & Burnett à Mme Sophia Sters, nouveautés.

### Nouveaux établissements

Black Lake—Black Lake Asbestos & Chrome Co., Ltd.

Cartierville—Jasmin & Cantin, portes et châssis.

Montréal — General Manufacturers Agencies, Ltd.; Geo. Haardt & Co., agents financiers; Institut Sténographique de France; R. McInness, manuf. de boutons; Maisonneuve Hardware Co.; O. K. Soice Mill Co.; Reynolds, Hardwell Co., accessoires pour construction; Steele's Café; Strathcona Chinese Café; R. & J. Younge & Co., agents financiers.

### Incendiés

Amqui—Dubé & Turgeon, scierie, assurance.

### Fonds vendus

Brownsburg—Lufty Jos., C. G.

Mansonville—Cash Exchange, C. G.

Montréal—Langston & Whalen, électriciens; Dubois, J. B. à C. Pilon, boucher.

### Liquidateurs

Beaulac—T. Bélanger & G. E. Bégin à la Cie manufacturière de Beaulac, scieries, etc.

Montréal — Michau & Desrosiers à Connaught Millinery Co.; A. W. Stevenson à Max. Gelbman.

Trois-Rivières—J. A. Trudel à Three Rivers Machinery Exchange.

Jonquières—J. P. E. Gagnon à Herscovitz & Fisher, hardes faites, etc.

Québec—R. E. Lefebvre à Rousseau, N. E., agen t.

### Cessions

Joliette—Bervais, J. L. & Co., tabac.

Montréal—Wm. Epstein, nouveautés.

Québec—Badoury, Léon, épicier; Tessier, Charles, huiles et courroies.

Scotstown—Roberge, E. & Son, M.G.

### Dissolutions de sociétés

Contréal—Adamson, J. T. & Co., entrepreneurs; Tillison & Co., W. H. Allison et A. G. Quinn continuent; Côté Frères & Burrill, N. Côté et M. Côté continuent, manuf. d'ascenseurs; Crescent Shoe Co.; Motor Fire Import Co.; Royal Furniture Co., G. L. Rolland continue.

### Règlement

Montréal—Auger Venne, extension de temps.

### En difficultés

Montréal—Caron, Barthélemi, buvette.

### Décès

Contréal—Hopper, Robert T., de Hopper, R. T. & Co., minéraux; P. Lyall, président de Lyall, P. & Sons Construction Co., Limited.

B., marchand général.

St-Roch de Richelieu — Paquette, J.

### Nouveaux établissements

Montréal—A. Boothe Callaghan, The Studio, Lpholsterers, etc.; Canadian Northern Montreal Tunnel & Eerminal Co., Ltd.; Crown Realty Co.; Thos. Cusack Co. (Canada), Ltd.; Wm. Donaldson & Co., hay, grain, etc.; B. C. Edwards, manuf. agent; La Cie de Tabac Montréal, tabacs en gros et en détail; la Cie Manufacturière de Tabac Clubman, Ltd.; H. Lederer & Co., tapisserie; La Pâtisserie Française, confection, etc.; McKenzie, Mann & Co., Ltd.; Messier & Remington; Montreal Tobacco Co., tabacs en gros et en détail; Palmer & McClune, tabacconistes, etc.; Park St. James (Inc.); Riordan Pulp & Paper Co., Ltd.; Sylva Roy Jr., manuf. de voitures; Stanford's Ltd.; Three Star Bakery; Trocadero Cigar Store; J. & L. C. Wood, stock brokers.

Napierville—Paré & Brun, G. S.

Rivière des Prairies—Syndicat Trudeau, agents d'immeubles.

## ACTES INSCRIS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS- RIVIERES, DURANT LA SEMAINE TERCINEE LE 16 DU COU- RANT

### Ventes

Shérif des Trois-Rivières J. H. N. Desaulniers, Shawinigan Falls; Shérif des Trois-Rivières à Trefflé Marcotte, St-Mathieu; Shawinigan Water & Power Co. à Alphonse Prince, Shawinigan Falls; Shawinigan Water & Power Co. à Louis Villeneuve, Shawinigan Falls; William Dubé à Ludger Lapointe, Baie Shawinigan; Adarias Ricard à Wilfrid Sawyer, Ste-Flore; Girard & Godin à Compagnie Acme Glove Works, Ste-Flore; Nap. Fortier à Jos. Thibodeau, Trois-Rivières; Grégoire Veillette à Vve Urbain Morin, Trois-Rivières; Trois-Rivières; Victor Descoteaux à Dionis Villeneuve, Yamachiche; Dionis Descoteaux à Dionis Pilleneuve, Yamachiche; Joseph Lajoie à Dionis Villeneuve, Yamachiche; Téléphore Pelletier à Elie Augé, St-Cathie; Z. Bernaqué à Alcide Lebrun, Trois-Rivières; Séminaire de Trois-Rivières à Alcide Lebrun, Trois-Rivières; A. Lebrun à Edouard Ducharme, Trois-Rivières; A. Lebrun à Z. Bernaqué, Trois-Rivières; Dame Elise Bellemare à Neault & Robert, Grand'Mère; Neault & Robert à Adem Pellerin, Grand'Mère; Adelme Dupont à Dionis Dupont, Ste-Flore; Albert Châteauneuf à Caisse Populaire de Trois-Rivières.

### Obligations

P. F. Pinsonneault à Willie Guillemette, Trois-Rivières; A. Lebrun à Cie Imp. et d'Immeubles, Trois-Rivières; A. Lebrun à Cie Imp. et d'Immeubles, Trois-Rivières; L. Z. Bertrand à Cie Imp. et d'Immeubles, Trois-Rivières; Ovide Dufresne à Raphaël Doucet, Trois-Rivières.

### Transport

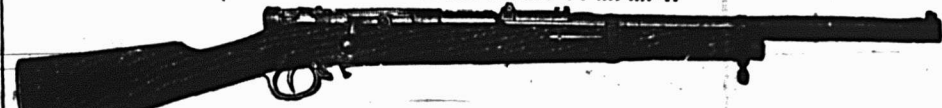
Adam Bellerive à Vve Omer Belleville, Trois-Rivières.

### Bail

Vve Sévère Thibault à Vve J. B. D. Hould, Trois-Rivières.

Ce fusil de haute marque, à Quintuple répétition, et 20 Cartouches pour \$11.00 C'est précisément le fusil qu'il vous faut quand vous allez à la chasse. Il est très utile pour la ferme, pour le bûisson et pour la chasse au gros gibier.

Actionnement à boulen Calibre 11 m. m. 4.



Modèle Mauser, 71-84. Poids converti 8-3/4 livres.

C'est un fusil qui, à l'origine, a coûté \$33.00 au fabricant. Il est fait des meilleurs matériaux que l'argent puisse procurer, est pourvu de l'action à répétition sur boulen, type Mauser, l'une des plus fortes actions qui soient il porte quatre cartouches en magasin et une autre dans la chambre ce qui en fait un fusil à quintuple répétition. Il n'a jamais encore servi et est garanti donner satisfaction. Longueur, 42 pouces. Longueur du canon, 24 pouces. Pesanteur, 8-3/4 livres. Correctement ajusté. Système absolument sûr. C'est certainement un fusil de haute marque que tout sportsman sera fier de posséder. Facile à tenir en bon ordre et préférable à tout autre fusil à répétition du même calibre. Expédié à nos frais, sur réception du prix, à votre bureau d'express le plus rapproché.

**MCGILL CUTLERY CO.**  
BOITE POSTALE 1580. MONTREAL, CANADA.



**Nous annonçons pour vous.**

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

**ANTI-DUST**

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN,  
PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

**The Sapho M'fg Co., Limited.**  
**MONTREAL**



MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants, Meubles en osier.  
Traineaux pour Garçonnetts, Fillettes et Bébés.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE COMPLET DE TRAINEAUX.



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



**La Ligne Royale**

Les plus beaux et les plus rapides paquebots de la route canadienne.

**"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"**

Détenant tous les records.

**MONTREAL A BRISTOL**

Tous les quinze jours—LE MERCREDI. Serviteurs parlant le français. Excellente cuisine. Confort insurpassable.

Autels avec accessoires sur tous nos bateaux pour la célébration de la Sainte Messe.

S'adresser pour détails à

**HONE & RIVET, 9 Boulevard St-Laurent.**  
**THOMAS COOK & SON, 530 rue St-Catherine Ouest,**  
ou à la

**COMPAGNIE DE NAVIGATION DU CANADIEN NORD,**  
Limitée.

Edifice du Canadien Nord.

**226-230 rue St-Jacques, MONTREAL.**

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

**QUATRE TRAIN EXPRESS PAR JOUR**

MONTREAL, TORONTO et l' OUEST

9 a. m., 9 30 a. m., 7 30 p. m., 10 30 p. m. Wagons-buffet, salon et bibliothèque aux trains de jour; wagons-lits, "Pullman" éclairés à l'électricité, aux trains de nuit.

Seule Double Voie Ferrée. Les Trains les Plus Beaux et les Plus Rapides du Canada.  
Plus haute classe d'équipement

**SERVICE DE TRAIN AMELIORE MONTREAL-OTTAWA**

LAISSANT MONTREAL, a † 7.00 a. m., c 8.30 a. m., † 3.55 p. m., 8.00 p. m.

† Tous les jours, excepté le dimanche. \* Tous les jours. c Train rapide arrivant à Ottawa à 11.15 a. m., soit deux heures et quarante-cinq minutes. c Wagon-salon Pullman. Les autres trains ont des wagons-restaurants.

**EXCURSION A NEW-YORK**

Aller et retour de MONTREAL, G. T.-C.V. .... \$12.50  
Départ par Spécial 7.45 P.M., 20 juin ou trains réguliers 8.31 A.M. et 8.30 P.M. : limite de retour 1er juillet.

**EXPOSITION DE BESTIAUX ORMSTOWN, Qué.**

Aller et retour de MONTREAL..... \$1.25  
Au prix d'un billet simple de première classe, pour aller et retour, en vigueur de Casselman, St-Zotique, Ste-Agnès, Lacolle Jct., Upton et gares intermédiaires.

Départ les 12, 13, 14 juin ; limite de retour 15 juin.  
Train spécial, le 13 juin, laissant Montréal à 9 05 a. m. ; au retour, laisse Ormstown à 11.00 p. m.

**TAUX D'ETE POUR TOURISTES DE MONTREAL A LA COTE DU PACIFIQUE ET RETOUR**

En vigueur tous les jours jusqu'au 30 sept. inc. ; limite de retour 31 oct. 1912 ; privilèges d'arrêts en route,  
Vancouver, Victoria, Seattle Portland, etc..... \$100.50  
San Francisco, Los Angeles San Diego via Chicago et lignes directes dans les deux directions..... \$108.45  
San Francisco, via Portland, Oré., dans une direction... \$118.50  
Des TAUX de RETOUR SPECIAUX seront aussi en vigueur de MONTREAL jusqu'au 19 juin inc. ; limite de retour 31 août, à San Francisco, Los Angeles et San Diego, via Chicago et lignes directes, \$97.25 ; ou via Portland, Oré., dans une direction..... \$108.00

**EXCURSIONS DE COLONS**

Des billets aller et retour pour l'Ouest du Canada, via Chicago, seront en vente les 11, 25 juin ; 9, 23 juillet ; 6, 20 août ; 3, 17 septembre, à des prix très réduits.

**BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :**  
130 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure.

**Testament**

William Carchand à Geo. Marchand, Ste-Flore.

**Hypothèque**

Vve S. Thibault à P. E. Panneton & Fils, Trois-Rivières.

**Jugements**

Nap. E. Godin vs. Emile Boulard, Cap Madeleine, \$94.77; J. H. Leduc vs. Frédéric Boisclair, Cap Madeleine, \$20.00; Arsène Paquin vs. Jos. Desrochers, Ste-Sophie de Lévrard, \$12.00; Nap. Lafrenière vs. Jules Cassicotte, Ste-Genève, \$42.50; Sévère Ricard vs. Jos. Lavalée, Grand'Mère, \$90.00; Racine & Caron vs. Wm. Gonneville, Ste-Flore, \$7.95; Louis Boisvert vs. Maj. Bourassa, Shawinigan Falls, \$24.93; Louis Boisvert vs. Antonio Martel, Shawinigan Falls, \$34.10.

se manufacturant une haute uarque de papiers Espartos blanc et de couleurs, désire trouver une agence canadienne, soit à Montréal ou à Toronto, pour prendre un stock existant de ces papiers et agir comme agent exclusif, à commission, pour le Canada.

12-30. Agents. — Une maison de l'ouest d'Angleterre, manufacturière de tabac, cigares et cigarettes, désire nommer des agents dans les principaux centres commerciaux du Canada.

12-31. Agents. — Une maison de Paris, faisant l'exportation, désire nommer des agents de première classe à Montréal pour la vente de "Nouveautés de Paris" de toutes descriptions.

12-32. Grains et morue. — Une maison italienne désire s'assurer l'agence pour disposer du grain et de la morue du Canada; elle désire faire connaissance avec des exportateurs du Canada.

12-33. Orge. — Une maison de Dublin désire entrer en relations avec des exportateurs d'orge dur Canada.

12-34. Parfums et savons. — Une maison de Londres manufacturant des parfums et savons de toilette désire correspondre avec des importateurs canadiens.

12-35. Toitures d'amiante. — Un agent de manufacturiers à Buenos Ayres désire obtenir l'agence d'une maison canadienne pouvant exporter du matériel à toitures en amiante.

12-36. Conserves. — Une maison de Birmingham est disposée à vendre des conserves à comuission.

12-37. Farines. — Une daison de Tokio désire obtenir l'agence d'une meunerie canadienne au Japon.

**LIQUIDATION VOLONTAIRE**

Dans l'affaire de  
**LA FABRIQUE DE CIGARES  
PURAVANA,**  
919 rue Logan Est, Montréal,  
En liquidation.

Des soumissions seront reçues par le soussigné jusqu'à samedi, à midi, le trentième jour de novembre 1912, pour l'achat en bloc ou en lots de l'actif suivant, savoir:—

- 1° Ameublement de la manufacture, tel que machine à couper, presses à cigares, moules, machine à étamper, séchoirs, etc., et accessoires. Complet . . . . . \$862.35
- 2° Roulant, comprenant trois voitures de livraison et leurs traîneaux, harnais, etc. . . . . \$816.00
- 3° Boites vides à cigares et étiquettes . . . . . \$676.13
- 4° Ameublement de bureau .. \$397.65
- 5° En Bond: Tabacs et cigares, \$1,650.56
- 6° Les marques de commerce connues, suivantes: Champêtre, Crème de Menthe, Martin, Martha, Claravana, Young Lad, Rosa Sola et Puravana, évaluées à \$8,000.00

- 7° Dettes de livres, suivant liste, \$677.19
- 8° Les droits dans le bail jusqu'en mai 1914, à \$300.00 par année.

La plus haute ou aucune des soumissions ne sera nécessairement acceptée.

Conditions: comptant sur acceptation des soumissions, si vendu en lots, ou moitié comptant, et la balance garantie, si vendu en bloc.

Pour examen du cahier d'inventaire ou de l'actif sur les lieux et autres informations, s'adresser au soussigné,

**EUGENE PREVOST,**  
Bureau de Liquidateur.  
**PREVOST & BEDARD,**  
112 St-Jacques.

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

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

12-28. Bois de Hêtre. — Une maison de Bristol désire importer du bois de hêtre pour la fabrication de brosses.

12-29. Agents. — Une maison anglai-

**Peinture d'automne**

Emmagasinez la peinture **M. L. Elastilite**, un vernis d'extérieur et d'intérieur, (excepté pour les planchers), et le **Floglaze M. L.**, un fini pour planchers, lambris, meubles, bancs de jardin, outils, automobiles, voitures, etc.

Nous recommandons le peinturage d'automne. Nous faisons les lignes **M. L. (Maple Leaf)** de telle façon qu'elles donnent les meilleurs résultats. Elles sont une aide pour le marchand local qui les vend. Votre stock est-il complet ?

Rappelez-vous que notre département d'art décoratif vous aidera à attirer le commerce local. Projets de couleur gratuits, conseils techniques, etc., sur le peinturage et la décoration d'intérieurs.

Demandez nos cartons de couleurs et nos boîtes échantillons des peintures susnommées

**Imperial Varnish & Color Co., Limited.**

108 Rue Princess    6-24 Rue Morse    365 Rue Water  
Winnipeg.            Toronto.            Vancouver.

D'accès facile, Tranquille, Élégant, Pour Hommes d'Affaires, Familles et Touristes.

**HOTEL SOUTHERN**  
54e Rue, près de Broadway.  
**NEW - YORK.**

(A l'épreuve du feu.)            (Amenagement moderne).

**HÔTES PERMANENTS ET DE PASSAGE.**

Au centre du quartier des théâtres et des magasins. Les chars pour toutes les gares de chemin de fer passent devant la porte.

Salon, Chambre à Coucher et Salle de Bains \$3.50, \$4.00 et plus par jour.

Chambre Simple et Salle de Bains, à partir de \$1.50 et \$2.00 par jour. Chambre Double et Salle de Bains, à partir de \$2.50 et \$3.00 par jour. Prix spéciaux à la semaine.—Restaurant à la carte.

Plan Européen.

**J. G. VENETOS, Propriétaire.**

Demandez une Brochure.

**A V I S**

Les créanciers de feu **LEOPOLD ROBERT, Marchand de Saint-Bruno**, sont priés de produire sans délai, entre mes mains, leurs réclamations assermentées contre sa succession.

**J. E. M. DESROCHERS,**

Notaire à Saint-Hilaire.

Co, Rouville, P.Q.

# VINS DE CHOIX

dont la qualité est toujours strictement maintenue et que tout bon marchand doit toujours tenir en stock.

## VINS BACCHUS

" BANYULS-BARTISSOL	"Roi des Apéritifs"	Dijon
" DE BOURGOGNE	"Le Grand Fortifiant"	Banyuls Sur Mer
" CLARETS & SOUTERNES	Morin Père & Fils	Beaune
" SHERRY	A. Delor & Cie	Bordeaux
" DE PORT	Diez Hermanos	Jerez de la Frontera
" DE PORT	E. Bartissol	
" MALAGA	Real Campania Vanicola	Portugal
" VERMOUTH FRANCAIS	Garrett & Cie	Malaga
" VERMOUTH ITALIEN	Cazalls & Pratt	France
" DE MESSE Marques }	Royal Torino	Milan
	Sanctuaire Vatican	Tarragone

## CHAMPAGNES

<b>PIPER HEIDSIECH</b>	Kunkelman & Co.	Reims
" CARDINAL	Union Champenoise	Reims
" DUC DE LA GRANGE	Bouvet Ladubay	St-Hilaire et St-Florent

Nous sommes les agents pour les "Scotch & Irish" Whisky de "Mitchell", Brandy "Ph. Richard", Le Rye et Highwine de Wiser.

Ecrivez, Téléphonez ou Télégraphiez

**LAPORTE, MARTIN & CIE, Limitée.**

568 Rue St - Paul, . . . Montréal.

TEL., MAIN 3766

# Lisez ce que les Ménagères des autres Provinces du Canada nous écrivent au sujet de la Farine "FIVE ROSES"



RESNAING

Sans exception elles reviennent toutes à la "FIVE ROSES".

Edmonton, Alta.

" Il y a déjà audelà de  
" cinq ans que je fais usage  
" de la FIVE ROSES, et  
" je crois fermement qu'il  
" n'y a pas une seule au-  
" tre farine d'égale quali-  
" té. Il y a quelque temps  
" on me recommanda la  
" farine.....  
" ce que je fis, mais à dire  
" vrai je ne fus jamais si  
" contente que quand il  
" n'en resta plus. Il n'y  
" avait aucune comparai-  
" son avec à faire le pain  
" et la pâtisserie que j'ob-  
" tenais auparavant avec  
" la FIVE ROSES".

Mrs. J. H. M. .

Genon, Qué.

" Faisant un usage conti-  
" nu de la FIVE ROSES  
" je suis en position de  
" pouvoir vous dire que  
" cette marque ne m'a ja-  
" mais trompée. J'ai fait  
" plusieurs essais avec  
" d'autres farines, mais  
" pour le pain et la pâtis-  
" serie je suis convaincue  
" que la FIVE ROSES  
" n'a pas son égale".

Madame A. B...

Englehart, New Ont.

" Je ne me sers jam-  
" ais d'autre farine que  
" la FIVE ROSES. D'après  
" mon expérience c'est  
" la marque la plus sa-  
" tisfaisante. J'en ai essayé  
" plusieurs, et il faut tou-  
" jours revenir à la FIVE  
" ROSES".

Madame Dick...

Englehart, Ont.

" Depuis quelque temps  
" je fais usage de la FIVE  
" ROSES. Après avoir  
" essayé plusieurs autres  
" marques je reviens tou-  
" jours à la FIVE ROSES  
" parce que j'en tire plus  
" de pain avec la même  
" quantité de farine".

Mme Chas. H. McH...

Newton, N. B.

" Avec quelques excep-  
" tions nous avons fait  
" usage de la FIVE  
" ROSES depuis plusieurs  
" années, et nous avons  
" toujours été heureux de  
" revenir à cette marque  
" favorite".

Mme Thos. McI...

Vendez donc cette farine qui garantit le retour du client avec un profit  
sans cesse renouvelé.

LAKE OF THE WOODS MILLING COMPANY, LIMITED, MONTREAL.

# FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie—Non Mélangée.