

PAGES
MANQUANTES



LE PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 2 MAI 1913.

Vol. XLVI—No 18.



L'article qui procure les plus fortes ventes.

En vente partout.

J. M. DOUGLAS & CO., MONTREAL.

Agents Canadiens.

MAISON FONDÉE EN 1857.



La Poudre “ MESSINA ”

pour Limonade

est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par

ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le registre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES

MONTREAL.

Directions pour l'usage de la poudre à Limonade “MESSINA”

Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.

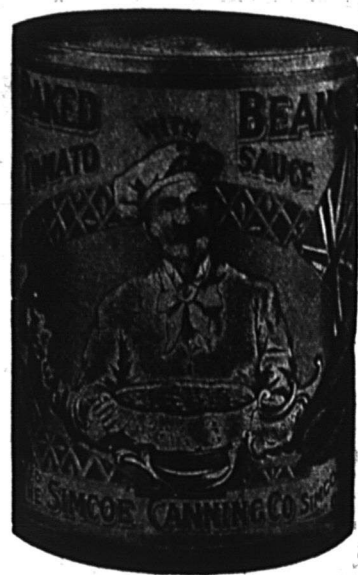
Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.

Les Fèves Cuites "SIMCOE"

Meilleures et moins chères

que celles qu'on cuit

chez soi



Les Fèves Cuites **Simcoe** se vendent mieux que jamais. Les épiciers y trouvent leur profit et en poussent la vente. Les clients les trouvent délicieuses, économiques et commodes à servir.

On ne se sert que des fèves blanches de premier ordre et des plus purs ingrédients.

Commandez-en à votre marchand en gros ou directement.

Dominion Cannery

LIMITED.

Hamilton,

Canada.





SIROP DE BLE D'INDE

“MARQUE CROWN”

Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde “Marque Crown” dans tous le Canada.

Le Sirop de Blé d'Inde “Marque Crown” n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—they fournissent naturellement le meilleur—“La Marque Crown”.

“ The Canada Starch Co. Limited ”

Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 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, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.
 Red XXX pqts de 6 lbs. 3.10
 Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60
 Crescent pqts de 6 lbs. 2.90
 Crescent pqts de 3 lbs. 1.50
 Superb pqts de 6 lbs. 2.70
 Superb pqts de 3 lbs. 1.40
 Buckwheat pqts de 3 lbs. 1.60
 Buckwheat pqts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake pqts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake pqts de 3 lbs. 1.60

Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl"
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
 No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
 No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse
 No 10, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
 No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse
 No 15, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
 No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse
 No 30, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
 Thé Vert Ceylan "Owl"
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
 No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
 No 10, 1 s. 30 lbs. par cse
 No 10, 1/2 s. 30 lbs. par cse

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



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

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

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

WILLIAM CLARK Montréal

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

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



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



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

K
I
N
G



LA MARQUE KING

N'A PAS D'EGALE

Nous pouvons offrir les meilleures marchandises aux plus bas prix. Un marchand nous écrit : "Vos marchandises sont certainement excellentes."

Les confitures **Marque King** sont préparées en seaux de 5 livres (couvercle à friction) et de 7 livres; en pots en verre et en seaux en bois.

Courtiers de Québec, Voici votre chance.

Labrecque & Pellerin

MONTREAL.

Agents

Provinces Maritimes J. Hunter White
 Provinces de l'Ouest J. J. Gilmer & Co., Winn.

K
I
N
G

K
I
N
G

K
I
N
G

LA MACHINE A 10 TOUCHES



EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

**Additions,
 Soustractions,
 Divisions
 et Multiplications.**

Demandez catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine

MONTREAL

Telephone: MAIN 1346

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.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS
EXPRESS
PAR JOUR

Montréal et Toronto.

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

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

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

L'“International Limited”

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9 00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

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

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

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

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

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8 00 p.m., tous les jours.

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

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

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

Quatre chargements de wagon

ou 47,366 lbs. ne représente QUE L'AUGMENTATION
des ventes de

“SALADA”

la semaine dernière sur les chiffres de la semaine correspondante, en 1912 ce qui est une nouvelle preuve de la popularité sans cesse croissante. Avez-vous votre part de son succès et vendez-vous à vos clients.

LE MEILLEUR THE

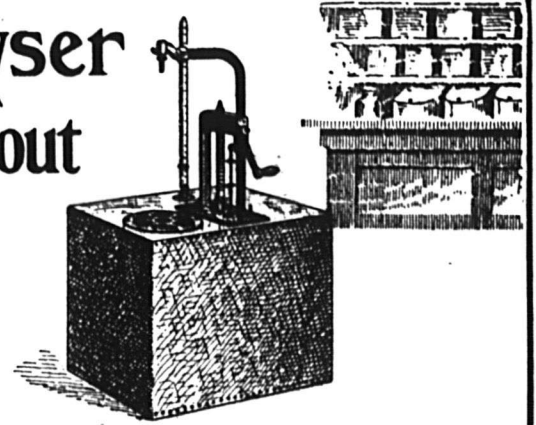
“SALADA”

368 Rue St-Paul,

MONTREAL



Cet Appareil Bowser M'a remboursé Tout ce qu'il m'a Coûté



LES RISQUES D'INCENDIE

Sont réduits à leur minimum par l'adoption des SYSTEMES BOWSER pour l'huile.

Ils sont en usage chez tous les heureux concurrents qui profitent de leur expérience.

Le SYSTEME BOWSER non seulement empêche la perte et la surmesure, mais il donne à votre magasin une apparence de propreté et de modernisme.

Avec un service amélioré et de l'huile plus propre, vous attirez la clientèle.

Les pompes mesurent l'huile dans le bidon du client sans entonnoir ni mesure. Elles comptent le nombre de gallons et établissent la note.

Nos conditions sont d'autant plus faciles que vous pouvez donner un certain montant comptant et la balance à tant par mois.

Demandez notre catalogue No 8 F., montrant l'appareil en couleurs et donnant les prix et les détails complets.

S. F. BOWSER & CIE., Inc.

66-68 AVE. FRASER

TORONTO, Ont.

Manufacturiers depuis 27 ans de pompes à mesure automatique, desystèmes de stockage de gazoline et d'huile, de mesure à enregistrement automatique pour conduits, de système de nettoyage à sec.

Pork and Beans, boîtes hautes	
Plain	3s 1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s 0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s 0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s 1.15
Ox tongue	1½s 8.00
Ox tongue	2s 10.00
Ox tongue	2½s 11.00
Jellied Veal	½s 1.50
Jellied Veal	1s 2.40
Jellied Veal	2s 3.75
Gelées de Bouillon	2s 3.50
Gelées de Bouillon	6s 11.00

Potted Meats

La lb.

Ham, Tongue, Beef and Veal,	½ 0.50	½s 1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté		½s 1.20
Pâtés de Foie		½s 0.90
Pâtés de Foie		½s 1.35
Soupes	La doz.	
Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney, Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
Mince Meat	La doz.	
(Tins fermées hermétiquement.)		
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00		

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



Boeuf fumé en tranches "Inglass"	½s 1.50
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	½s 2.10
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	1s 3.35

J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.



Bleus à laver

La lb.

"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c
"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ½ lb.
"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de ½ et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN, Montréal.

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

BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.

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

Lait Condensé (sucré)

Prix au Détaillant

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

Lait et Crèmes Condensés.



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



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

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

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	1.25
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse		2.40
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse		2.75
Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse		2.65
Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse		2.60

Marque "Lily White".

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

Marque "Beaver" (Goût d'Erable)

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

Empois de buanderie

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

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

Celluloid.
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse. 3.60

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

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

Boîtes de 40 lbs.	0.07½
Canada Pure Corn Starch (Boîtes de 2 lbs., ¼ en plus.)	0.05½

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

Bananes, régime	0.00	2.50
Citrons Messine (300c)	0.00	3.50
Betteraves	0.00	0.90
Navets	0.00	1.00
Carottes	0.00	0.90
Patates	0.00	0.75
Pommes Spy No 2	0.00	4.00
Pommes Baldwin No 1	0.00	3.50
Ail, la livre	0.00	0.10
Oranges Navel	0.00	4.00
Oranges Valence	0.00	4.50
Tomates fancy, la cse	0.00	4.25

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.



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

Lavain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte \$1.15
Lessive en Poudre de Gillett.



La cse
4 doz. à la caisse \$3.50
3 caisses 3.40
5 caisses ou plus 3.35

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.



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

Hurteau, Williams & Cie. Limitée

(Maison de Confiance fondée en 1892)

Le plus grand choix d'instruments de Musique au Canada

PIANOS, PIANOS - AUTOMATIQUES PHONOGRAPHES, GRAPHOPHONES

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

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

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

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

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

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

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

Succursale : No. 131 rue Sparks, Ottawa.

La grande combinaison pour gagner de l'argent

Que vous soyez à la tête d'un magasin général—d'une épicerie—ou d'une graineterie—le gros de vos affaires est avec les gens de la campagne—les agriculteurs, les laitiers, les éleveurs de bétail

Ces trois classes emploient beaucoup de

INTERNATIONAL STOCK FOOD et de Spécialités Internationales.

Inventeurs et fabricants de la nourriture internationale pour le bétail, de la nourriture pour la volaille, cure pour les coliques, cure pour la maladie des jeunes animaux.

Poudres vermifuges, cure pour la fièvre bilieuse, nourriture pour les veaux, absorbant composé, solution antiseptique pour baigner les moutons et le gros bétail, Liniment Dan Patch, huile curative de pin argenté, Onguent pour sabot, Destructeur de poux.

ILS EN SAVENT LA VALEUR

Emmagasinez toutes ces spécialités—mettez-les à vos vitrines—servez-vous des crochets, des cartes de magasin et autres accessoires de publicité que nous vous enverrons, et vous verrez quelle ligne supplémentaire à gros profits constituent ces fameux remèdes. Ecrivez pour connaître nos prix.

Nous vous fournirons des livres de 80 pages sur le bétail, un abrégé de l'art Vétérinaire, des circulaires explicatives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français, ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux appartenant à la Compagnie.

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, 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.

PREPAREZ-VOUS AU COMMERCE DES BOISSONS D'ETE

Commandez-en maintenant

Le Cordial au jus de citron

est une des boissons les plus populaires. Il est délicieux—étanche la soif—garde le sang et les organes digestifs en excellent état.

Comme fourni à Sa Majesté le Roi

Le Cordial de jus de citron de Stower

est préparé au moyen du jus fraîchement extrait du citron en enlevant soigneusement toutes les impuretés. Il ne fermente pas et est adouci avec le meilleur sucre raffiné de pain.

Comme fourni à la Chambre Anglaise des Communes

Peu de personnes achèteraient

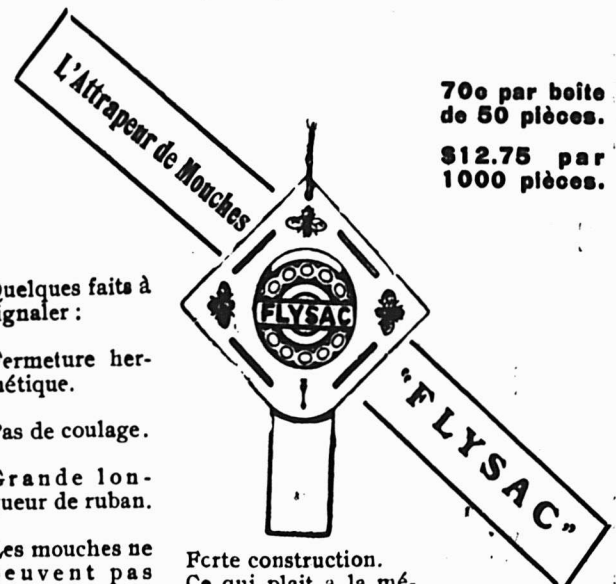
le jus ordinaire de citron si elles avaient goûté une bouteille de Cordial de Jus de Citron de Stower, tout prêt à servir, composé juste pour satisfaire le goût des plus difficiles et si commode.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY

MONTREAL, . Agents . TORONTO.

PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches.



70c par boîte
de 50 pièces.

\$12.75 par
1000 pièces.

Quelques faits à
signaler :

Fermeture her-
métique.

Pas de coulage.

Grande lon-
gueur de ruban.

Les mouches ne
peuvent pas
s'échapper.

Forte construction.
Ce qui plait à la mé-
nagère :

Une propreté parfaite.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

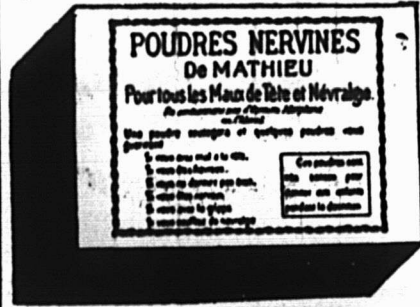
345-351 rue St-Paul, Montréal.

Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince-Edouard.

La campagne de publicité qui se poursuit a tuellement assure aux marchands qui tiennent

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



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

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, P.Q.

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

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

Nom

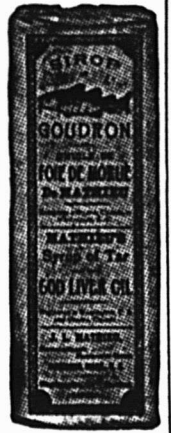
De

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



St. Lawrence Sugar

GRANULE. — SUCRES EN MORCEAUX ET SUCRES JAUNES DE PURE CANNE A SUCRE



Fort—Pur—Digne de confiance

Voici ce qui distingue surtout pour la vente, le SODA-A-PATE "COW BRAND."

Le consommateur s'en rend compte et n'hésite pas à acheter le SODA "COW BRAND" de préférence à tout autre.

De plus, un plus grand nombre de gens comprennent qu'un article qui a subi l'épreuve depuis soixante-dix ans doit être le meilleur qu'on puisse acheter.

Il y a un bon profit pour vous et cela veut dire quelque chose quand vous considérez avec quelle facilité cette marque se vend.

Approvisionnez-vous chez votre marchand en gros.

Church & Dwight, Limited
MONTREAL, Canada.

Manufacturiers.

Etablis depuis plus de 70 ans.

Vos affaires pour les OLIVES

sont de 100 p. c. plus importantes maintenant qu'il y a dix ans. Les gens en consomment maintenant d'avantage. Le goût pour cette friandise de table se développe parmi les consommateurs. L'augmentation des affaires du Canada pour cet article est due beaucoup aux

D. W. C.
OLIVES ESPAGNOLES

On ne met en flacon que les Olives Espagnoles de premier choix—de toutes dimensions et de tous genres. Demandez aux commis-voyageurs de nos marchands en gros qu'ils vous en laissent un lot d'essai.

ROWAT & CO.

Glasgow, Ecosse.

Distributeurs Canadiens.

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

CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,
LIMITÉE,

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

De toutes les consignations qui lui seront faites de

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

Remise est toujours faite sans détal.

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

Tel. Bell Main 3152-4610.



Rien d'autre ne fera l'affaire

On en prend l'habitude dès l'enfance, et cette habitude dure. Alors qu'elles sont encore toutes jeunes, on dit aux petites filles d'aller chercher du

SEL de Table WINDSOR

... et c'est ce qu'elles font; elles refusent tout autre sel— à cette époque et quand elles "sont grandes". Cultivez cette habitude, et conservez leur confiance, du début jusqu'à la fin, en leur offrant dès le début le Sel Windsor.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED

WINDSOR

ONTARIO



La Fièvre des Foies

affecte la plupart des personnes faibles durant l'été. L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de crofule, de rhumatismes, etc. Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l'année un bon stock.

d'Eau Purgative RIGA

C'est un article indispensable qui lui vaudra un accroissement de clientèle pour tous les articles de son magasin.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

Soda "Magic"	La case
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 case
4 doz. pnts., 1/2 lb.	{ assor-tis. } \$8.00
2 doz. pnts., 1/2 lb.	
1/2 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse)	2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse)	4.10
	La lb
5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans la caisse)	0.33
10 lb. boîtes en bois	0.30
25 lb. seaux en bois	0.30
100 lb. barils	0.28
860 lb. barils	0.28

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



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

Tinettes 60 lb.	0.10 1/2
Tierces	0.10 1/2
Seaux en bois, 20 lbs.	0.10 1/2
Chaudières, 20 lbs.	0.10 1/2
Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse	0.11 1/2
Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse	0.11 1/2
Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse	0.11

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
Caisses, 3 lbs.	lb. 0.11
Caisses, 5 lbs.	lb. 0.11
Caisses, 10 lbs.	lb. 0.11
Pains moulés d'une livre	0.11 1/2

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

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

ou argent	12.50
Derby, boîte de 600, la boîte	4.00
Empire Navy Cut	8.00
Fatima	10.00
Guinea Gold	8.00
Gloria	5.75
Gold Crest	6.00
Hassan (Turques)	8.50
Imperial A. A.	27.00
Imperial A. A. 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
Cigarettes importées.	Le 1,000
Capstan (douces et medium)	12.00
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes	12.50
Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25	20.00
Extra fine No 30	23.00
Khedivial	30.00
Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s.	15.00
Three Castles, boîtes de fantaisie,	

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL.

Tabac à Cigarettes.	La lb.	Empire 6 s. et 12 s.	0.44	No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00	
B. C. No 1, 1/12 s.	1.02	Rosebud 6 s.	0.45	No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00	
Athlete, 1/12 s.	1.07	Ivy 7 s.	0.50	Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00	
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Shamrock 6 s.	0.45	Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00	
Tabacs coupés.	La lb.	Tabacs hachés.	La lb.	Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse	54.00	
Old Chum, 10 s.	0.82	Great West (Sac) 8 s.	0.59	Vernis à chaussures.	La doz.	
Lord Stanley, Tins ½ lb.	1.11	Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	1 doz. à la caisse.		
Meerscham, 10 s.	0.81	Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Marques Froment.	0.75	
Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb.	1.37	HENRI JONAS & CIE,			Marque Jonas.	0.75
Old Gold, 12 s.	0.97	Montréal.			Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	Extraits Culinaires.			LABRECQUE & PELLERIN, MANU-FACTURIERS, MONTREAL.	
Duke's Mixture (Cut Plug)	0.84	La doz.		Catsup King.	La doz.	
Old Virginia, pqts ½ et 1 lb.	0.80	1 oz. Plates. Triple concentré	0.84	Catsup King, bdl. 9 doz.	\$1.00	
Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	2 oz. Plates. Triple concentré	1.57	Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50	
Bull Durham,		2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88	Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00	
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34	Confiture, pinte.	2.50	
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25	Caustique, 100 lbs. chaque.	2.75	
Old Virginia pqts 1/16 lb.	0.74	16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00	Caustique, 50 lbs. chaque.	1.50	
Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb.	0.50	2 oz. Rondes. Quintessences	1.96	Lessive, cse 4 doz., douz. 40c, caisse.	1.40	
Calabash Mixture, tins ½ et ¼ lb.	1.15	2½ oz. Rondes. Quintessences	2.19	Confiture, chaudière No 7 ch.	0.42½	
Calabash Mixture, tins ½ lb.	1.20	5 oz. Rondes. Quintessences	3.75	Confiture, seau No 7 chaque.	0.45	
Calabash Mixture, tins ¼ lb.	1.35	8 oz. Rondes. Quintessences	6.67	Confiture, chaudière No 5, ch.	0.30	
Capstan Navy Cut (importé) tins ½ lb. Medium et Fort	1.50	4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	3.75	Confiture "King" chaudière No 7, chaque.	0.45	
Capstan Mixture (importé) tins ½ lb. Medium	1.50	8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	7.50	MATTHEWS-LAING, LIMITED,		
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb.	1.35	2 oz. Anchor.	1.00	Montréal, Canada.		
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb.	1.35	4 oz. Anchor.	1.75			
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	8 oz. Anchor.	3.00			
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	16 oz. Anchor.	6.00			
Rose Leaf (importé, à chiquer), pqts 1 oz.	1.24	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75			
Tabacs à chiquer (importés)	La lb.	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25			
Piper Hiedsieck	1.22	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25			
Tabacs en poudre.	La lb.	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25			
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90	2 oz. Plates. Soluble.	0.75			
Horseshoe	0.90	4 oz. Plates. Soluble.	1.25			
Rose No 1 de Landry	0.32	8 oz. Plates. Soluble.	2.25			
Rose No 1 de Houde	0.34	16 oz. Plates. Soluble.	4.25			
(Empire Branch)		1 oz. London.	0.50	Lard en Baril Marque "Anchor"		
Tabacs à chiquer.	La lb.	2 oz. London.	0.75	Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45	28.50	
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00	Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl.	14.50	
Moose 11 s.	0.40	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00	Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55.	28.00	
Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb.	0.45	Mêmes prix pour extraits de tous fruits.		Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl.	14.25	
Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.39	Moutarde Française.		Lard pesant, Brown Brand, désosé, tout gras, brl. 20/35	28.00	
Black Watch 6 s.	0.45	La grosse		Lard clair, pesant, brl. 20/35.		
Bobs 6 s. et 12 s.	0.46	Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40	Pickled Rolls, brl.	27.50	
Currency 12 s.	0.46	Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80	Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	22.00	
Pay Roll 7½ s.	0.59	Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80	Heavy, clear fat backs 40/50	28.50	
Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53	Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00	Heavy, clear fat backs 60/70	27.00	
Tabacs à fumer en palettes	La lb.	Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80	Saindoux Composé Raffiné, choix.		
Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs.	0.58	Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20	Marque "Anchor".		
		Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20	Tierces, 375 lbs.	lb. 0.09½	
		Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20	Boîtes 50 lbs. net (doubleure par-chemin)	0.10	
		Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80			
		No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20			
		No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00			
		No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00			
		No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00			

C'est maintenant le temps d'ordonner les articles mentionnés plus bas, pour le NETTOYAGE DU PRINTEMPS.

THE UNITED ALKALI CO. Limited

Liverpool

...

Angleterre

Les plus grands manufacturiers des

FAMEUSES SPECIALITES GREENBANK

LESSIVE "GREENBANK,"	} 1 grosse - - -	\$7.50
Solide, ferblancs 1 lb.		
	} 6 grosses - - -	7.00
LESSIVE "CŒUR ROUGE,"		
En poudre, ferblancs ½ lb.	} 20 " - - -	6.75
	} 50 " - - -	6.50
LESSIVE "CŒUR ROUGE,"		
En poudre, ferblancs 12 oz.	} 1 grosse - - -	9.00
Caisses de 4 douz. ferblancs.		

CAUSTIC SODA, En poudre, Barils	- - -	.03 ³ / ₄ lb.
CAUSTIC SODA, En poudre, Ferblancs 10 lbs.	- - -	.80 le ferblanc.
CAUSTIC POTASH, Pure, " 20 "	- - -	\$2.35 " "

CHLORURE DE CHAUX

PRIX REVISES

Ferblancs ¼ lb.	5 grosses	\$4.00 la grosse	- - -	Prix au détail.
" ½ lb.	5 "	5.75 "	- - -	.40 la douzaine.
" 1 lb.	5 "	9.75 "	- - -	.60 "
				\$1.00 "
				Caisses de 4 douz. ferblancs.

Boucauts de 25 lbs. (caisses de 4 boucauts)	- - -	.04 ¹ / ₂ lb.
" " 100 "	- - -	.03 ¹ / ₂ "

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

CES MARCHANDISES SONT VENDUES DANS TOUT LE CANADA.

L. CHAPUT, FILS & CIE., LIMITEE.

MONTREAL.

Distributeurs.

Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	0.10½	Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.20	Très fin, 100½ boîtes	13.50
Seaux de bois, 20 lbs., net \$2.10	0.10½	Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.18	Fins, 100½ boîtes	12.50
Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$1.90	0.09½	Bacon Windsor, dos pelé	0.22	Mi-fins, 100½ boîtes	11.50
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Bacon Windsor, sans os	0.24	Moyens, No 1, 100½ boîtes	10.50
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.15	Moyens, No 2, 100½ boîtes	10.00
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.10½	Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs.	0.16	Moyens, No 3, 100½ boîtes	9.00
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse	0.11½	Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.18	Petits Pois "Fra. Petit & Cie."	
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).		Cottage Rolls	0.00	Fins, 100½ boîtes	10.00
Tierces, 75 lbs.	0.15	Saucisses fumées.		Moyens, 100½ boîtes	7.50
Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin)	0.15½	Bologna (Bondon de Boeuf)	0.07½	Verts, extra fins, 100½ boîtes	14.00
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.15½	Bologna (Enveloppe cirée)	0.07½	Verts, extra fins, 40 flacons	8.50
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin)	\$3.10	Brunswick (Beef Middles)	0.08	Verts, moyens, 100½ boîtes	8.25
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$3.00	Frankfurts	0.09	Verts, coupés, 100½ boîtes	8.00
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15½	Polish	0.09	Coupés, 100½ boîtes	8.00
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.16	Garlic	0.09	Macédoines, No 1 extra, 100½ btes	12.00
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.16	Empress (Poulet, jambon et langue) doz.	1.10	Macédoines, No 1 extra, 40 flacons	9.00
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.16½	Saucisses fraîches.		Côtes de Céleri, 100½ boîtes	8.00
Viandes fumées.		Saucisses de porc (tripes de porc)	0.08½	Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Jambons: Première qualité.		Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.09½	Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)	
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.16	Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16	Oseilles, 100½ boîtes	9.50
Gros, 20 à 28 lbs.	0.17	Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.09	Purée de tom. concentrées, 100½ b.	9.00
Moyens, 15 à 19 lbs.	0.19	Saucisses de fermier	0.12	Purée de tomates, 50 boîtes	9.00
Petits, 10 à 13 lbs.	0.19½	Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½	Julienne, 100½ boîtes	8.50
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.18	Boudin blanc	0.07	Cerfeuil, 100½ boîtes	9.50
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.21	Boudin noir	0.08	Asperges.	C/S
Bacon, Spécial Rose Brand	0.22			Pointes têtes seulement, 100½ btes	30.00
				Branches géantes, 100½ boîtes	28.00
				Branches géantes, 50 boîtes	26.50
				Branches grosses, 100/ boîtes	26.00
				Branches grosses, 50 boîtes	22.00
				Branches Extra, 50 boîtes	24.00
				Branches Fines, 100½ boîtes	23.50
				Branches Fines, 50 boîtes	22.50
				Flageolets.	
				Moyens, 100½ boîtes	11.00
				Sardines.	C/S
				Petit Caporal Club ½	12.00
				White Bear ½ s.	16.00
				White Bear ¼ s.	9.50
				Le Pilote ½	14.50
				Victoria ¼ s.	8.00

“NUGGET”

Pour Nettoyer les

Chaussures Blanches.

Donne un blanc bien net, en séchant, qui ne s'effrite pas. Le meilleur pour les chaussures de bébés.



Se détaille à 15c

et

vous laisse une bonne marge de profit.

The “NUGGET” POLISH Co., Limited.

9 Davenport Road,

Toronto, Ont.

Une autre affiche saisissante dessinée et Affichée

par la

CANADIAN POSTER COMPANY

512 Edifice Dominion
Express.

MONTREAL

Téléphone
Main 2233



Cette affiche rappellera à **3,000,000** de Consommateurs la nature salubre et délicieuse de la **Marque Crown**. Elle maintiendra sous leurs yeux l'apparence naturelle avec couleurs frappantes d'un paquet fac-simile et leur fera sentir que c'est un complément idéal pour le pain et la combinaison heureuse avec les gâteaux secs.

**Si la publicité qui rapporte vous intéresse, écrivez
ou téléphonez-nous.**

Projets-esquisses et estimés fournis avec plaisir dans toute partie du Canada.



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

Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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, Maison neuve Tel. Marche. 53 Tel. LaSalle 98

ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUITS

Spécialité: Patates de Choix.

70-71 Marché Bonsecours.

MONTREAL

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

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

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque paquet.

Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

Savons de Castille. Lb.
Le Soleil 72% d'huile d'Olive. 12.00
morc. de 10 oz., 200 à la caisse 6.50
morc. de 10 oz., 100 à la caisse 7.50
morc. de 7 oz., 200 à la caisse 4.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse 3.75
morc. de 1/2 lb., 50 à la caisse 0.09
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse 0.08
barres de 11 lb., 25 à la caisse

La Lune 65% d'huile d'Olive. Lb. 3.35
morc. de 1/2 lb., 50 à la caisse C/S
Huile d'Olive "Minerva" 8.00
12 bouteilles, 1 litre 6.00
12 bouteilles, qts. 6.50
24 bouteilles, pts. 4.25
24 bouteilles, 1/2 pts. Gall. 2.00

c/s 2 estagnons, 5 gall. 2.05
c/s 6 estagnons, 2 gall. 2.10
c/s 10 estagnons, 1 gall. 2.25
c/s 20 estagnons, 1/2 gall. 2.60
c/s 48 estagnons, 1/4 gall. C/S
Petits Pois à sacrifier. 12.00
Questel sur extra fins, 50 btes 12.50
Cie Cons. Ali., extra fins, 100 1/2 btes 11.00
Memina, très fins, 100 1/2 btes

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.
Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.

Conserve: — Caisse \$6.00
Eagle Brand, 4 doz. 6.00
Reindeer Brand, 4 doz. 5.40
Silver Cow Brand, 4 doz. 5.25
Gold Seal Brand, 4 doz. 5.25
Mayflower Brand, 4 doz. 5.25
Purity Brand, 4 doz. 4.75
Challenge Brand, 4 doz. 4.75
Clover Brand, 4 doz. 2.00

Evaporé (non sucré):— 2.00
St. Charles Brand, 4 doz. 2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz. 3.90
St. Charles Brand, famille, 4 doz. 3.90
Peerless Brand, famille, 4 doz. 3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz. 4.50
St. Charles Brand, haute, 4 doz. 4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz. 4.50
Jersey Brand, haute, 4 doz. 4.25
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. 4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz. 4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz. 4.75
St. Charles Brand, gallons, 1/2 doz. 5.00
"Reindeer" café et lait, 2 doz. 4.50
"Regal" café et lait, 2 doz. 4.80
"Reindeer" cacao et lait, 2 doz.

JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz. 0.00

La lb. Prepared Cocoa 8.28
Breakfast Cocoa 0.36
No 1 Chocolate 0.30
Diamond Chocolate 0.24
Navy Chocolate 0.29
Cocoa Nibbs 0.35
Cocoa Shells 0.05
Confectionery Chocolate 0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liqueurs 0.18 à 0.35
Vanilla Stick la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN "SALADA"

Coût. Vend. Etiquette Brune, 1's et 1/2's. \$0.25 \$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's. 0.27 0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 1/4's et 1/8's. 0.30 0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's. 0.36 0.50
Etiquette Or, au détail 0.44 0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants

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



Baker's Cocoa and Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par

WALTER BAKER & CO., Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS LACAILLE & CIE.

EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON. DE UPTON MAINTENANT PRETES

Abonnement pures et de saveur délicate, 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.

Les Fèves au Lard de Clark

Sauce Ordinaire, Sauce Chili, Sauce aux Tomates.

LÀ OÙ LES DENRÉES CLARK EXCELLENT C'EST EN

QUALITÉ

La chose essentielle pour toutes les denrées alimentaires et le facteur le plus puissant de vente.

Une haute qualité, un prix raisonnable de vente une bonne marge appuyée par une grande publicité judicieuse font des

Fèves au Lard de Clark

la spécialité la plus facile et la plus profitable que vous puissiez tenir.

Emmagasinez les marchandises qui se vendent.

Wm. Clark, Montréal.

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

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

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

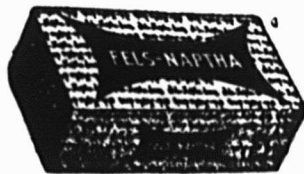
REPRESENTANTS DEMANDES.—Le "Prêt Immobilier, Limitée" n'a pas encore d'agents dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

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

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.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

Annoncer (et vendre des marchandises toujours recommandables) signifie la prospérité en affaires. Si vous avez besoin d'une vignette de Savon FELS-NAPHTHA pour annoncer dans le journal de votre localité ou dans votre circulaire, nous vous en enverrons une gratuitement

Le FELS-NAPHTHA est un savon toujours recommandable de haute qualité uniforme, c'est pourquoi les ménagères en raffolent. Dites-leur que le FELS-NAPHTHA est toujours prêt à livrer dans notre magasin.



ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

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

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

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

HAMILTON COTTON CO.
Corde et Ficelle.

Corde à linge, 60 pds. doz. 0.00 1.00
Coton à chandelle, lb. 0.00 0.31
Ficelle de coton, 4 brins 0.26 0.26½
Ficelle de coton, 3 brins 0.23½ 0.24
Escompte 5%.
Ligneul No 8 0.00 0.63
Ligneul No 10 0.00 0.70
Ligneul No 12 0.00 0.75
Ligneul No 15 0.00 0.82

The City Ice Co. Limited

LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE AU CANADA
Capacité de production :
255,000 tonnes de glace par an.
Stock à Montréal, 200,000 tonnes
Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.
à BELLERIVE 22,000 tonnes.
Bureau principal, 295 rue Craig O.
MONTREAL

RAPPORT DE BREVETS

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

147.233—MM. Risberg & Lindelof, Södertelje, Suède. Tourillon flexible pour coussinets d'arbres de couche rotatoires.

147.278—Robert Zimmermann, Vienne, Autriche. Bandage de roues de voiture.

147.299 — Sydney C. Caddy, Keynsham, Ang. Bande pour prévenir les ruptures et couverture pour bandages pneumatiques.

147.308—Léon D'Amours, Trois-Pistoles, Qué. Roue perfectionnée.

147.309—Adélard Desmarais, Joliette, Qué. Roue élastique.

147.385 — Alexander Turnbull, Glasgow, Ecosse. Dispositif servant à relâcher, détacher ou placer les bandages pneumatiques.

No Etats-Unis

1,058,814—Cyrille Turgeon, St-Charles (Bellechasse), Qué. Serrure combinaison.

No Nouvelle-Zélande

32,173—George W. Abraham, Weston, Ont. Bouton articulé pour manchettes. Procurez-vous une copie gratis ud "Guide de l'Inventeur".


Epiciers : C'est une bien mauvaise politique commerciale que celle qui consiste à offrir à vos clients des articles qui ne sont pas à la hauteur de l'étalon de qualité reconnu. La Crème de Tartre est si souvent frelatée que vous devez être bien sur vos gardes pour ne pas vous exposer à tenir une Crème de Tarte frelatée ou de qualité inférieure. La Crème de Tartre de Gillett est le pur produit du raisin, hautement raffiné et absolument garanti comme étant chimiquement pur.

GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

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

CHEMICALLY PURE



Nouvel Empaquetage

L'attention des commerçants est attirée sur notre **nouvel empaquetage de SARDINES A L'HUILE** et de **HARENGS A LA SAUCE TOMATE**.

Nos méthodes rigoureuses pour n'acheter que des poissons de premier choix font de nos

ALIMENTS MARINS Marque

"BRUNSWICK"

la Marque de Qualité

pour les principaux Marchands Canadiens.

Entrez en rapports avec nous ou avec nos agents dans tout le Canada pour avoir nos prix et nos renseignements au sujet de nos Sardines et Harengs du **Nouvel Empaquetage**. Nous vous garantissons qu'ils vous donneront **Satisfaction et Profit**.

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 & Co., Halifax. N.S. — 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 États-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 arriérés 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, 2 Mai 1913.

Vol. XLVI—No 18.

LE GRAND PROBLEME DE LA DISTRIBUTION

Le problème ou plutôt le système de distribution s'applique également au manufacturier, au marchand de gros et au détaillant.

Chaque cas a ses problèmes particuliers mais, en même temps, il devrait recevoir la considération de tous. Le commerce de l'univers se compose de deux éléments seulement: la production et la consommation. Le distributeur ou, plutôt, le système de distribution que vous avez choisi est devenu un troisième élément nécessaire entre la production et la consommation, et c'est l'un des résultats, l'une des conséquences du progrès. Là où il n'existe pas, il n'y a pas eu de progrès et il n'y a ni commerce ni civilisation. Ainsi, tout doit changer selon qu'il y a progrès.

Le système de distribution devrait être contrôlé par le manufacturier, et celui qui prend sur lui d'agir comme distributeur doit en comprendre le système et coopérer avec le manufacturier pour le maintenir. C'est le seul moyen par lequel le manufacturier peut réaliser quelque profit et établir un commerce quelconque, et le distributeur, lui, obtenir une rémunération pour les services rendus au manufacturier ainsi qu'au consommateur.

Le manufacturier qui a réussi à établir un système de vente qui assure un profit convenable au distributeur, est assurément fortuné et a droit à ce que le détaillant lui aide à maintenir ce système. Il a droit aussi à la loyauté du distributeur qui ne doit pas se laisser influencer jusqu'au point de pousser un produit concurrent à moins qu'une grande différence n'existe dans le prix et dans la qualité, ce qui, réellement, en vaudrait la peine et constituerait une excuse. Il est évident qu'on ne saurait trouver un système de vente qui soit universel et qui s'applique à toutes les lignes d'affaires; souhaitons plutôt qu'on ne le découvre jamais, car il ferait sûrement obstacle au progrès et nuirait en même temps et au producteur et au distributeur. Ainsi donc, c'est au distributeur d'attirer l'attention de son fournisseur sur tout ce qui lui paraît défectueux, soit qu'il achète directe-

ment au manufacturier, soit au marchand de gros.

Les associations des marchands n'ont ni autorité ni pouvoir de créer des règles au commerce. Chaque membre est parfaitement libre de conduire ses affaires comme il l'entend. Mais elles sont toujours disposées à étudier les projets ou les suggestions qui peuvent leur être soumis, lorsqu'il s'agit d'améliorer les conditions générales du commerce.

Le problème de la distribution ou, plutôt, ce qui fait de la distribution un problème, c'est de savoir comment le détaillant peut tirer profit ou rémunération de sa distribution. On en a tant dit et écrit sur le sujet des petits profits, qu'on serait porté à croire que le commerce en détail est sur le bord de la banqueroute ou qu'il tend à disparaître. Nous sommes cependant en mesure de dire que la condition du détaillant n'est pas aussi mauvaise qu'elle semble l'être. Au contraire, nous savons que les marchands actifs sont plus à l'aise qu'ils ne l'étaient il y a dix ans et que leur situation actuelle n'est pas seulement comparable à ce qu'elle était il y a vingt ans.

Nous connaissons des marchands qui, il y a vingt ans, constituaient à eux seuls tout le personnel de leur magasin et vivaient avec leur famille sur un très petit budget.

Aujourd'hui, les mêmes hommes emploient des acheteurs, des vendeurs et des portiers. Ils ont modernisé leurs magasins, possèdent chevaux et voitures, des camions automobiles pour la livraison et mènent un train de vie beaucoup plus dispendieux. Leurs affaires sont prospères, ils vivent très bien, se paient des vacances. Ceux qui sont restés stationnaires et n'ont pas progressé avec leurs voisins et concurrents, n'ont de blâme à faire qu'à eux-mêmes, et nous sommes portés à croire que ce sont les rapports venant de cette classe de commerçants qui ont créé la mauvaise impression à laquelle nous faisons allusion il y a un instant.

Comme toutes les autres conditions de la vie, la distribution des marchandises au consommateur est sujette à des



TANGLEFOOT

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

changements brusques. De nos jours, on voyage rapidement et les taux sont relativement bas à cause du grand nombre de ceux qui voyagent; par conséquent, le transport coûte peu. Le télégraphe et le téléphone ont, eux aussi, contribué à rapprocher les distances. Anisi en est-il de la distribution des articles au consommateur qui doit constamment changer pour le plus grand bien du plus grand nombre.

Sans doute, il est des lignes qui se vendent tellement bon marché en certaines occasions, qu'elles sont de nature à décourager le marchand le plus froid; mais n'est-il pas vrai que ce ne sont que des exceptions et le résultat de conditions particulières qu'il est presque impossible au manufacturier de contrôler?

Nous croyons que, au moins, la grande majorité des manufacturiers sont plus affectés par ces conditions que le détaillant lui-même, et ils seraient reconnaissants si ce dernier lui aidait à faire disparaître les ennuis.

En définitive, le grand problème de la distribution réside dans le meilleur moyen de faire profiter toutes les classes de distributeurs car, si les marchands ne peuvent tirer profits des articles qu'ils vendent, ils ne les tiendront pas longtemps et le manufacturier ne fera plus d'affaires. S'il était possible de le mettre en pratique, nous serions prêts à suggérer un minimum de profit, afin que ceux qui ne savent pas et ne devraient pas être marchands, de même que ceux qui n'annoncent des prix réduits que dans le but d'attirer une clientèle qu'ils referont sur d'autres articles soient forcés de se contenter de ce profit limité. Il est admis que là où il n'y a pas de profit, le commerce est en danger, et que le manufacturier n'est prospère qu'en autant que ses clients le sont. Il est donc certain que les manufacturiers sont aussi intéressés au profit du marchand que celui-ci lui-même et que le commerce en général peut compter sur l'assistance de tout manufacturier dont il distribue les produits.

LE DETAILLANT ET SA LOCALITE

Sa coopération au bien-être mutuel

Le marchand est un facteur essentiel de notre système commercial et comme l'une des pièces indispensables au rouage des affaires. Les hommes d'affaires réfléchis qui réussissent reconnaissent les grands services que le détaillant rend à sa localité et au pays en général, et ils apprécient aussi la nécessité de perpétuer le commerce en détail. Tout ce qui affecte la communauté, qui diminue ses ressources et sa puissance d'achat, affecte le détaillant.

Par conséquent, le détaillant doit particulièrement s'intéresser au maintien et au développement de la localité dans laquelle il vit, afin de pouvoir augmenter le chiffre de ses affaires.

Les manufacturiers et marchands de gros de sa ville, comme de toutes les autres villes, engagés dans un commerce légitime, sont intéressés au développement de leur localité, tout comme le détaillant. Ils ont besoin que le petit marchand prospère, afin de pouvoir lui vendre leurs produits à un prix raisonnable et en bonnes quantités lorsqu'il en a besoin, car c'est là que repose la stabilité de leurs affaires. De son côté, le détaillant est désireux de voir les manufacturiers et marchands de gros dans la prospérité. C'est un sentiment de réciprocité indispensable. Il désire l'agrandissement de leurs affaires et il est heureux de coopérer avec ces hommes de caractère et de principe qui connaissent le chemin du succès de toute entreprise légitime.

Nous relevons du travail de développement de certaines localités des choses que nous croyons être intéressantes. L'une des plus importantes à constater, c'est que les mai-

sons faisant affaires par la poste ont fait perdre à certains endroits des sommes considérables d'argent qui y seraient restées si le détaillant local eut tenu les marchandises. L'argent attiré au dehors par le commerce postal ne revient jamais.

Il y a dans le pays trop de marchands qui attendent, les bras croisés, confortablement assis dans leur bureau, que la clientèle vienne les trouver. Nous nous sommes efforcés d'enseigner au détaillant comment devenir un meilleur marchand; à se tenir au courant de la situation et devenir un facteur important dans toutes les affaires de la communauté rurale. Il doit prendre sa part d'intérêt aux choses dans lesquelles ses concitoyens sont intéressés.

S'il ne fait pas encore partie d'une association commerciale, nous l'engageons à s'enrôler. S'il n'y en a pas dans sa ville ou son village, nous lui conseillons de contribuer à en organiser une, d'en devenir un membre actif et, au besoin, un directeur.

Nous nous sommes efforcés de lui faire prendre une part active dans tous les mouvements destinés à aider la classe agricole, comme, par exemple, celui des bonnes routes; l'institut pour les fermiers où l'on peut offrir l'hospitalité aux femmes des cultivateurs quand elles viennent faire leurs achats au village, ou encore, des questions scolaires. Nous croyons que le développement du système scolaire est l'une des choses qui contribuent le plus au bien-être et au bonheur des foyers.

Les marchands assez heureux pour posséder une publication quelconque dans leur localité devraient se rapprocher autant que possible de l'éditeur, d'entrer dans son intimité. Ils apprendraient à connaître ses vues et à faire valoir les leurs, et ils retireraient un grand avantage en annonçant méthodiquement dans son journal. L'éditeur s'intéresserait davantage au commerce de ces marchands et leur fournirait des renseignements précieux.

Un autre devoir qui incombe au marchand, c'est de s'efforcer à faire disparaître la barrière qui semble exister entre le cultivateur et le citoyen. Il convient de les rapprocher davantage en leur démontrant que leurs intérêts sont identiques. Faisons comprendre au citoyen que, si le détaillant peut se contenter d'un léger profit sur les articles qu'il lui vend, il le doit au cultivateur.

Appuyons sur l'importance qu'il y a de se procurer de bonnes marchandises à des prix raisonnables; et comme le marchand est aussi nécessaire que le fermier au bien-être de la communauté, démontrons à ce dernier que, si les maisons faisant le commerce postal continuent à ruiner le marchand et la banque dans la localité, il ne restera personne pour payer les taxes nécessaires au maintien des écoles pour l'éducation de leurs enfants, etc.

Faisons-lui comprendre que si la localité ne prospère pas, sa terre perdra en valeur. Il faut le convaincre que nous sommes aussi nécessaires à son bien-être qu'il l'est au nôtre, et que si nous faisons toute notre part à cette fin, il doit aussi faire toute la sienne.

Lorsqu'un fermier devenu vieux abandonne sa ferme pour aller s'établir à la ville, on devrait essayer de lui faire comprendre que, en subdivisant sa terre en plusieurs lots, non seulement il s'assure un plus fort revenu, mais qu'il contribue par là à faire pousser deux brins d'herbe là où il n'en poussait qu'un seul auparavant.

On a crié bien haut par tout le pays contre la cherté de la vie, et on a accusé le détaillant, disant qu'il était responsable de l'augmentation des prix des aliments et autres articles de nécessité. La vérité c'est que la cherté de la vie est due à l'inégale distribution de notre population. Il reste trop peu de producteurs sur les fermes et il y a trop de consom-

mateurs dans les villes où les habitants se font une lutte acharnée pour le peu d'emplois disponibles.

D'autre part, comme moyen de coopération au bien-être commun, nous croyons que le journal de commerce est le medium le plus légitime pour l'information et du détaillant et du consommateur. Nous croyons encore qu'il est du devoir du journal de commerce d'éduquer le détaillant, de le tenir en rapport avec les conditions du commerce. Nous croyons qu'il est de notre devoir d'insister pour que tous les détaillants coopèrent à l'avancement du commerce en détail par tout le pays. Pour arriver à cette fin, le détaillant doit faire sa pleine part de travail de publicité. L'éditeur local est bien situé pour faire connaître le développement de la communauté sur tout son territoire. Il peut faire plus que toute autre agence pour édifier et solidifier les meilleurs sentiments et les meilleurs intérêts dans sa localité.

Nous savons qu'en travaillant avec lui et les autres marchands, vous pouvez aider grandement à l'avancement des jeunes gens. Vous devez faire la connaissance des nouveaux venus, les garçons et les filles qui, demain, seront les hommes et les femmes de l'endroit.

Il convient que l'homme d'affaires soit attentif aux besoins des jeunes, qu'il s'occupe de promouvoir leurs intérêts, leurs jeux, leurs amusements et leur avancement par l'activité des collèges industriels et des clubs.

Autant de moyens qu'il suffit de considérer un seul instant pour se convaincre qu'ils sont de nature à contribuer au succès du commerce dans les petits villages comme dans les grandes villes.

COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres patentes ont été émises par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, incorporant:

"The Home Provident Association Limited", pour faire les affaires d'une compagnie de prêts et placements dans toutes ses branches et, en particulier, les affaires d'émission de contrats ou police de placements et de prêts sur le plan de participation ou autrement dans différentes dénominations et classes à être payés pour sur tout plan pour paiements périodiques. Capital-actions, \$700,000, à Montréal.

"La Compagnie St-Edouard Limitée", pour faire le commerce en général de marchandises et effets de commerce, acquérir par achat, bail, vente, échange ou autrement des fonds de commerce consistant plus particulièrement en feronneries, meubles, lingerie, fournitures et ameublements de maisons et autres marchandises semblables et de plus en faire l'importation et l'exportation. Capital-actions, \$49,000, à Montréal.

"La Montreal Land Limited", pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement, et posséder, améliorer, subdiviser, construire sur, utiliser, administrer, louer, vendre, échanger toutes sortes de propriétés mobilières et immobilières, et en disposer. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Parc St-Louis, Limité", pour faire toutes les opérations concernant ou se rattachant à la construction en général, et à la construction d'aqueducs, acquérir, louer, vendre, posséder et hypothéquer des immeubles, faire toutes transactions quelconques concernant ou se rattachant à des immeubles et les opérations d'agent d'immeubles, le tout avec tous les pouvoirs utiles ou nécessaires à la conduite des dits commerce, entreprises, industries ou transactions. Capital-actions, \$39,000, à Québec.

"Russian-Oriental Trading Company", pour acheter, vendre en aucune manière des objets et marchandises de toute sorte et description et plus spécialement des marchandises de fourrures et orientales, en faire le commerce et en

disposer; manufacturer les dites marchandises et tous autres articles dont la manufacture et la vente peuvent être faites avec avantage. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"The Lion Press Limited", pour faire toutes ou aucune partie des affaires d'imprimerie, gravure, lithographie, reliure et la manufacture de livres de toute sorte et papeterie, manufacturer, acheter, vendre du papier de toute sorte et en faire le commerce. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie Immobilière de Yamaska", pour faire des transactions immobilières en général, soit comme principaux ou comme agents et acquérir par achat, échange ou autrement des terres et lots de terres, les diviser, subdiviser et acquérir par achat, échange ou autrement, et louer, construire, bâtir, améliorer et réparer des maisons, magasins, moulins et autres bâtisses, et généralement toutes sortes de propriétés mobilières et immobilières, droits et privilèges, et les payer en argent, parts, débentures ou autrement, et les vendre, louer ou en disposer de quelque façon que ce soit. Capital-actions, \$20,000, à St-Hyacinthe.

"Wickham Furniture Company, Limited", pour la formation d'une manufacture de meubles de toutes sortes, de portes, de châssis, de moulures et autres ouvrages en bois, pour faire le commerce en gros et en détail de toutes espèces de bois brut ou travaillé, ainsi que le droit général de manufacturer toutes sortes de bois sous toutes sortes de formes dans les limites légales permises. Capital-actions, \$99,000, à West Wickham.

NOUVELLES CHARTES

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

"Hair and Fancy Goods, Limited", pour manufacturer, acheter, vendre, exporter, importer, etc., toutes sortes d'articles de coiffeur, parfums, produits pharmaceutiques et chimiques. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"The Phoenix Bridge and Iron Works Limited", pour acheter et vendre, ou disposer autrement, du fer, acier et autres matériaux de construction. Capital-actions, \$1,500,000, à Montréal.

"Montreal-Valleyfield and Soulanges Navigation Company, Limited", pour construire, acheter ou acquérir autrement, posséder, vendre, etc., des vaisseaux, bateaux de tous genres. Capital-actions, \$20,000, à Lachine.

"The Stratford Copper Mines Company Limited", pour prospecter, miner, explorer, développer, améliorer, maintenir et diriger l'exploitation de mines de cuivre, nickel, plomb charbon, fer, etc. Capital-actions, \$200,000, à Québec.

"Southern Investment Company of Canada Limited", pour souscrire, acheter, vendre, échanger, transférer des obligations ou débentures. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Canadian Sports Publishing Co., Limited", pour faire des travaux généraux d'imprimerie, de reliure et de publicité. Capital-actions, \$10,000, à Montréal.

"Reid, MacGregor Company, Limited", pour faire des affaires comme compagnie générale de construction. Capital-actions, \$125,000, à Montréal.

"American Light, Heat and Power Company of Canada, Limited", pour manufacturer et vendre des appareils servant à la régularisation, à l'usage et à l'emploi du gaz et autres matières éclairantes. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Lavoie Motor Limited", pour manufacturer, réparer, entretenir, etc., des moteurs et engins, automobiles, trucs,

taxicabs, aéroplanes, etc. Capital-actions, \$1,000,000, à Montréal.

"Dietrich, Limited", pour manufacturer, acheter et vendre toutes sortes d'articles d'électricité, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"The Model Land Company, Limited", pour acquérir par achat, bail ou autrement, et posséder des immeubles, faire des travaux publics et privés. Capital-actions, \$125,000, à Montréal.

"Nazareth Property, Limited", pour acquérir par achat, échange, bail, etc., des terres, bâtisses. Capital-actions, \$425,000, à Montréal.

"Montreal Beef Company, Limited", pour faire les affaires d'une maison de conserves dans toutes ses branches. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Souchet Canada, Limited", pour importer et manufacturer, acheter, vendre ou trafiquer des soieries, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Société d'Administration Bilaudeau, Limitée", pour accepter, remplir et exécuter tout fidéi-commis confié à la compagnie par toutes personnes ou corporations. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Blue River Lumber Co., Limited", pour manufacturer, acheter, vendre et trafiquer en gros et en détail du bois manufacturé ou non et du bois de pulpe. Capital-actions, \$100,000, à St-Mathias de Cabano, P. Q.

"Montreal Superior Realty Company, Limited", pour acquérir par achat, échange, bail, et posséder, démolir, embellir, exploiter, louer, vendre, échanger des immeubles, limites à bois. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Malone Moulding and Framing Company, Limited", pour manufacturer et trafiquer des cadres, moulures, cabinets, miroirs, photographies, appareils photographiques. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

LA QUESTION DU SALAIRE

Le paiement à l'heure ou à la journée est de beaucoup le plus employé encore, malgré qu'il représente incontestablement un des vestiges du travail servile. Par étapes successives, l'ouvrier dégagea sa personnalité. Il y a cinquante ans encore, dans les campagnes, on nourrissait et hébergeait l'ouvrier, auquel on donnait un vêtement chaque année et, comme unique rémunération en espèces, une pièce de cinq dollars. Aujourd'hui, si le plus grand nombre d'ouvriers sont encore payés à la journée, ils sont libres tout au moins de disposer comme bon leur semble de toute la somme d'argent que représente leur rémunération.

Mais ce mode de fixation du salaire apparaît comme anti-économique, puisque ce n'est pas le travail que l'on paie, mais les résultats du travail. Dès lors, on conçoit que l'ouvrier à la journée est sous le contrôle permanent d'un chef, aux yeux duquel il en fait rarement pour ce qu'il touche.

Cependant, si l'habileté de l'ouvrier est réelle, si sa moralité professionnelle le conduit à mettre raisonnablement en oeuvre son habileté,—si d'autre part, le chef d'établissement sait se rendre un compte exact de la productivité de l'ouvrier et le rétribue selon sa valeur,—l'anomalie du mode de salaire à la journée se restreint à une anomalie de forme. Et on en arrive à se demander si, dans ce cas, le salaire à la journée doit être absolument condamné.

Nous pourrions examiner, outre le salaire aux pièces, divers autres modes de rémunération du travail plus ou moins ingénieux, dont l'ensemble constitue les méthodes modernes de paiement des salaires. Et nous verrions que tous ces modes sont basés, forcément, sur des évaluations quelque peu arbitraires.

Donc, ils peuvent donner lieu aussi à des dissentiments.

Nous ne voulons pas anticiper. Mais il nous sera permis d'établir dès maintenant qu'il y a une chose beaucoup plus importante que le mode de rémunération: c'est, pour le salariant comme pour le salarié, la compétence, par laquelle on peut estimer justement les résultats du travail, et la moralité professionnelle, par laquelle s'établit une confiance mutuelle. Malheureusement, les tendances actuelles vont, de part et d'autre, à l'encontre de ces données. L'ouvrier entend travailler le moins possible. Le salariant entend s'opposer de toutes ses forces à toute forme d'accroissement de salaire. Dans la plupart des cas, ouvrier et salariant se trompent gravement, en sacrifiant leurs intérêts permanents à de petits profits momentanés mais immédiats.

Il y aura cependant toujours des ouvriers payés à la journée, parce qu'il est de nombreuses tâches qu'on ne peut rémunérer autrement, soit de par leur nature (homme de peine, employé, etc.), soit de par les petites quantités d'objets de même nature travaillés à la fois (objets de bijouterie, instruments de précision, etc.). Le seul moyen de compenser alors les défauts du système de rémunération imposé par les circonstances consiste à dresser un état détaillé par ouvrier et par journée de travail. On pourra ainsi juger de la productivité et de la conscience de ceux qu'on emploie. On pourra juger de leur valeur. Et, s'ils émettent des prétentions injustifiées, on sera en situation de leur montrer pourquoi ces prétentions sont injustifiées.

Mais, si les états statistiques font ressortir de la part de l'ouvrier une productivité progressive, il sera sage, et il sera simplement équitable d'accorder toute augmentation méritée,—avant que l'intéressé la demande.

Il existe toutefois des industries où la productivité de l'ouvrier payé à la journée ne peut être pratiquement accrue. Par exemple, dans les industries d'art. Dans ce cas, toute augmentation du salaire va immédiatement se traduire en augmentation du prix de revient, donc dans une restriction du débouché. Et ces industries vont se trouver frappées d'arrêt de développement. Ceci n'est exact qu'en apparence.

En effet, l'accroissement général de productivité par ouvrier amène: d'une part la réduction du prix unitaire des produits; d'autre part l'augmentation générale des salaires. Le pouvoir d'acquisitions de chacun augmente, le bien-être aussi, et le goût général du confort et de l'agréable multiplie la demande des objets produits par les industries d'art. La production de celles-ci ne pouvant s'étendre que fort peu, relativement à la puissance d'expansion des industries mécaniques, il s'ensuit que les prix des articles d'art haussent. Les salaires font de même. Et l'équilibre se trouve rétabli, rétabli au profit de tous, sans distinction d'occupations.

Un phénomène analogue se produit pour les manoeuvres. Aussi est-il parfaitement inexact de proclamer que le but principal des producteurs doit être de jeter sur les marchés des articles à bas prix, sous le prétexte que la consommation se démocratise.

Y a-t-il aujourd'hui moins de gens riches, moins de gens aisés qu'autrefois? Y a-t-il de plus en plus de malheureux? Evidemment non. S'il en était autrement, l'aboutissement de tous les progrès humains serait le retour à la barbarie. Nous assistons au contraire à un mouvement ascensionnel de tous les êtres humains vers le bien-être. Si ce mouvement n'est pas plus rapide, la cause n'en est pas au progrès matériel, mais dans l'incompréhension de ses effets, dans sa disproportion avec l'allure si lente du progrès intellectuel, et dans la médiocrité du savoir économique des salariants comme des salariés.

Voilà, en vérité une digression que certains lecteurs trouveront déplacée dans ces colonnes. Mais nous avons la conviction qu'elle est de nature à contribuer à faire apercevoir le redoutable problème du salaire sous toutes ses faces.

LA PUBLICITÉ INTENSIVE

Ce qu'elle rapporte et comment on l'apprécie

Vous a-t-il déjà été donné d'assister à une vente en liquidation? Si oui, n'avez-vous pas remarqué que les articles les plus annoncés sont ceux qui rapportent le plus fort pourcentage? C'est incontestable. Et par contre, celui moins connu et ne portant pas la marque de commerce du manufacturier ne donne que très faiblement. La raison en est simple; c'est que le fabricant d'une marque bien annoncée et, par conséquent, bien connue, ne veut pas que sa marchandise puisse se vendre à prix réduit et c'est lui ou son représentant qui, à la vente aux enchères, fait en sorte d'en obtenir le plein prix. Le manufacturier évalue l'article au prix de l'annonceur. Le failli abandonne les affaires et il a fallu vendre promptement. Le manufacturier de l'article marqué a racheté sa marchandise au même prix qu'il la vend. L'autre a dû se soumettre et accepter pour sa marchandise ce qu'on a bien voulu lui offrir.

Si, pour une raison ou pour une autre, il vous fallait liquider promptement, que feriez-vous? Si la majeure partie de votre stock de détail ne se compose pas d'articles universellement annoncés, il vous faudrait accepter peut-être 50 pour cent de la valeur, peut-être moins encore. Si, au contraire, votre stock se recrute parmi les marques de réputation nationale, que tout le monde connaît par l'annonce, vous en retirerez facilement 90 pour cent et très probablement 100 pour cent.

Tenir un stock de marques variées dont les prix sont connus de tous les consommateurs comme de tous les détaillants, c'est s'assurer une vente facile, des profits déterminés et certains. C'est tenir des marchandises qui se vendent sans efforts parce que les clients sont renseignés, qu'ils en connaissent le nom et qu'ils ont confiance en la qualité. Cela signifie aussi que vous pouvez servir une plus grande clientèle avec plus de satisfaction et pour elle et pour vous.

Si l'on vous demande un sous-vêtement, une marque de conserves ou un article de ferronnerie bien annoncé et que vous l'avez en stock, neuf fois sur dix votre vente est assurée sans que vous soyez obligé d'ouvrir une seconde boîte.

Il est parfaitement vrai que vous ne pouvez pas tenir toutes les lignes de tous les articles annoncés, mais vous devez en tenir autant que l'espace dans votre magasin vous le permet.

Si vous n'avez pas les conserves de X que le client vous demande, vous avez peut-être celles de Y ou de Z qui lui sont aussi bien connues et qui ont aussi sa confiance. C'est pourquoi il préfère les marques annoncées à celles dont il n'a jamais entendu parler et qui ne sont pas appuyées de la garantie du manufacturier.

Annoncer, c'est fournir une information. Etablir une circulaire au sujet d'une marchandise que vous désirez vendre, c'est de l'annonce. L'information publiée dans les journaux de commerce atteint un plus grand nombre de personnes que la circulaire et d'une manière beaucoup plus économique. Ce qui est annoncé dans les publications est, par le fait, considéré et admis comme de tout premier ordre.

Quatre-vingt-dix pour cent des marchandises annoncées sont aussi bonnes qu'on le dit. Le manufacturier qui ne répond pas aux prétentions de sa publicité est dans une mauvaise voie et destiné à la ruine. Par conséquent, il vaudrait mieux qu'il gardât son argent plutôt que de s'exposer au désastre. Si les marchandises annoncées ne sont pas exactement ce qu'on les dit être dans l'annonce, la marque de commerce affichée travaille au détriment de l'article.

Si un homme achète par exemple un sous-vêtement por-

tant la marque du fabricant et qui ne lui donne pas satisfaction, cet homme-là n'achètera jamais plus de cette marque.

On voit par là que la marque de commerce du manufacturier sur ses articles qui ne donnent pas satisfaction, est un signal de danger qui avertit le consommateur et l'empêche d'acheter une seconde fois un mauvais article.

Le public consommateur, en général, n'est pas très bon juge des qualités. Nous reconnaissons bien le fini d'un produit et nous pouvons dire s'il nous convient; mais nous ne savons pas de quoi ni comment la chose est faite, si elle est frelatée ou non. Aussi, le client qui achète une douzaine de mouchoirs à \$2.25, n'est pas certain s'ils valent réellement \$2.25 plutôt que \$2.00 ou \$1.75. Peu de personnes peuvent distinguer un mouchoir de 25 cents de celui de 35 cents. C'est là une vérité que les clients admettent et c'est pourquoi l'article le mieux annoncé devient un bon vendeur en très peu de temps.

Chez le pharmacien, on ne demande pas tout bonnement une boîte de poudre à dents, sans spécifier. Au contraire, on demande la poudre la mieux annoncée parce qu'on reconnaît que pas un homme ne consentirait à dépenser de grosses sommes pour annoncer un article médiocre portant son nom. Et ceci s'applique à toutes les lignes sans distinction. Aujourd'hui, le public exige une marque de commerce sur tout ce qu'il achète.

Les plus grands manufacturiers, ceux qui ont le plus de succès, sont les annonceurs. Leurs affaires sont systématiques, ils sont bien fixés au point de vue financier et l'avenir, pour eux, n'a plus rien de problématique. Ils devisent avec assurance. Ils savent que leur marchandise sera demandée et que les détaillants actifs répondront à la demande.

Les fabricants d'articles annoncés ont pris les devants, font le plus de progrès, et ils conservent leur terrain avec plus de fermeté lorsque le commerce semble péricliter. La concurrence ne les harasse pas et ils n'ont pas besoin de recourir aux prix réduits.

Si les matières premières haussent, les prix des articles de réputation nationale restent les mêmes et pour le détaillant et pour le consommateur. Dans ces cas-là, plutôt que de jeter la confusion chez les marchands, le manufacturier qui annonce se contentera d'un profit momentanément moindre que d'habitude.

En terminant, nous dirons que le stock de marchandises annoncées vaut plus et rend plus aussi qu'un autre parce que les articles de réputation nationale se vendent facilement, plaisent à plus de monde, permettent de tenir une plus grande variété et de changer de stock plus souvent.

LA MAISON LAPORTE, MARTIN & CIE, LIMITEE

A l'ouverture de la saison nouvelle, la maison Laporte, Martin & Cie, Limitée, lance sur le marché tout un assortiment de conserves des meilleures marques. En consultant l'annonce que nous publions dans cette édition, on verra que les articles offerts sont de tout premier choix et de la première fraîcheur, tels que petits pois "Soleil", asperges, artichauts, flageolets, haricots, épinards, choux de bruxelles, etc.

Les champignons français de la maison F. Lecourt, Paris, empaquetage 1913, sont aussi à la liste.

La maison porte un stock considérable de tomates, pois, bl-d'Inde et fruits du Canada, empaquetage 1912, sur lesquels elle cote des prix très intéressants.

La maison Laporte, Martin & Cie, Limitée, est l'une des plus recommandables du Canada et il nous est toujours agréable de coter ses produits.

LA FRANCHISE DU BOIS

Le fait que le gouvernement des Etats-Unis est décidé de lever les droits d'entrée sur les bois à pulpe et à papier et sur le bois de construction, remet dans l'ombre toute la discussion qui eut lieu au sujet de la prohibition de l'exportation des billots coupés sur les terres de la Couronne dans plusieurs provinces du Canada. De même enlève-t-il toute importance, pour le moment du moins, à la requête des industries du bois au Canada et demandant l'imposition d'un droit sur le bois brut venant des Etats-Unis, afin de faire contrepoids à celui qui, jusqu'ici, frappait le bois canadien à son entrée aux Etats-Unis.

Les manufacturiers et les exportateurs de bois du Canada se contentent donc pour le moment de surveiller la situation en silence, mais ils sont préparés à tout événement. Le cas est le même pour ce qui est de l'industrie de la pulpe et du papier. Tous, cependant, espèrent que les impôts seront enlevés afin d'étendre davantage le marché. En dehors de cette question, il y a le problème des marchés. Beaucoup de manufacturiers et marchands de bois des Etats-Unis sont opposés à la suppression des impôts, mais ceux qui entrevoient la possibilité de tirer du profit en disposant du bois canadien sont très désireux de voir déclarer la franchise.

Au Canada, la situation est à peu près la même. Nous désirons établir ici de grandes industries et il ne faudrait pas nous blâmer pour l'adoption de toute mesure à cette fin, même si elle devait peser un peu lourdement sur le peuple américain.

C'est une question purement d'affaires. Certains journaux de commerces des Etats-Unis ont critiqué les objections que font les Canadiens à l'exportation des billots, mais leurs critiques ne sont pas fondées.

La conduite que nous avons adoptée dans plusieurs provinces canadiennes est exactement la même qui a contribué à établir la supériorité industrielle des Etats-Unis.

Les tarifs protecteurs ont encouragé le développement de grandes industries dans ce pays. Pour ces mêmes raisons, nous avons prohibé l'exportation de nos matières premières parce que nous désirons établir des industries chez nous. Ayant pour voisin un pays comme les Etats-Unis dont l'appétit manufacturier est vorace et presque sans contrôle, nous nous ouvririons à toutes les critiques en laissant le champ libre à l'exportation de nos matières premières. Il ne nous resterait bientôt plus rien, ni matières ni industries pour les employer. Le principe d'affaires seul doit guider la politique du Canada en l'occurrence. Les Américains seraient les premiers à se moquer de notre naïveté si nous leur promettons d'épuiser nos ressources au profit de leurs industries au lieu de les induire à apporter leur génie et leur capital au développement des ressources du Canada au bénéfice du peuple canadien.

Relativement à cette réduction projetée du tarif sur le bois entrant aux Etats-Unis, il est intéressant de noter les fluctuations douanières chez nos voisins dans le passé. La loi du 4 juillet 1789 imposait une taxe de 5 pour cent sur le bois de construction.

Plus tard la taxe fut portée à 7½ pour cent et en 1832, à 25 pour cent ad valorem. La loi de 1841 admettait le bois en franchise, mais elle ne vécut qu'une année, après quoi on imposa une taxe de 20 pour cent. En 1854 la loi de réciprocité avec le Canada affranchit le bois venant du Canada. Elle subsista jusqu'en 1866 alors qu'on rétablit l'impôt de 20 p. c. qui resta en vigueur jusqu'en 1872 pour être alors porté à \$2.00 les mille pieds. En 1890 la loi Dingley réduisit le taux à \$1.00 et en 1894 la loi Wilson-Gorman affranchit le bois brut. En 1897 la loi Dingley restaura l'impôt de \$2.00, taux qui subsista jusqu'à ce que la loi Payne-Aldrich le réduisit au chiffre actuel, c'est-à-dire à \$1.25 les mille pieds.

L'ASSURANCE MARITIME

Une intéressante dépêche de Londres a été récemment publiée dans les journaux canadiens, disant qu'il était possible qu'on diminuât les taux excessifs d'assurance dont sont grevés les vaisseaux faisant le trafic avec l'Amérique Britannique du Nord.

On s'est agité à ce sujet depuis quelques années.

Les armateurs et les hommes d'affaires du Canada ressentent depuis longtemps la distinction injuste dont ils sont l'objet sous ce rapport. La route du St-Laurent s'étant créé une assez mauvaise réputation dans le temps, les taux élevés de l'assurance maritime ont subsisté jusqu'ici en dépit du fait que le Canada a dépensé des sommes énormes pour assurer la sécurité des vaisseaux qui fréquentent cette grande voie. Un certain nombre de représentants des principales compagnies d'assurance de Londres se sont réunis le 1er avril pour étudier la question des taux et, à cette réunion, assistait un des représentants les plus autorisés de l'assurance au Canada.

On en est arrivé à la décision de nommer une commission chargée de dire si les clauses actuelles pourraient être amendées de quelque manière. Actuellement, les vaisseaux qui paient un taux additionnel ont le droit de faire le trafic avec l'Amérique Britannique du Nord, entre le 1er mai et le 1er septembre. On suggère maintenant que cette période soit étendue de façon à inclure les mois d'avril et de septembre.

Cette modification permettrait aux armateurs d'exporter une grande partie des récoltes disponibles en septembre.

On a proposé que le gouvernement du Canada consente à encourager les propriétaires à envoyer leurs vaisseaux vers les ports canadiens en offrant une compensation pour toute prime additionnelle imposée ou, encore, en assumant la responsabilité de 50 pour cent des réclamations pour dommages dus à la négligence des pilotes. Il a été en plus proposé d'attirer l'attention du gouvernement du Canada sur les défauts du système de pilotage ainsi que révélés au cours de récentes enquêtes.

Le projet de remboursement de la prime additionnelle par le gouvernement peut bien avoir pour résultat d'attirer plus de vaisseaux vers le commerce du Canada, mais ce n'est pas, après tout, ce que désirent ni les exportateurs ni les importateurs. Ceux qui ont étudié sérieusement la situation actuelle s'accordent à dire que les taux d'assurance imposés aux vaisseaux venant aux ports canadiens sont absolument injustes. Si cela est, ni le gouvernement du Canada ni les marchands intéressés dans le commerce canadien ne devraient être requis de payer de prime additionnelle d'assurance.

En tout cas, il est consolant de voir que la question est prise en sérieuse considération par les autorités anglaises en matière d'assurance, et tous les Canadiens espèrent que de leur démarche résultera une amélioration de l'état actuel des choses.

TOOKE BROS., LIMITED.

Depuis que la compagnie Semi-Ready, Limited, a acquis les affaires de R. J. Tooke, Limited, la Tooke Bros., Limited, a été accablée de questions de la part des clients désirant savoir la vérité au sujet de l'acquisition de son commerce par une autre maison. Il est donc évident que le public est sous une fausse impression, et nous nous plaignons ici à rectifier les faits. Depuis un certain nombre d'années, la firme Tooke Bros., Limited, est absolument distincte de celle de R. J. Tooke, Limited, et le première n'a en aucune façon été mêlée à la transaction par laquelle la seconde est passée aux mains de la Semi-Ready, Limited. Il ne s'est produit aucun changement dans la possession ou la direction de Tooke Bros., Limited, qui continuera comme par le passé à fabriquer des chemises, faux-cols et articles de cou portant la marque familière, le nom de "Tooke" en caractère de manuscrit.

LE EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Il est incontestable que les expositions universelles ont rendu à l'industrie du monde entier d'inappréciables services. Mais, à notre époque, l'effort qu'elles nécessiteraient pour grouper un ensemble sérieux des productions de l'activité industrielle est presque impossible à réaliser.

Pour être instructives et intéressantes, les expositions doivent maintenant se spécialiser, et c'est le cas de toutes celles que nous avons vues s'organiser depuis quelques années.

Il est un sujet des plus vastes et qui mérite d'être ainsi traité, c'est celui de la vie collective, c'est-à-dire de tout ce qui touche, de près ou de loin, à l'organisation de la cité moderne.

De jour en jour, les problèmes urbains deviennent plus complexes, plus difficiles à résoudre. Parallèlement aux progrès de la science, s'accroissent les exigences de l'hygiène, et, par ce terme, il faut comprendre l'augmentation du bien-être général, l'organisation rationnelle du travail, la prévoyance sous toutes ses formes. Aucune ville ne peut, sous peine de déchéance, éluder l'étude de ces questions, qui se posent d'ailleurs partout avec la même acuité, qui sont partout les mêmes.

Le moment est donc venu de grouper ces problèmes, d'envisager leurs multiples solutions : scientifiques, sociales, économiques, industrielles. D'où la nécessité d'organiser des expositions locales.

C'est donc pour donner dans cet ordre d'idées que la Section des Epiciers de Montréal, branche très importante de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, a organisé pour cette année encore une exposition de produits alimentaires qui sera tenue dans les salles d'exercice du 65^e régiment, du 24 au 31 mai inclusivement.

Si l'on en juge par les nombreuses adhésions reçues jusqu'ici, l'exposition obtiendra un grand succès.

Durant la même semaine, la section de Québec de l'Association des Marchands Détailliers du Canada Incorporée tiendra sa convention annuelle et on compte sur une grande assistance.

LE RESPECT DES DROITS ACQUIS

Les marchands de l'Est de Montréal protestent contre les changements proposés au circuit des tramways

Une influente délégation des marchands de la partie Est de Montréal s'est présentée mardi matin, devant le Bureau de Contrôle dans le but de protester contre les projets de la compagnie des tramways, concernant l'amélioration du service.

Les délégués ont représenté que la compagnie propose d'établir des circuits spéciaux dont la direction sera d'avantager la partie Ouest et ils demandent que des circuits similaires soient établis dans l'Est. Ils considèrent que la partie Est n'est pas traitée comme elle le devrait et que ce que l'on propose aura pour effet de la mettre dans une position plus désavantageuse que jamais. L'un des délégués a déclaré, après l'entrevue, que l'on a tort de s'imaginer que les Canadiens-français qui habitent la partie Est vivent au fond des bois.

M. J.-A. Beaudry, secrétaire de l'Association des Marchands Détailliers, dit que d'après les plans de M. Robert, les parties Est et Nord de la ville sont absolument négligées, sinon ignorées. Tous les circuits spéciaux suggérés tournent vers l'Ouest et aucun n'est proposé pour l'Est. Or, les ouvriers habitent dans la partie Est et ce sont eux que l'on condamnera à faire des correspondances pour se rendre à domicile ou à l'ouvrage. M. Beaudry dit que la partie Ouest ne doit pas être développée au détriment de la partie Est et que ce qu'on propose pour améliorer le service des tramways dans l'Ouest, on doit le faire pour améliorer le service dans l'Est.

L'ex-échevin Brodeur veut que les lignes de tramways desservent le commerce là où celui-ci est établi, et non qu'elles servent à canaliser le commerce vers l'Ouest seulement, ainsi qu'on cherche à le faire, en dotant la partie Ouest de circuits spéciaux qui seront à l'avantage de l'Ouest seulement.

M. A.-I. Vallières dit que le système projeté consisterait à drainer le commerce du nord de la ville, au bénéfice de l'Ouest, en l'amenant par des circuits directs qui l'éloigneraient de l'Est. D'après lui, il y aurait là une injustice flagrante.

M. N.-G. Valiquette dit que le développement normal de la ville serait obtenu en la dotant de lignes de tramways Nord-Sud et Est-Ouest.

Les contrôleurs ont paru sceptiques devant les arguments des marchands, mais ils ont promis de tenir compte de leurs suggestions.

Faisaient partie de la délégation : MM. N.-G. Valiquette, H.-P. Labelle, A.-N. Brodeur, A.-I. Vallières, Eug. Bourassa, J.-L. Dupuis, J.-A. Beaudry, et plusieurs autres commerçants importants de la partie Est.

LA TECHNIQUE DES AFFAIRES

La technique des affaires est la science coordonnée des principes qui dirigent le trafic en général et ses différents groupes en particulier, en vue d'obtenir et de maintenir l'activité maximum du trafic.

Dans une satire spirituelle, l'humoriste Karl Ettlinger conte l'histoire d'un commerçant allemand qui, rentré dans sa patrie, après une absence de plusieurs années, ne parvient pas à découvrir les causes du discrédit qui frappe sa classe.

On pourrait faire l'apologie du commerce par l'exposé des qualités que cet art exige.

Le commerce a trouvé des contempteurs jusque parmi certains économistes, jusque parmi les moralistes.

On reproche aux commerçants l'esprit de lucre et l'accaparement des richesses sans travail compensateur.

Luther cependant n'incrimine pas la moralité du commerce en soi, mais il estime peu cette activité à cause des abus qu'elle entraîne.

Kautsky et Kraft s'en prennent directement à la nature du commerce ; ils trouvent injuste la loi de l'offre et de la demande qu'invoquent les économistes pour le justifier ; ils considèrent les commerçants comme des parasites vivant aux dépens de la société.

Ce sont là des imputations inadmissibles. En effet, le commerce est "nécessaire" : il assure la répartition des biens économiques dans l'espace et le temps pour pourvoir aux besoins là où ils existent. Il emmagasine en temps d'abondance, il vend en temps de pénurie.

Le commerce généralisé "régularise" le marché, "modère" la hausse ou la baisse.

Le travail commercial s'incorpore au produit ; il lui assure, à l'endroit de la livraison, une valeur plus grande que celle qu'il possédait à l'endroit de la production.

Certains trouvent "excessive" la rémunération du commerce, rémunération non proportionnelle au service rendu.

S'il en était ainsi, l'échange n'aurait pas lieu ; dans un troc chaque partie prise plus ce qu'elle reçoit que ce qu'elle donne. On objecte que l'échange se réalise parfois indépendamment de la volonté de l'une des parties, contrainte par la nécessité : N'y a-t-il pas lieu de craindre les abus de force ? Cette crainte est vaine : la libre "concurrence" des autres commerçants empêche l'accaparement.

Le commerce a droit à l'estime de tous. Sa pratique requiert des qualités sérieuses ; indépendamment de l'expérience et de l'instruction, il exige une honnêteté scrupuleuse ; si cette der-

nière qualité fait défaut au commerçant, celui-ci ne peut inspirer confiance, ni par conséquent réaliser ses affaires.

Il ne faut pas confondre le commerçant en général avec les "négociants marrons," les "écumeurs d'affaires."

Le vrai commerçant n'est pas spéculateur. Force lui est cependant de suivre le mouvement de la Bourse parce que celle-ci lui fournit des éléments d'informations indispensables pour prévoir la marche des prix.

Le marché à terme, qui prête le plus à la spéculation, est aussi le régulateur par excellence des prix. Sa valeur sociale est réelle; c'est le meilleur mode de répartition des marchandises dans l'espace et dans le temps; il limite constamment le risque et contient dans de justes limites l'influence du producteur.

Comment développer par l'éducation les qualités du vrai commerçant?

Le jeune homme qui se destine au petit commerce entrera de bonne heure dans les affaires et la pratique le formera. Quant au grand commerce, il y faut une culture générale supérieure. L'exercice pratique et l'étude théorique doivent y marcher de pair.

Pratiqué moralement, le commerce a droit à l'estime parce qu'il ne poursuit pas seulement un but personnel, mais parce qu'il apporte une réelle contribution au bien-être de la société.

CHANGEMENT D'ADRESSE

A partir du 1er mai et jusqu'à nouvel ordre, M. A.L. Dawe, représentant canadien de la maison Edward Lloyd Limited, aura ses bureaux au No 55 rue St-François-Xavier, Chambre 22.

Toutes demandes d'informations, soit par la poste ou par téléphone (Main 4829) recevront une attention immédiate.

ECHO MONDAIN

Mariage Courteau-Larivière

Le 12 mai prochain, à la chapelle de l'Académie Marie-Rose, à 7.00 hrs a.m., aura lieu le mariage de Mlle Marie Courteau, fille de M. Edgar Courteau, de la maison S. Davis & Sons, Ltd., avec M. Arthur-C. Larivière, vice-président de la maison Larivière Incorporée, et fils de M. Frédéric-C. Larivière.

LA MAISON LANDRY & SIMARD

Il nous fait plaisir d'annoncer au commerce que la maison d'importation Landry & Simard, de Québec, vient d'ouvrir à Montréal un bureau situé au No 1258 rue St-Denis, sous la direction de M. G. W. Gauthier.

Le commerce de Montréal y trouvera un assortiment complet couvrant pratiquement toutes les lignes. Ainsi, dans celle de la ferronnerie, la maison Landry & Simard importe la couellerie en aluminium, en nickel et en argent, et les ustensiles de cuisine en aluminium. Dans l'épicerie, le fameux savon Kiffenet à polir et à nettoyer les vitres, et le papier à mouches Sidry. Dans la ligne des nouveautés, des sacs pour tous les goûts et de tous les prix et une qualité exceptionnelle de para-

pluies. Enfin, pour compléter le tout, une ligne complète d'argenterie et de bijouterie.

Nul doute que la nouvelle maison trouvera à Montréal un champ ouvert où déployer toute son activité, car M. Gauthier se propose de visiter les marchands à leur siège d'affaires et aussi souvent qu'ils lui en feront la demande.

A MM. Landry & Simard et à M. Gauthier nous souhaitons tout le succès qu'ils sont en droit d'attendre dans la métropole du Canada.

LES VOYAGEURS DE COMMERCE

Ils forment un nouveau club au capital de \$80,000

Le "Club des Voyageurs de Commerce Limité" vient d'acquiescer tous les droits et privilèges légaux que possédait la "Compagnie des Voyageurs Limitée" en vertu de sa charte fédérale qui lui servait de base d'opérations au No 91 rue Sherbrooke Est.

Le nouveau club s'est assuré un long bail dans l'édifice Reid où il occupera 7,000 pieds de surface au dernier étage qui sera aménagé selon les règles les plus modernes. Le club se composera de membres actifs réguliers, de membres honoraires et de membres visiteurs, dont la limite est fixée à 300.

Les directeurs provisoires annoncent qu'ils ont décidé de mettre sur le marché 15% du capital-actions autorisés, au pair, soit \$12,000, l'action de \$25 étant payable à raison de 25% au moment de la souscription, 25% sur répartition et la balance sur appel de deux versements de 25% chacun. Il est entendu qu'une période d'au moins soixante jours devra s'écouler entre chaque appel.

L'offre spéciale faite aux souscripteurs au capital-actions comporte les avantages suivants:

Avec chaque souscription d'une action, une année de contribution; de deux actions, deux ans de contribution; de trois actions, trois ans de contribution et, avec chaque souscription de quatre actions, "cinq" années de contribution.

Considérant tous les avantages qu'on peut retirer à titre de membre de ce club, il est évident qu'une longue liste d'aspirants sera établie d'ici le 1er septembre.

Les directeurs provisoires du nouveau Club des Voyageurs de Commerce Limité sont: MM. Wm. C. Murray, 2e vice-président de la Dominion Commercial Travellers Association et gérant de la E. W. Gillett Co. Ltd., Montréal; Paul Roy, marchand de cuir en gros, Montréal; D. P. Urquhart, gérant des ventes chez Cassidy Ltd., Montréal; W. G. Wyse, représentant à Montréal de Tooke Ltd., Montréal; F. G. Brenton, agent de manufacturiers, Montréal; Camille Robichaud, voyageur de commerce, Aviseur légal, M. F. J. Bisailon, C. R.; Banquiers, Bank of British North America.

AUTRE SIGNE DE PROGRES

A partir du 2 mai, la maison L. Chaput Fils & Cie, mettra en circulation un nouveau camion automobile Packard, d'une capacité de 3 tonnes, pour la livraison de ses marchandises dans les limites de la ville.

La maison L. Chaput Fils & Cie a été l'une des premières à Montréal à sentir le besoin de ce genre de locomotion et elle possède déjà plusieurs camions automobiles. L'achat de la nouvelle voiture est nécessité par l'augmentation toujours croissante des affaires de la maison. Le succès répond infailliblement à ceux qui savent le provoquer.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Il n'y a pas eu de changements notables dans le marché de l'épicerie depuis la dernière semaine. On remarque seulement qu'en raison du rendement qui paraît ne représenter qu'environ les 2/3 de celui de l'an dernier, le prix de la mélasse est plus élevé et il est probable que la mélasse va devenir encore plus chère d'ici à une quinzaine.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.50
Extra granulé, balle 5 x 20 100 lb.	4.60
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.90
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lb.	5.10
Extra ground, 1/2 bte 25 lb., 100 lb.	5.30
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.15
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.10
Powdered, baril 100 lbs.	4.70
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.90
Paris Lumps, 1/2 bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, baril 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, 1/2 bte 50 lbs.	
les 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, 1/2 bte 25 lbs.	
les 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03 1/2

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

MELASSES

Très bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.34	0.35	0.37
Barbade, tierce et qrt.	0.37	0.38	0.40
Barbade, demi qrt.	0.39	0.40	0.42
Mélasse, fancy, tonne	0.39	0.40	0.42
Mélasse, fancy, tierce et quart	0.42	0.43	0.45
Mélasse, fancy, demi qrt.	0.44	0.45	0.47

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

LARD AMERICAIN

1e qualité, le quart	30.00
2e qualité, le quart	29.50
3e qualité, le quart	27.50

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	0.15 1/2
Saindoux pur, en seau	3.25
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.16 1/2
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16 1/2
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16 1/2

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses, qrt.	0.00 6.25
Farine Five Roses, sac	0.00 3.25
Farine Household, qrt.	0.00 6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. "Regal", sac	0.00 3.20

Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.50
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.50
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.50
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	4.75
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.25
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00	2.15
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07 1/2	0.07 1/2
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05 1/2	0.05 1/2
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27 1/2
En vrac	0.00	0.05 1/2
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouilles aux oeufs: Paquets de 1/2 lb., lb.	0.00	0.07 1/2
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07 1/2
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.05 1/2	0.06
Tapioca seed, en sac, la "	0.06	0.07
Tapioca flake	0.07 1/2	0.08
Sagou	0.05 1/2	0.06

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.
Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14c et 15c la livre.
Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.14 1/2	0.15
-------------------	----------	------

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.25
72 grains, le gall.	0.00	0.12
88 grains, le gall.	0.00	0.15
118 grains (proof), le gall.	0.00	0.19

THES

La demande pourrait être meilleure.
Les thés du Japon de haute marque se font rare sur place.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.06 1/2	0.07 1/2
Cannelle, moulue	"	0.20	0.24
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.26	0.33
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22	0.30
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.23	0.24
Gingembre moulu	"	0.20	0.30
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moul.	"	0.04	0.05
Graine de lin moulue	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05 1/2	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.90
Mixed spices moulues	"	0.18	0.22
Muscade	"	0.20	0.35
Muscade moulue	"	0.00	0.50

Piments (clous ronds)	"	0.07 1/2	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.23	0.27
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
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 1/2 de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs.		2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs.		2.80	2.85
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.70	0.75

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.30
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.50

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07	0.07 1/2
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.00	0.03 1/2
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06	0.07
Pois Verts, No 1 lb.	0.05	0.05 1/2
Pois cassés, le sac	0.04	0.04 1/2
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.10

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité	lb.	0.05 1/2	0.06
Riz Carolina		0.08	0.09
Riz moulu		0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes		0.00	4.25

Riz décortiqués au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.35
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.25
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.50
Lustre	0.00	3.60
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drips Japan	0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06 1/2	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09 1/2	0.10 1/2
7 couronnes	lb.	0.13 1/2	0.14
5 couronnes	lb.	0.11 1/2	0.12
6 couronnes	lb.	0.13	0.13 1/2
9 couronnes	lb.	0.14 1/2	0.15
16 onces	bte	0.11 1/2	0.12 1/2
10 onces	bte	0.07 1/2	0.08

Raisins de Corinthe.	Lb.								
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06½	0.07½							
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.08	0.08½							
Raisins de Malaga.	Lb.								
Rideau	bte	0.00	2.50						
Balmoral	bte	0.00	3.00						
Orléans	bte	0.00	4.00						
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50						
Raisins Sultana.	Lb.								
En vrac	0.00	0.11							
Cartons, 1 lb.		manquent							
Raisins de Valence.	Lb.								
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00	0.00							
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.00							
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.09½							
Raisins de Californie.	Lb.								
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.08							
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.07½							
Noix et Amandes.	Lb.								
Amandes Tarragone	0.16	0.17							
Amandes Valence écalées	0.37	0.39							
Avelines	0.13	0.14							
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16							
Noix Marbot	0.13½	0.14½							
Noix de Bordeaux écalées	0.27	0.28							
Noix du Brésil	0.15½	0.16½							
Noix de coco râpées, à la lb.	0.19	0.21½							
Noix Pécan polies	0.17	0.18							
Noix Pécan cassées	0.00	0.00							
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08½							
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09½							
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07							
Peanuts rôties, Coon	0.08	0.09							
Peanuts rôties G.	0.09	0.10							
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.07½							
Peanuts rôties, Sun	0.10	0.11							
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11	0.12							
Pruneaux 30/40	0.00	0.11							
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½							
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½							
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½							
Pruneaux 70/80	0.00	0.07							
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½							
Pruneaux 90/100	0.00	0.06							
Fruits évaporés.	Lb.								
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½							
Nectarines	0.00	0.11							
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½							
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½							
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.	0.00	0.06½							
Pelures de fruits.	Lb.								
Citron	0.10½	0.11							
Citronnelle	0.16½	0.17							
Orange	0.11½	0.12							
CONSERVES ALIMENTAIRES									
Conserves de Légumes									
Très bonne demande.									
Nous cotons:									
		No 1	No 2						
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00							
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.50							
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.50							
Epinards 2 lbs.	0.00	1.60							
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32½							
Blé d'Inde 2 lbs.	0.00	1.00							
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½							
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00	0.85						
Catsup au gal.	doz.	0.00	5.00						
Champignons hôtel, boîte	0.14	0.15							
Champignons, 1er choix	0.20	0.21							
Champignons, choix, btes	0.18	0.19							
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18							
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65							
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82½							
Citrouilles gal.	2.52½	2.55							
Epinards gal.	0.00	5.30							
Epinards 2 lbs.	0.00	1.27½							
Epinards 3 lbs.	0.00	1.77½							
Epinards imp. bte	0.12	0.13							
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00							
Fèves Vertes 2 lbs.	0.97½	1.00							
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35							
Flageolets importés bte	0.13½	0.15							
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17							
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16							
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25							
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½							
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12							
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17							
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18							
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)								
Pois Can. English Garden	0.00	1.25							
Pois Can. Early June	0.00	1.30							
Pois Sweet Wrinkled	0.00	1.45							
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.75							
Succotash 2 lbs.	0.00	1.15							
Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60							
Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées	0.00	0.00							
Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4							
Tomates, gall.	4.00	4.02½							
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40							
Conserves de fruits									
Très bonne demande.									
Par doz., groupe No 1 No 2									
Ananas coupés en dés, 1½ lb.	0.00	2.25							
Ananas importés 2½ lbs.	0.00	3.25							
Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.30							
Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.75							
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.77½							
Bluets Standard doz.	0.00	1.25							
Cerises rouges avec noyau, 2 lbs.	1.55	1.55½							
Fraises, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.15							
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.12½	2.15							
Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.97½							
Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00							
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00							
Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80							
Olives, 1 gal. gal.	1.27½	1.70							
Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.50							
Pêches 3 lbs.	0.00	2.25							
Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.75	1.77½							
Poires 3 lbs.	2.35	2.37½							
Pommes 3 lbs.	0.00	1.10							
Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.00							
Pommes Standard gal.	2.52½	2.55							
Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15							
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.02½							
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74							
Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.30							
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50							
Cerises blanches doz.	0.00	2.25							
Cerises noires doz.	0.00	2.40							
Framboises doz.	0.00	2.40							
Mûres doz.	0.00	2.40							
Gadelles rouges doz.	0.00	2.40							
Conserves de poissons									
Très bonne demande.									
Nous cotons:									
Anchois à l'huile (suivant format) doz.	1.60	4.50							
Caviar ½ lb. doz.	3.60	3.75							
Caviar ¼ lb. doz.	7.00	7.20							
Crabes 1 lb. doz.	3.75	3.00							
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.40							
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80							
Finnan Haddies doz.	1.35	1.40							
Harengs frais, importés, doz.	1.15	1.20							
Harengs marinés, imp. " 1.40 1.65									
Harengs aux Tom., imp. " 1.35 1.40									
Harengs kippered, imp. " 1.45 1.70									
Harengs canadiens kippered 0.95 1.00									
Harengs canadiens, sauce tomates 0.95 1.00									
Homards, bte plate, 1 lb. " 5.75 5.80									
Homards, bte plate, ½ lb. " 3.05 3.10									
Homards, bte h., 1 lb. " 5.40 5.50									
Huitres (solid meat), 5 oz. doz. 0.00 1.40									
Huitres (solid meat), 10 oz., doz. 0.00 2.00									
Huitres 1 lb. 0.00 1.40									
Huitres 2 lbs. 0.00 2.25									
Maquereau, tin 1 lb., la doz. 0.00 1.45 (manque)									
Morue No 2 lb. (manque)									
Morue grosse en quart lb. (manque)									
Royans aux truffes et aux achards bte 0.17 0.18									
Sardines can. ¼ bte, cse 2.75 3.00									
Sardines françaises, ¼ btes 0.16½ 0.31									
Sardines françaises, ½ btes 0.22 0.50									
Sardines Norvège, ¼ bte 7.50 11.00									
Sardines Norvège, ½ bte 17.00 18.00									
Sardines Royan à l'huile, ¼ 0.40 0.42									

Gélatine rouge en feuilles	"	0.60
Gélatine blanche en feuilles	"	0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Gomme arabique	lb.	0.15 0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)	
Lessive commune	doz.	0.35
Lessive commune	grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac		0.70
Poudre insecticide	lb.	0.00 0.50
Résine blanche	"	0.03½ 0.05
Résine G., suiv. quant.	"	0.02½ 0.04
Salpêtre en cristaux, brls		
112 lbs.	lb.	0.05 0.06
Sel à Médecine		0.01 0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb., "		0.01½ 0.03
Soda à pâte, 112 lbs.		0.00 2.00
Soda à laver:		
Sacs 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		1.60 1.70
Vitriol, brls		0.06½ 0.07

BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

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

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

Carrés de ½ lb., crate	0.00	0.45
Carrés de 1 lb., crate 500	0.00	0.90
Carrés de 2 lbs., crate 500	0.00	1.02½
Carrés de 3 lbs., crate	0.00	0.57½
Carrés de 5 lbs., crate	0.00	0.72½

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

Cuvette No 0, la doz.	10.50	
Cuvette No 1, la doz.	9.00	
Cuvette No 2, la doz.	7.50	
Cuvette No 3, la doz.	6.50	

BALAIS

Nous cotons:

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

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½	
Papier brun en rouleaux	0.03	

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2	lb.	0.22
Mèches No 2	"	0.15
Mèches No 0	"	0.12
Brûleurs No 2	doz.	0.85
Brûleurs No 1	"	0.65
Brûleurs No 0	"	0.65
Brûleurs, dessus verre (A)	"	1.65

Brûleurs, dessus verre (B)	"	1.00
Cheminées (climax) No 2	"	0.60
Cheminées (climax) No 1	"	0.45
Cheminées (climax) No 0	"	0.45
Cheminées (Bonanza) No 2	"	0.95
Cheminées (Bonanza) No 1	"	0.75

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de grosse	doz.	0.57½
Caisse de 4 doz.	"	0.60
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)		
doz.	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.25

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

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

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.75 à \$2.00
Routeilles 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	0.00	1.00
----------	------	------

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"		
Blanche No 1	grosse	10.00
Blanche No 2	"	10.20
Jaune No 1	"	6.75
Jaune No 2	"	14.40

BALAIS

Avec manches bambou:

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

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

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

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

CRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Le marché du blé est assez nerveux depuis le début de la semaine et on a enregistré des baisses de ¼c à ½c. Le maïs a subi une baisse d'environ ¼c, mais les avoines ont gagné de ¼c à ½c. Les nouvelles relatives à l'attitude prise par le Monténégro et l'Autriche, ainsi qu'à l'imminence d'une grève générale à Rosario (République Argentine), déterminèrent ce mouvement de hausse. Mais il y avait contre ces facteurs le temps favorable, les belles perspectives dans les champs américains. Le marché a été plus calme depuis avant-hier.

Marché de Montréal

Grains

Ces jours derniers, il y a eu peu de demande de l'Europe pour le blé du Manitoba et le marché a été en général très calme; cependant il continue à y avoir une bonne demande, de la part des marchands de l'étranger, pour l'avoine, et comme les prix offerts étaient au même niveau ou seulement de 1½ d. au-dessus par quarter, de nouvelles ventes au montant de 150,000 boisseaux ont été faites, pour expédition juin-juillet. On a reçu un certain nombre de demandes, par câblogrammes, pour les prix, mais les offres ne convenaient pas et aucune vente n'a été effectuée. Le marché local pour les grains grossiers continue à être calme, mais le ton reste ferme pour l'avoine. Le No 2 de l'Ouest canadien cote 43c; le No 1 extra pour fourrage, 41½c, et le No 1 pour fourrage, 40½c ex-magasin.

Nous cotons:

Avoine C.W. No 1 Ext. Feed	0.42	0.42½
Avoine C.W. No 2,	0.42½	0.43
Avoine C.W. No 3,	0.41	0.41½
Avoine Qué. et Ont. No 2		manque
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36	0.36½
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)	0.55	0.56
Blé-d'Inde séché au four		manque
Blé-d'Inde jaune No 3	0.64	0.65
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée		manque

Marché de Montréal

Farines

La demande des acheteurs étrangers pour la farine de blé du printemps n'est pas plus importante et le marché reste remarquablement calme pour cette saison de l'année; par contre, la demande d'approvisionnements des acheteurs locaux et du pays en général augmentent et on fait un volume plus considérable d'affaires. Le ton du marché est très ferme, mais les prix sont inchangés. Les rères patentes se vendent à \$5.40, les 2èmes à \$4.90 le baril, en sacs. La condition du marché pour la farine de blé d'hiver est inchangée, les prix se maintiennent fermes; patentes de choix, \$5.25; straight rollers, \$4.85 à \$4.90 par baril, en barils.

Issues de blé

Il n'y a rien eu de nouveau au marché en ce qui concerne les issues de blé. Les affaires sont plutôt calmes, les prix sont inchangés: son, \$20; shorts, \$22; middlings, \$25 la tonne, sacs compris. Demande limitée pour les mouillées. Mouil-

lée pur grain, \$32 à \$34; mélangée, \$28 à \$30 la tonne.

Pas de changement pour l'avoine roulée; demande limitée: \$4.35 le baril, en barils; \$.05 le sac. Farine de maïs, calme et inchangée à \$3.75 le baril, en barils, et \$1.85 le sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

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

Fortes à Boulanger:

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

Patentes d'Hiver:

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

Farine d'avoine:

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

Issues de blé:

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

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché de Montréal

Nous cotons comme suit, au char:

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

Marché anglais

BEURRE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 18 avril 1913:

Le marché a été en général soutenu pendant toute la semaine et il n'y a eu que des changements insignifiants dans les prix. Le temps a été froid de telle sorte que la saison qu'on pensait être beaucoup plus avancée que d'habitude a été retardée et aujourd'hui nous sommes à peu près dans des conditions moyennes pour toutes les céréales du printemps.

On croit généralement qu'il y aura augmentation de la production de beurre en Angleterre, sur le continent et en Sibérie, mais il est encore trop tôt pour parler avec quelque certitude à ce sujet.

Australien. — Très peu de beurre réellement de premier choix arrive et il n'y en a pas assez pour satisfaire à la demande, bien que nous puissions rapporter une augmentation de la demande pour les beurres de seconde qualité, il est impossible d'augmenter les prix; de fait, en certains cas, il y a eu même abaissement des prix. Pour le beurre non salé, on maintient une prime de 2/- à 4/- sur le prix du beurre salé.

Néo-Zélandais. — A bord du vapeur "Rennera", actuellement au quai, les prix sont plus bas en général. Il y a cependant une très bonne demande pour

les beurres en raison de la petite quantité de beurre australien disponible. Les derniers renseignements reçus au sujet de la cargaison du vapeur "Turalina" indiquent que 2,000 crates de bon fromage arrivent par le vapeur "Catalina", ainsi que 1,000 crates par le "Turalina" lui-même. Des 1,140 tonnes de beurre expédiées, environ 950 arrivent par le "Turalina", de telle façon qu'il y aura à faire quantité d'ouvrage pour décharger ce navire; mais on craint que ce vaisseau n'arrive pas avant un mois.

Arrivages des colonies cette semaine:
Australien—Vapeur "Otway", 17,300 boîtes; vapeur "Suffolk", 19,000 boîtes.
Néo Zélandais—Vapeur "Remuera", 36,000 boîtes.

Danois. — La situation est soutenue inchangée après les baisses successives depuis quatre semaines.

Sibérien. — Environ 6,000 tonneaux sont arrivés à Londres cette semaine et il y a une bonne demande de 106 à 108, et même à 110. Le temps est frais et très favorable pour le transit. Le beurre donne satisfaction.

Nous cotons:

Danois, haut choix	118/0 à 120/0
Sibérien, haut choix	106/0 à 108/0
Sibérien, choix	100/0 à 104/0
Sibérien, bon	94/0 à 98/0
Victorian, haut choix, salé	108/0 à 110/0
Victorian, choix, salé	100/0 à 104/0
Victorian, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0
Victorian, choix, sans sel	104/0 à 108/0
Nouvelles-Galles du Sud, haut choix, salé	108/0 à 110/0
Nouvelles-Galles du Sud, choix, salé	100/0 à 104/0
Nouvelles-Galles du Sud, haut choix, sans sel	110/0 à 112/0
Nouvelles-Galles du Sud, choix, sans sel	104/0 à 108/0
Queensland, haut choix, salé	106/0 à 108/0
Queensland, choix, salé	100/0 à 104/0
Queensland, haut choix, sans sel	110/0 à 112/0
Queensland, choix, sans sel	104/0 à 106/0
Queensland, bon	100/0 à 102/0
Nouvelle Zélande, haut choix, salé	112/0 à 114/0
Nouvelle Zélande, choix, salé	106/0 à 108/0
Nouvelle Zélande, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Argentine, haut choix, salé	104/0 à 106/0
Argentine, haut choix, sans sel	108/0 à 110/0

FROMAGE.

Marché de Montréal

Haut choix, de l'Ouest courant	11¾c à 12c
Haut choix, de l'Ouest octobre	12½c à 12¾c
Haut choix, de l'Ouest septembre	13c à 13¼c
Prix vendants aux épiciers	
Fromage fort, blanc	18c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka (très rare de ce temps-ci)	24c

Marché anglais

FROMAGE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent

de Londres à la date du 18 avril 1913:

La situation du marché n'a guère changé; les affaires sont peu actives; les stocks de Nouvelle-Zélande sont un peu trop considérables pour que le marché soit actif. Les prix baissent régulièrement.

Les fromages canadiens restent aux mêmes prix.

Nous cotons:

Canadien, haut choix, blanc et coloré	63/0 à 64/0
Canadien, choix, blanc et coloré	60/0 à 62/0
Néo-Zélandais, haut choix, blanc et coloré	58/0
Néo-Zélandais, choix, blanc et coloré	56/0 à 57/0

OEUFS

L'emballage en frigorifique bat son plein.

Marché de Montréal

No 1	manque
No 2	20c
Strictement frais	23c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines	26c

Marché de Montréal

BEURRE

Haut choix, de crèmerie, frais, solide	29c
Choix, de crèmerie, frais, blocs d'une livre	29½c
Seconds, de crèmerie, solide	27c
Seconds, de crèmerie, blocs d'une livre	27½c
Beurre de ferme	23c à 24c
Beurre de ferme en rouleaux	23c à 24c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.	
Boeuf inspecté	14.00
Veau	19.00
Mouton, chaque	1.10

LEGUMES

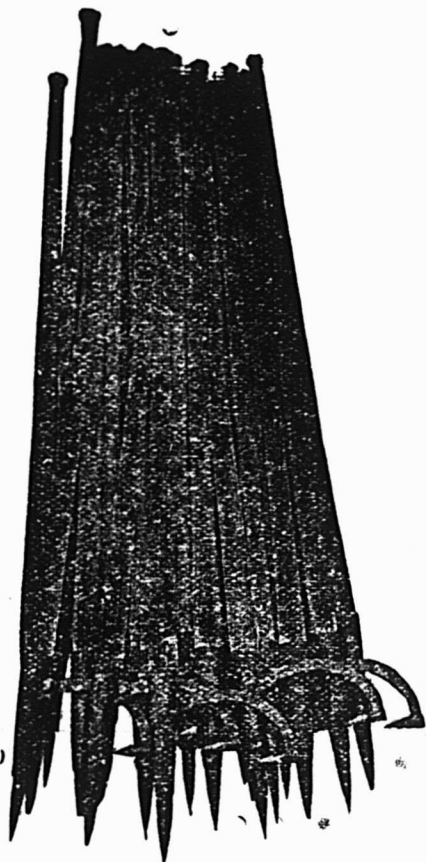
Céleri, la doz.	0.00	1.00
Betteraves, le sac	0.00	0.90
Carottes, la poche	0.00	0.75
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Navets, le sac	0.00	1.00
Panais, la poche	0.00	1.00
Patates, le sac de 90 lbs	0.00	0.75
Persil, la doz.	0.25	0.30
Poireaux, la doz.	0.20	0.40
Raifort, la lb.	0.40	0.45
Salade de Montréal, doz.	0.00	0.60
Haricots verts, panier	0.35	0.40
Haricots jaunes, panier	0.35	0.40
La caisse	0.50	0.75

FRUITS VERTS

Bananes, régime	2.00	2.50
Jumbo	0.00	2.75
Citrons Messine (300c)	0.00	3.50
Oranges Valence No 420	0.00	4.50
Oranges Valence No 420	0.00	4.00
Russette	0.00	4.60
Spy	0.00	4.00
Ben-Davis	0.00	3.25
Pewaukee		manquant
Baldwin	0.00	3.50
Greening	3.50	5.00

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ...	33	Dalton Adding Machine Co.	5	Jonas & Co., Henri Couverture	2	Pink Thos. Ltd.....	31
Baker & Co. (Walter).....	16	Davis S. & Sons Ltd.....	66	Labrecque & Pellerin.....	5	Plouffe A. Melle.....	35
Banque de Montréal.....	36	Desmarteau Alex.....	35	Lacaille, Gendreau & Cie..	16	Prêt Immobilier Limitée...	17
Banque d'Hochelega.....	36	Dewar's Whisky.....	Couvert	Laporte, Martin & Cie,		Prévoyants du Canada, (Les)	32
Banque Nationale.....	36	Dominion Belting Co. Ltd.	48	Limitée.....	Couvert	Prevost & Bédard.....	34
Banque Molson.....	36	Dom. Canners Co., Ltd....	3	La Prévoyance.....	33	Quebec Steamship.....	36
Banque Provinciale.....	36	Dom. Cartridge Co.....	43	La Sauvegarde.....	32	Rich. & Ont. Nav. Co.....	35
Banwell-Hoxie Wire Fence		Dominion Roofing Co.....	42	Leslie & Co., A. C.....	40	Rolland & Fils, J. B.....	34
Co., Ltd.....	44	Douglas J. M. & Co.....	60	Liverpool & London & Globe	32	Rowat & Co.....	10
Bélanger & Bélanger.....	35	Dupré P. W. L & Cie.....	46	Lufkin Rule Co.....	47	Salada Tea.....	6
Bowser, S. F. & Co.....	7	Esinhart & Evans.....	32	Marion & Marion.....	34	Savage (The G. M.).....	19
Brandram Henderson Ltd..	40	Ewing, S. H. & Sons.....	60	Martin-Senour.....	42	Seagram, Jos. E.....	60
Bright Light Co.....	35	Federal Life Assurance Co.	32	Materazzo A.....	34	Simonds Canada Saw Co...	39
British Colonial Fire Ass...	33	Fels & Co.....	17	Mathieu (Cie J. L.).....	10	Smart Mfg. Co. (The Jas)..	50
Brodeur, La Cie.....	57	Fontaine Henri.....	34	Matthews-Laing Co.....	9	Société des Eaux Purgati-	
Brodie & Harvie.....	16	Fortier Joseph.....	34	Maxwell & Sons (David) ..	47	ves Riga.....	11
Canada Cement Co., Ltd....	39	Gagnon, P.-A.....	34	McArthur, A.....	46	Stratford Mfg. Co.....	46
Canada Starch Co. Ltd....	4	Garand, Terroux & Cie....	35	Metropolitan Life Ins. Co..	32	St. Lawrence Sugar Co....	10
Canada Life Assurance Co.	33	Gendron Mfg. Co.....	48	McGill Cutlery Co.....	34	Sun Life of Canada.....	33
Canada Wire & Iron Goods	44	Genin, Trudeau & Cie....	66	McLaren & Co. (D.K.)	46	Stanley Rule & Level....	50
Canadian Poster Co.....	15	Gillett Co. Ltd., [E. W.]	18	Molson's Ale.....	54	Théâtre National.....	48
Canadian Salt Co.....	11	Gonthier & Midgley.....	34	Montbriand, L. R.....	34	Tippet & Co., A. P.....	9
Cavers Bros.....	46	Grand Trunk Railway....	6	Montreal-Canada Ass. Co..	33	Union Mutual.....	33
Charbonneau Elie.....	16	Gunn, Langlois & Cie....	6	Montreal Dairy Co.....	12	United Shoe Machinery Co.	
Church & Dwight.....	10	Hébert L. H. & Cie.....	49	Mooney Biscuit Mfg. Co..	16	Ltd.....	53
Cie Can. Prod. Agricoles...	11	Hodgson Summer Co.....	9	Morrow Screw, Ltd., The		Upton & Co. (The T)	16
Cie d'Assurance Mutuelle		Hotel New Victoria.....	34	John.....	48	Walker Hiram & Sons Ltd.	56
du Commerce.....	33	Houde, B. Co., Ltd.....	68	Mott, John P., & Co.....	35	Western Ass. Co.....	32
City Ice Co., Ltd.....	17	Hurteau, Williams & Cie..	8	National Breweries.....	Couvert	Wilke & Burnett.....	34
Clark, Wm.....	17	Hutton Jas.....	40	Nova Scotia Steel Co.....	36	Wilson Lawrence A. Co.Ltd	57
Chapin Stephens.....	44	Imperial Tobacco Co.....	64	Nugget Polish Co. Ltd....	14	Wiser J. P. & Sons Ltd....	59
Chaput L. Fils & Cie.....	13	International Stock Food Co.	9	O'Shea J. P.....	40	Young, Bédard & Eggleton	5
Connors Bros.....	18	International Varnish Co.	46	Pilkington Bros.....	44		
Cottam Bart.....	34						
Couillard Auguste.....	34						



Dans la Classe

STANDARD,

Nous faisons une spécialité de toutes sortes d'Outils de Chantier, et nous pouvons exécuter vos commandes avec la plus grande promptitude.

LES OUTILS DE CHANTIER DE

" PINK "

Sont les outils modèles dans chaque province du Canada, en Nouvelle Zélande, en Australie, etc.; la légèreté, la force et la durabilité se combinent en eux de manière remarquable.

En vente chez les Marchands de Ferronnerie en Gros et en Détail, dans tout le Dominion.

Procurez-vous le Catalogue et la liste des Prix.

THOS. PINK, Pembroke, Ontario.

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$397,965,341.31
 Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.
 En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèles commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.

Il y a plus de 522,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEILLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF : HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$40,648.30
 SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90
 ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

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

Téléphone : Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Édinbourg.

German American Insurance Co.
de New-York.

Bureau : EDIFICE LAKE of the WOODS
39 rue St-Sacrement,
MONTREAL.

Assurances

AUGMENTATIONS DES RESPONSABILITES D'UN AGENT

(Suite)

Pourquoi en est-il ainsi? Pourquoi cette oeuvre est-elle réservée aux agents? Nous savons que si le système d'agences a déterminé l'augmentation énorme actuelle des assurances en vigueur et de l'actif d'assurances, ce n'est pas parce que les assurés sont venus dans les bureaux des compagnies d'assurances et ont recherché une occasion de placer de l'argent en polices, mais bien parce que ce sont les représentants des compagnies qui ont amené ces affaires par leur sollicitation personnelle.

En d'autres termes, l'idée de l'assurance a été exposée aux gens qu'on voulait assurer et on les a pressés de l'accepter. En agissant ainsi, il a fallu qu'une relation personnelle s'établisse entre les clients et les agents. Non pas une connaissance fortuite mais des rapports amicaux qui devaient exister avant qu'on pût conclure l'affaire. Tout au moins des impressions personnelles bien définies qui restaient fixées dans l'esprit de telle sorte que l'agent se rappelât l'assuré et l'assuré l'agent à qui il avait eu affaire. L'important est que dans la presque totalité des cas l'agent peut toujours avoir une nouvelle entrevue avec ses assurés. Chaque agent a, par suite, une sphère d'influence bien définie parmi les meilleurs citoyens de son territoire. Et c'est là tout ce que les compagnies d'assurance ont jamais demandé.

Si elles avaient pu avoir toujours de pareilles intelligences avec le public, les dividendes seraient aujourd'hui plus considérables et le montant des primes plus faible. Ce n'est pas que le public ait refusé des entrevues, mais il n'y a pas eu demande concertée et systématique pour ces audiences. N'est-ce donc pas là ce qu'il faut chercher à obtenir ces entrevues? Après l'entrevue vient l'entente et la compréhension des choses, puis la paix et le calme pour les affaires ainsi qu'un légitime orgueil pour nos grandes institutions qui dérouteront constamment les préjugés et diminueront l'intensité de la fusillade de projets de loi extravagants et nuisibles qui sont dirigés tous les ans contre elles. Je suis convaincu que malgré l'intelligence de notre population et le fait que le montant d'assurance par tête est maintenant de plus de \$150.00, dit-on, le public en général n'apprécie pas encore bien les principes fondamentaux de l'assurance et les relations qui existent entre les fonds d'assurance et les autres entreprises commerciales; les assurés ne se ren-

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social : 7 Place d'Armes

MONTREAL



Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURS

Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil :

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

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

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : \$305,126.01.

Bureau à Montréal :

Chambre 22,
Edifio "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.**

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557,885.95

Réserve..... \$193,071.

Autres Valeurs passives 20,68

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques, **MONTRÉAL.**

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

SUN LIFE of CANADA

Actif\$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur 182,732,420.00

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

dent pas compte non plus de l'emploi de leurs propres fonds, par l'intermédiaire des compagnies, pour l'extension des affaires commerciales autour d'eux.

Avez-vous jamais remarqué que chaque fois qu'on propose une mesure pour restreindre le cercle d'affaires d'une compagnie, on taxera cette compagnie, on nous fait toujours souvenir des dangers que présentent les grandes agglomérations de capital qui s'entassent dans nos centres financiers? L'homme d'Etat patriote, fonctionnaire ou agitateur, vous représente le monstre venimeux à la tête d'hydre de Wall Street et vous explique comment on peut le dompter, le réduire à la servitude. C'est à l'énormité des dimensions de ce monstre qu'on en veut. Il faudrait condamner le succès; on devrait imposer des taxes excessives parce que l'argent est trop facile à gagner.

Croyez-vous que ces menées d'agitateurs réussiraient et que les réputations politiques s'augmenteraient au moyen de ces attaques si les assurés comprendraient facilement qu'ils ont des intérêts personnels comme propriétaires en commun avec les compagnies et que chaque fardeau additionnel imposé à ces compagnies retire de l'argent de leurs poches; que la prospérité, au point de vue affaires, de ces compagnies est la prospérité du propriétaire et le gain de la nation?

(à suivre)

L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

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.

Une Police dans la **CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.

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

Age d'admission 35.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées \$3,140.

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

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

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

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,060.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO

Bureau Chef - **TORONTO, Ont**

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif exoédant - - - \$550,000.00

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

Assurez vos Glaces Immédiatement dans **La Prevoyance**

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef

160 rue St-Jacques, - **Montréal**

Tel. Main 1626

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

Président : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON.
Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 3¹/₂ 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.

Résidence 2922 St-Hubert

A. MATERAZZO

ALIAS

A. MATRASSE

Empaqueteur de Légumes

Manufacture : 1349 rue Huntly, Montréal

Renseignements Commerciaux

Dissolutions de sociétés

Longueuil — Laurin, Chas. & Cie, C. Laurin et Mme A. Grimard continuent sous la même raison sociale, épicerie.

Montréal—Advertising Clock Co., E. C. Hale continue sous la même raison sociale; Beresford Realty Co. Ltd., nouvelle raison sociale; Commerce Freehold Investment Co. Ltd.; Chapleau & Laurier, constructeurs; Kroitz & McKeever, modes; Labossière & Frère, marchands; Mount Royal Restaurant;; Weisman & Baumrin, colporteurs.

Ste-Anne de Bellevue — St-Maurice, Perrier & Lefebvre, charbon, etc.

Montréal—Asselin & Bélair, architectes; Bray & Bastien, entrepreneurs; Leclair & Chalifoux, manuf. de chaussures; Verdun Clothing House.

Montréal—Bell Realty Co.; Boyer & Frère, nouveautés; Castelleti, Jean C Cie, agents d'immeubles; Cousineau & Globensky, agents d'immeubles; Dudenaine C. Dagenais, agents d'immeubles; Lavigne & Belland, billards.

Curateur

Bromptonville—Bélanger & Bégin à Hill, H. B., hôtel.

Montréal—N. St-Amour à Fontaine, J. A., chaussures.

Verdun — N. St-Amour à Aubertin, Ovila, plâtrier.

En difficultés

Grenville—Gray, T. S., mte son fonds de commerce en vente, M. G.

La Macaza—Leblond, F. X., demande de cession, hôtel.

Montréal—Mme Euclide Racette, demande de cession, hôtel; Standard Builders Supply Co. offrant un compromis; Colonial Fluid Beef and Specialty Co., mise en liquidation accordée, F. X. Bi-

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES
MONTREAL.

BELL TEL. MAIN 1056

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 Quincallerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 333 & 339 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. A l'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

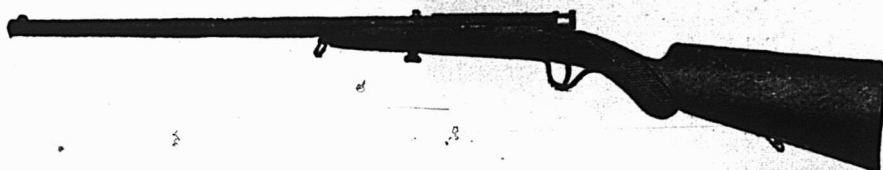
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500
" Marchands 849 MONTREAL.

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



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

ECRIEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - P. O. Box 580, 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%

CHOCOLAT "ELITE"

Non sucré

DES EPICIERES
Pour tous les**Besoins de la Cuisine**

Tablettes de 1/2 lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agent, Montréal

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL**MELLE A. PLOUFFE**

STENOGRAPHE-DACTYLOGRAPHE

207 rue St-Jacques (Chambre 26)

Traduction dans les deux langues.

"Lettres circulaires au) 1,000
Prix Spéciaux".

Té. BELL MAIN 6409.

ECLAIREZ

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

Bright Light Co., Merrickville, Ontario



Iodeau, liquidateur provisoire, assemblée
des actionnaires et créanciers le 2 mai;
Garayt Knitting Co., demande de ces-
sion.

Roxton Pond—Brun, A. H., demande
de cession, hôtel.

Ste-Rose de Lima—Trottier, J. B., ac-
tif vendu le 6 mai, M. G.

Montréal—Courville, Jos., demande de
cession, nouveautés pour hommes;
Shew, J. M., pourvoyeur.

Montréal—Costen, T. & Cie, suspen-
sion de paiements, articles de sport;
Gamelin, J. N., demande de cession,
quincaillerie; Mme O. Grisé, demande
de cession, modes; Lesage, Maxime, de-
mande de cession, boucher; Outremont
Plumbing Co., demande de cession.

St-Philippe de Néry—Dumais, C. A.,
offrant un compromis à 60c dans la
piastre, R. E. Lefavre, curateur, M. G.

Fonds vendus

Montréal—New York Silk Waist Co.
Sherbrooke—Le Baron, W. B., ins-
truments de musique.

St-Gabriel de Brandon—Soubhani, J.
N., nouveautés, actif vendu.

St-Jude—Archambault, Ernest, M. G.
Montréal—Heyman & Fechner, stock
vendu, confiserie.

Sherbrooke—Mme A. Boucher à A. T.
Roy, épicerie.

Mont Laurier—Janisse, A., actif, M. G.
Montréal—Aronson & Rutenberg,
prêteurs sur gages; Maison Jean Pa-
quette Ltd., quincaillerie en gros.

Québec—Belland, Hector, actif à ven-
dre le 3 mai, tailleur.

Sherbrooke—Le Baron, W. B., ins-
truments de musique.

Cessions

Mont Laurier—Janisse, A. à J. Desau-
tels, M. G.

Montréal—Pappas, C. H. à N. St-
Amour, café.

Valleyfield—Azar, A. et L., nouveau-
tés.

La Macaza—Leblond, F. X., hôtel.

Montréal—Canadian Cap Mfg. Co.;
Garayt Knitting Co.

Incendies

Montréal—Bessette, C. & Cie, pertes
partielles, assurés; Imperial Hair Mfg.
Co., pertes partielles; Lotery, Docker
& Colbourne, pertes partielles, assurés.

Nouveaux établissements

Montréal—W. P. Brennan, quincaillerie;
Bye & Horwitz, agents de manu-
factures; Café Canadien, hôtel; Cana-
dian Novelty Importing Co.; Cosmopo-
litan Medical Institute; Côté & Ouellet,
barbiers, etc.; Crown Cloak & Dress
Mfg. Co.; Jos. Durand & Co., entrepre-
neurs; Grimm & Mitton, autos; Karam
& Kouri, confiserie; La Compagnie
Couchaine Laurence & Co., Ltd.; Li-
brairie du Parc Lafontaine; Maguire &
Co., marchands; North End Publishing
Co.; Patenaude & Dupont, peintres, etc.;
H. Smilovitch (Enreg.), négociant; Va-
nier & Girard, épiciers.

Québec—Allen & Laughlin (Enreg.),
courtiers d'immeubles; La Compagnie
de Giscuits de Québec (Enreg.), fabri-
cants; Saillant & Lessard, chaussures;
Mme Siméon Bernard, épicerie.

Arthabaska—La maison Henri Fer-
ron, drogues.

Montréal—Canadian Watson Solar
Window Co. Ltd.; General Real Estate
Agency; Girard & Ponton, architectes;
Industrial Trust Co. Ltd.; F. J. Jago,

Ltd.; L'Agence Générale d'Immeubles;
Leblanc & Demers, marchands; Mon-
treal Press, imprimeurs; Recollet Land
Co.; Rousil & Rodier, cartes postales,
etc.; Royal Bag Co.; D. Stober & Co.,
costumes pour dames, etc.; Turcotte &
Leblanc, meubles, etc.; Woolltex Manuf.
Co., manuf. me manteaux de ames, etc.
Richmond—J. L. Cunningham & Co.,
libraires.

St-Germain de Grantham—Syndicat
d'Elevage de St-Germain.

Ste-Séraphine—La Société de Fabri-
cation de Beurre et de Fromage de la
Paroisse de Ste-Séraphine.

Trois-Rivières—La Compagnie Im-
mobilière de Trois-Rivières; Lambert
& Ferron, entrepreneurs.

Weedon Centre—La Compagnie La-
fond, M. G.

Montréal—Aroma Cigare, confiserie
et crème à la glace; Booth Bros., élec-
triciens; Charreau Realty Co.; Doray,
Lavigne & Co., électriciens, etc.; Denis
& Ménard, bière; Forest, Ethier & Mail-
hot, agents d'immeubles; Freedman &
Shapiro, tailleurs; International Invest-
ment Co.; Johnson & Haldimand, agents
pour canots-automobiles, etc.; Katz &
Yetnikoff, épicerie, etc.; La Compagnie
Immobilière Boisclair Ltd.; Martin's
Lock Co., fabricants; McIntyre Bros.,
plombiers, etc.; La Compagnie Ehrlich
Medical Institute (Inc.); Lower Canada
Realties Ltd.; Merit Chemical Co.; Mon-
treal Qui Chante, journal musical; Pa-
quette, René & Co., drogues en gros,
etc.; Piuze & Frère, meubles, etc.; Que-
bec Labrador Pulp & Lumber Co. Ltd.;
N. Séguin (Enreg.), épicerie; S. Suss-
man Co., bijouterie; Philomène Rien-
deau (Enreg.), marchand; Standard
Trust & Realty Co.; Violet May, articles
pour dames.

St-Laurent—Quesnel & Lamoureux,
entrepreneurs.

Assemblée de créanciers

Valleyfield—Azar, A. et L., le 30 avril
nouveautés.

Montréal—Jago, F. J. & Cie, le 2 mai,
entrepreneurs.

Décès

Québec—Cummings, A., entrepreneur.

(A suivre à la page 51)

RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

Excursions de Vacances

Quand vous ferez vos projets de voyage pen-
dant les vacances cette année, n'oubliez pas
une excursion à bord d'un de nos magnifiques
vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel
de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Îles, Qué-
bec historique et la superbe Rivière Saguenay.

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la
compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

Pour imprimés et renseignements complémentaires
s'adresser à

H. FOSTER CHAFFEE,

GERANT DES PASSAGERS.

MONTREAL

D. OLIVIER,

AGENT DES BILLETS EN VILLE.

MONTREAL

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....	\$16,000,000.00
Fonds de Réserve.....	18,000,000.00
Profits non Partagés.....	802,814.84

Siège social : MONTREAL.

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

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

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

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

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog, J. T. Molinex, agts
Chicago, 11160 Spokane.
Terre-Neuve: St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.
Mexique, Mexique, D. F.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

Capital autorisé \$2,000,000.00
Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 \$1,588,866.11

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

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

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

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

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,
14 RUE AUBER,

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

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

QUEBEC STEAMSHIP CO. LIMITED.

LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal (si le fleuve est libre), jeudi, le 8 mai à 4 hrs p.m. et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 10.00 a.m., chaque 3, 14 et 24 Mai et 11 a.m. 4, 14 et 25 Juin. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre. Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.

ANTILLES

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

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

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855
Bureau Principal, MONTREAL.

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

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

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

85 Succursales dans tout le Canada.

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

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

DIRECTEURS: M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. F. L. Pélissier, C. R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry, Leman Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant; Yves La marre, Inspecteur. Bureau Principal—Montréal

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Pointe St-Charles St-Edouard	DeLorimier Quartier J. mard
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)	St-Henri St-Viateur	Rue Notre-Dan e, Ouest. Longue-Pointe
Rue Ste-Catherine, Est	Quartier Laurier	Aywin, (coin Ontario)
Rue Ste-Catherine, centre	Villeparay	Quartier St-Denis
Hochelaga	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
Longue Pointe	Viauville (près Montréal)	Outremont
Maisonneuve		

SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Yacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan
Edmonton, Alta.	Prince Albert, Alta.	St-Jacques l'Achigan P. Q.
Fournier, Ont.	Québec, P. Q.	St-Jerome P. Q.
Hawkesbury, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Lambert, P. Q.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Pierre Man.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	St-Vaérien de
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Shefford, P. Q.
L. A. somption, P. Q.	Ste-Geneviève de	Trois-Rivières, P. Q.
Longueuil, P. Q.	Pierrefonds, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Louiseville, P. Q.	St-Boniface, Man.	Vankleek Hill, Ont.
		Winnipeg, Man.

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

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED
MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE

Quand il s'agit d'un sujet aussi vaste que celui du tarif, il faut s'attendre naturellement à ce que nombre d'erreurs se fussent même dans le projet de loi le plus soigneusement préparé. Cependant le comité des Voies et Moyens a prouvé qu'il était prêt à reconnaître les erreurs qui pourraient exister. Un marchand de Chicago signale une anomalie au sujet des noix de coco des manufacturiers de cacao.

Le tarif actuel d'importation est de 2c la livre pour l'article manufacturé et on reçoit maintenant en franchise les noix de coco. Le projet de loi, dans sa forme primitive, maintenait le droit d'importation de 2c par livre sur l'article manufacture mais imposait une taxe d'un centin par livre sur la noix de coco brute; cette taxe portait sur le tout—coquille, lait et chair.—Comme la chair ne représente en général qu'un plus 20 p.c. de la noix, le nouveau droit de 1 p.c. la livre élève le coût de la chair, auparavant exempt de droit, jusqu'à 5c la livre. Il est hors de doute que ceci aurait pour effet d'empêcher les manufacturiers des Etats-Unis de continuer leurs affaires, car le droit de cinq cents imposé sur la chair de la noix de coco leur aurait rendu impossible la lutte contre les manufacturiers étrangers qui n'auraient eu à payer qu'un droit de 2c par livre.

Cette question a été soumise à l'examen du comité des Voies et Moyens, qui a reconnu son erreur et a consenti à retrancher le droit de 1c sur les noix de coco brutes, les plaçant ainsi sur la liste de franchise. Ceci prouve que les membres du comité des Voies et Moyens peuvent être amenés à raisonner en gens d'affaires et que les autres manufacturiers qui sont plus ou moins atteints par la réduction du tarif n'ont pas à perdre courage. Il est absurde d'admettre en franchise la farine, les biscuits, la farine de maïs et d'autres produits de ce genre et d'imposer un droit d'importation de dix cents par boisseau sur le blé, l'avoine, etc.

* * *

Nos valeurs locales ont subi ces jours-ci le contrecoup de la baisse à New-York: c'est le Pacifique Canadien qui a été le plus faible.

Le mouvement de baisse s'est accentué surtout mardi dernier. Le Canadien Pacifique a baissé ce jour-là de 7¼ p., et à New-York les ventes ont porté sur un total de 33,000 parts. Le Montreal Power a perdu 2¾ p. Le Toronto Railway, l'Ottawa Power et le MacDonald ont perdu 2 points. Le Brazilian a baissé de 1¾ p., le Richelieu de 1 p., ainsi que le Cannors et le Canadian Cottons privilégié. Le Laurentide était inactif et offert à 216¾ en léger recul.

A Toronto, le marché a été également faible et relativement peu actif.

Une dépêche qu'on disait avoir été envoyée de Londres par Sir Thomas Shaughnessy et dans laquelle celui-ci déclarait que la Compagnie du Pacifique Canadien songeait à dépenser \$100,000,000 à part du matériel roulant, d'ici à peu de temps, a été publiée ces jours-ci dans certains journaux de notre ville; cette nouvelle a été démentie par M. I. G. Ogden, vice-président de la Compagnie du Pacifique.

Le marché a repris de la fermeté depuis avant-hier matin, tant à New-York qu'à Montréal.

* * *

La Montreal Power va annoncer tout prochainement une

nouvelle réduction du prix du gaz et de l'électricité. La réduction sera vraisemblablement pour le gaz de 5c par mille pieds cubes. Quant à celle du prix de l'électricité, elle sera la plus forte qui ait encore été consentie par la compagnie à ses clients.

Il est intéressant de noter que cette double réduction concordera avec la prochaine augmentation du dividende de la compagnie.

Au printemps dernier on se rappelle que la compagnie avait annoncé un abaissement du prix du gaz. Elle se trouvait, en quatre ans, l'avoir réduit de \$1.20 à 90c par 1,000 pieds cubes.

Au prix actuel de 7c par kilowatt-heure, la compagnie avait réduit de 100 p.c. le prix de son électricité. D'autre part, avec le nouveau dividende de 10 p.c., les actionnaires recevront exactement le double de ce qu'ils recevaient au début des réductions du prix de vente. Il semble que par ces réductions successives, librement consentis, la compagnie se mette à l'abri de toutes les critiques raisonnables et de bonne foi.

La situation du Power est plus belle qu'elle n'a pas encore été. Dans son bilan, le plus fort surplus qu'elle ait encore eu sera établi tandis que jamais ses charges fixes n'ont été aussi faibles depuis que la compagnie existe sous sa présente forme. Le pourcent des recettes nettes sur le capital-actions est de 16 p.c. contre 7.52 p.c. en 1896.

* * *

En même temps que son rapport du mois de mars, la compagnie du Pacifique Canadien vient de publier le résultat de ses opérations pour les neuf premiers mois de l'exercice en cours. Ces documents indiquent des augmentations de 16.65 pour cent dans les recettes brutes et de 11.1 pour cent dans les recettes nettes pour la plus longue des deux périodes. Le taux de progression, pendant le dernier trimestre ou pendant les trois mois d'hiver s'est assez facilement maintenu, celui du trimestre finissant le 31 décembre accusant une augmentation de 18 pour cent dans les recettes brutes et de près de 11 p.c. pour les recettes nettes.

En résumé, les résultats des opérations des neuf mois sont comme suit, avec comparaison:

	1912-13	1911-12	Augm.
Recettes brutes	\$104,065,377	\$89,346,372	\$14,719,005
Frais d'exploitation	68,896,365	57,690,999	11,205,366
Recettes nettes	\$ 35,169,016	\$31,655,373	\$ 3,513,639

Le rapport de mars est, de tous les états mensuels et précédents, celui qui présente le moins de changement. L'augmentation des recettes brutes est de 5.6 pour cent et celle des recettes nettes de 3.7 pour cent. Les chiffres sont:

Recettes brutes	\$11,111,892
Frais d'exploitation	7,256,475
Recettes nettes	\$ 3,885,416

En mars, 1912, les profits nets de la compagnie étaient de \$3,718,412 et du 1er juillet à la fin de mars, de \$31,655,373.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 23 avril	Au 30 avril
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	235	235 1/2
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	126 ex Dr	124 1/2
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	264 1/2	263 1/4
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	210	210
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	196 1/2	196
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	Ex Di. 138	Ex Div 139
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	190	194 ex div.
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	149	149
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	214 1/2	214
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	207	221
Banque d'Hochelaga	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	160xDr.	160xDr.
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	217	217
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%	226	226
Banque Internationale du Canada	1,320,439	100.00
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	244 1/4	234
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	134	132
do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%	156	156
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	75	74
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000	100.00
do do (Préférentielles)	5,002,600	24,957,813	100.00	6%	90	90 1/4
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%	75	75
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	66	66
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	15	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%	145	139 1/2
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00
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 (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	210	208
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	82 1/2	81
do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	112 1/2 ex D.	112 1/2 ex D.
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	29 1/2	29 1/4
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	92 1/4	92
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	45	44
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	50 1/4	49 1/2
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	88 1/2	86
do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	102	102
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	134	132
do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	118	118
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	60	62
do do (Préférentielles)	102	102
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	81 1/4	81
do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	121 1/2	121 1/2
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	121 1/2	122 1/2
do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	117 1/2	117 1/2
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	55 1/4	55
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	84	84
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	146 1/4	146 1/2
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	83	83
do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	67	67
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	229	225 1/2
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	140	140
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	180 1/2	179
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	115 1/2	112 1/4
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	136	132 1/2
MINES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	3.92	3.92
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%	5	5
do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%

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

LE CIMENT CANADA

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

Canada Cement Company Limited

Bureau des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.




DEUX SCIES REMARQUABLES

Les Passe-Partout CRESCENT GROUND de SIMONDS

A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS

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

Faites à Montréal. Commandez-les maintenant à votre fournisseur.

Simonds Canada Saw Company, Limited

MONTREAL,

ST. JOHN,

VANCOUVER.



Importateurs de
Glaces Epais

VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,

VERRE BRUT
(cast)

Rayé,
Armé,
etc.

Manu-
facturiers
de

MIRROIRS,

VITRES
PLOMBEES,

VITRES ORNE-
MENTEES,

GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc.

Tel. Bell, EST 430 et 3751

COIN PERREault & STE - AGATE,
MONTREAL, Can.

J. P. O'SHEA & Co.

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

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

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Qui Vendra le Plus ?

Maintenant que la vente de peinture pour le printemps est **commencée** il y a une question **pressante**.

Quel marchand de votre localité vendra le plus de peinture ?

Vous verrez que ce sera le marchand qui. vend la **meilleure** peinture et dont les **méthodes** de vente portent le plus loin.

Ce marchand, ce peut être vous. Envoyez nous une carte postale **aujourd'hui**. Nous vous prouverons notre **avancé** par retour du courrier. Puis, si vous vous y décidez nous vous enverrons promptement un stock de Peinture "Anglaise" Brandram-Henderson. Vous recevrez aussi ce qu'il faut pour aider **effectivement** à vos ventes.

Il ne vous restera plus qu'à aller de l'avant et à **vaincre**.

Nous corrodons et broyons notre **propre** Blanc de Plomb, c'est pourquoi nous pouvons mettre **autant** de Blanc de Plomb, 70% réellement garanti—dans la Peinture "Anglaise" Brandram-Henderson. A ceci on ajoute 30% de Blanc de Zinc pur. Il n'y a rien de caché soit pour vous soit pour vos clients dans la formule de la Peinture "Anglaise" Brandram-Henderson.

Vous savez exactement de quoi elle est faite, par suite ses qualités de durabilité sont **évidentes**. Ecrivez immédiatement et apprenez **tout** ce qu'il faut connaître au sujet de notre peinture et de notre offre d'Agence.

BRANDRAM-HENDERSON

LIMITED

Montreal

Halifax

St. John

Toronto

Winnipeg

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

L'ART DE VENDRE DE LA PEINTURE — L'ART DE S'EN SERVIR

En faisant sentir ainsi la nécessité possible d'avoir tel ou tel article, un client qui n'a pas d'achat à faire dira souvent: "Non, je ne pense pas faire faire des travaux de peinture ce printemps-ci, mais j'ai entendu Bob Brown dire l'autre jour qu'il allait en faire faire avant l'été".

Ou "J'ai fait peindre l'automne dernier, mais je voudrais bien que vous alliez voir mon voisin dont la maison fait tache dans le pâté de maisons".

Vous devriez garder une liste de tous ces acheteurs possibles et vous auriez aussi intérêt à procéder à toute une série de sollicitations dans la campagne qui est à proximité de votre magasin; vous devriez rendre visite à tous ces cultivateurs, à tous ceux qui tiennent maison, leur remettre des catalogues et des cigares, parler avec eux de toutes les nécessités possibles de la saison actuelle ou prochaine. C'est là un moyen de premier ordre pour concurrencer avec succès tous les solliciteurs qui cherchent à obtenir des commandes de peinture pour "compléter le chargement d'un wagon" ou pour terminer une commande de 100 livres."

Les maisons qui font affaires par la poste et les colporteurs obtiennent des commandes en demandant avec persistance aux gens d'acheter d'eux. Battez-les à leur propre jeu en demandant le premier aux cultivateurs de vous donner des commandes.

Ne vous bornez pas à solliciter les gens dont les maisons ont le plus besoin de travaux de peinture. Une bonne brochure sur la décoration d'une maison permet d'engager une conversation sur un sujet qui est cher à toute ménagère, la remise à neuf de ses peintures. On lui montre toute une variété de couleurs et on lui fait des suggestions.

Pour ce genre de sollicitation il n'est pas besoin d'une grande intelligence, ni d'une expérience consommée. Tout ce qu'il faut, c'est que le vendeur pense ou se souvienne qu'il a un effort à faire.

La moitié des gens qui ont besoin de faire faire des travaux de peinture et qui sont prêts de consentir à les faire faire, ne s'en rendent pas compte. Il suffit d'attirer leur attention sur ce fait

sultat s'obtient immédiatement; le se-et ils achètent immédiatement de la peinture. Certaines gens veillent à ce que les peintures soient toujours en bon état à l'extérieur et à l'intérieur de leur maison et ils constatent que cela leur est profitable. D'autres ne font faire des travaux de peinture que quand la nécessité les y pousse et c'est simplement parce qu'ils ne comprennent pas leur véritable intérêt. Le vendeur peut faire gagner de l'argent à ses patrons et augmenter le montant de son salaire en faisant sentir aux gens qu'il leur est avantageux de faire faire plus souvent des travaux de peinture et de faire employer de la meilleure peinture.

POUR AMENER LES CULTIVATEURS DANS NOTRE VILLE

Un jour de marché régulier est à tous points de vue un stimulant

Quiconque habite dans une ville où il y a un bon marché et à qui il arrive de passer un samedi dans une ville d'une égale importance où il n'y a pas de marché est souvent frappé de la tranquillité du dimanche. Ce contraste frappant assure aux marchands en particulier les bénéfices qu'on peut tirer de n'importe quelle agence qui attire les fermiers à la ville une, deux ou trois fois la semaine. Pour une grande ville, la journée du marché n'est qu'un incident; pour toutes les petites villes, c'est véritablement le stimulant des affaires.

Avantages mutuels

En nombre de cas, les marchands prévoyants ou les associations qui ont de l'esprit d'initiative, ont fait du bon travail en établissant des marchés, avec des jours réguliers de marché. En mettant de côté les motifs patriotiques, leur oeuvre se trouve justifiée au point de vue strictement personnel. D'abord, la création d'un marché implique des bénéfices immédiats, car elle attire à la ville des cultivateurs à des intervalles réguliers pour vendre leurs produits et pour dépenser une bonne partie de leur argent dans les magasins. En second lieu, elle amène les cultivateurs à s'habituer à considérer cette petite ville comme le centre logique du commerce et de l'in-

fluence dans le district. Le premier récond graduellement; il vient s'ajouter au premier. Tous deux assurent d'énormes bénéfices aux marchands.

Non seulement l'effort d'organisation fait par les marchands a pris la forme d'une agitation en faveur de la création de marchés municipaux, mais des entreprises intéressantes du même genre ont été commencées par les marchands eux-mêmes.

Des ventes à l'encan où tout le monde est admis

Dans une ville de la Saskatchewan où on a l'esprit d'initiative, des marchands ont organisé un système de ventes à l'encan gratuites. Ces ventes à l'encan sont effectuées le premier mercredi de chaque mois. Les marchands emploient un encanteur, et quiconque a quoi que ce soit à vendre peut l'apporter de n'importe quelle région du globe et le vendre au plus offrant sans que cette vente lui coûte un seul centin. On vend à l'encan n'importe quoi, depuis une vieille charrue jusqu'à un nouvel homestead; tout ce qu'on exige c'est que l'article à vendre soit apporté par le vendeur et non pas envoyé.

Un aimant qui attire les fermiers et aide à vendre les stocks

Par moments on remarque des offres très curieuses, les ventes amusent beaucoup et on profite souvent de bonnes occasions. Il n'y a pas d'annonce préliminaire en ce qui concerne la nature des offres. La population de tous les environs, n'ayant pas la moindre idée de ce qui sera mis en vente, est curieuse de le voir et il en résulte qu'un grand nombre de gens assistent à la vente.

Le marché mensuel, à l'encan, aide le commerce, et de plus détermine les cultivateurs à prendre l'habitude de se rendre en ville régulièrement.

Il arrive parfois que les marchands eux-mêmes mettent en vente certaines de leurs marchandises, qui sont adjugées aux criées, à des prix d'occasion, ce qui aide à liquider les vieux stocks.

Quelle que soit la concurrence, les torts qu'elle peut causer sont plus que contrebalancés par les bénéfices; de plus, ce plan sert à promouvoir un esprit d'unité et de coopération parmi les hommes d'affaires.

(A suivre)



Le Grand "P" est pour la PEINTURE Le Petit "P" pour le PROFIT

et la hauteur relative des deux lettres représente la valeur relative de la peinture et du profit pour votre commerce, M. le Marchand.

La peinture que vous vendez a une importance beaucoup plus grande pour votre succès que le profit qu'elle vous rapporte. Le profit fait à perte de clientèle a tôt fait de ruiner un commerce—chaque vente doit représenter une grande valeur et donner de la satisfaction.

C'est la qualité que votre client demande—et vous ne serez jamais à même de faire un profit sur la peinture, après la première vente, si la qualité de cette peinture ne ramène pas l'acheteur au magasin. Les ventes isolées n'établissent jamais un commerce de peinture ayant quelque valeur. Ce sont les commandes renouvelées qui vous rapportent du profit.

Les Peintures Martin-Senour—ligne complète de peintures pour tous les usages—sont celles qui ramènent au magasin les acheteurs, leurs amis et leurs voisins. Elles procurent aussi de bons profits. Alors, à quoi bon gaspiller du temps avec des peintures de qualité inférieure ?

Écrivez aujourd'hui au sujet de l'agence et commencez à faire du profit sur les peintures qui provoquent des ordres de renouvellement.

The MARTIN-SENOUR Co., Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



M. LE MARCHAND

Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandable que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les autres Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas de Supérieurs. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGAUX, mais un peu plus cher que ses INFERIEURS.

Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériel à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.

NOS MARCHANDS REALISENT \$1.00 DE PROFIT PAR CARRE.

Nous ne confions la vente du "WHILE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville.

Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.

Dominion Roofing Co., Limited

TORONTO, ONT.

Wm. GRAY SONS & CAMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.



TOITURE

Matthy's



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

(Ferrermerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Le marché est très ferme en ce moment; on éprouve beaucoup de difficultés à se procurer des marchandises depuis quelque temps; les commandes sont très importantes pour le printemps en ce qui concerne la construction et l'agriculture. En raison des déménagements, le mouvement d'affaires est plus prononcé ces jours-ci, plusieurs vapeurs sont arrivés ici, apportant de bonnes cargaisons, surtout des tôles. Les collections sont en général un peu meilleures. A la ville comme à la campagne, les apparences sont en faveur d'une activité plus grande encore cette année que l'an dernier.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 15% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 15%.

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

¼	100 pieds	6.00
⅜	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
4	100 pieds	109.00
3½	100 pieds	92.00

Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

¼	100 pieds	6.00
⅜	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3½	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.
Tuyaux galvanisés: ¼ à ¾ pouce, 48 p.c.; ½ pouce, 50 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2½ pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3½ pouces	100 pieds	15.55
4 pouces	100 pieds	19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse	1.00
suivant qualité.	
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)	
Au coke — Lydbrook ou égal	
IC. 14 x 20, base	bte 4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)	
Au Charbon—Terne-Dean ou égal	
IC. 20 à 28	bte 8.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)	
(Caisse de 560 lbs.)	
XX, 14 x 60, gauge 26 lb.	0.07 0.07½

Feuilles étamées

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

Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.75; 60 feuilles, \$5.00.

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24	2.65
26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur de

Gorbals		Queens Head		Lis
Best	Comet	Head		
28 G	4.50	3.95	4.50	4.25
26 G	4.30	3.50	4.30	4.00
22 à 24 G	3.85	3.45	3.85	3.50
16-20	3.75	3.20	3.75	3.40

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

Apollo

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

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

MUNITIONS CANADIENNES POUR SPORTMEN CANADIENS

Toujours
recommandables



Destructeurs
de Gibier

EXIGEZ LE GRAND

"D"

DOMINION CARTRIDGE CO.,

Montréal, P. Q.

Verre à Vitres

Le meilleur est le moins cher !

Nous offrons du VERRE ANGLAIS fait dans notre propre usine.

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

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

Demandez les catalogues illustrés et les listes de prix à

PILKINGTON BROS., Limited

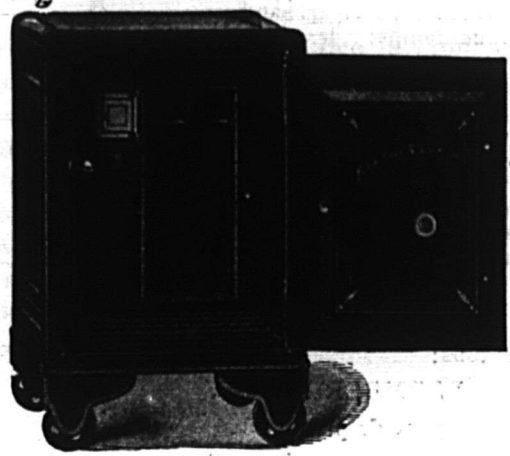
Ruelle Busby - - - Montréal

— AUSSI A —

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

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

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



Ecrivez-nous pour tous renseignements à ce sujet.

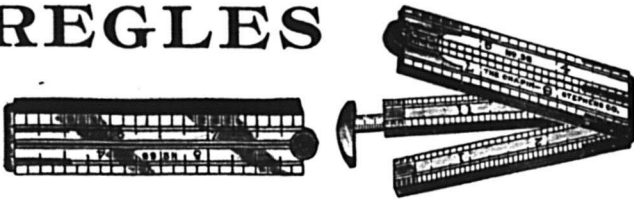
J. A. YOUNG, J. E. BEDARD, & A. E. F. EGGLETON

THE CANADIAN YORK SAFE CO'Y

HAMILTON, Ont.

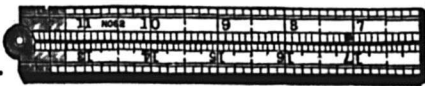
SHERBROOKE, Qué.

REGLES



Plus de 200 Styles.

La meilleure qualité.



THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY

PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH HDWE. CO., LTD., Agts., MONTREAL, CANADA.



CHAUDIERE HYGIENIQUE

Pour les déchets.

L'illustration ci-contre montre notre Chaudière Hygiénique Perfectionnée, pour les déchets. Elle est de la même grandeur et a la même forme que le bassin de cabinet le plus perfectionné.

Le couvercle ferme hermétiquement et ne laisse pas s'échapper la moindre senteur. Elle devrait se trouver dans tous les foyers.

**CANADA WIRE &
IRON GOODS CO.**
Hamilton, Ont.



Ouvrez un Rayon de Clôtures Métalliques d'ornement qui vous rapportera.

Tenez une ligne de clôtures qui satisfasse sûrement et longtemps vos clients, de clôtures qui non seulement protègent mais embellissent la propriété, de clôtures qui ne peuvent qu'augmenter le chiffre d'affaires à votre magasin. Telles sont

Les Clôtures Ornementales "Peerless"

Chaque support est fait de fil de fer solide, rigide qui ne cédera pas. Cette clôture est faite de fil de fer galvanisé et de plus on revêt ce fil d'une couche de peinture d'émail à base de zinc, ce qui la protège le mieux possible contre la rouille. La Clôture Peerless est facile à fixer et gardera sa forme pendant des années. Nous fabriquons aussi toute une ligne de portes métalliques ornementales.

Demandez par lettre notre proposition aux Marchands

Voyez notre brochure contenant nombre de magnifiques suggestions pour pelouses, parcs, cimetières et... Informez-vous aussi de nos clôtures et portes métalliques pour fermes.

The Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.
WINNIPEG, MAN. HAMILTON, ONT.

Nous cotons:
 Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.
 Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.
 Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, $\frac{3}{4}$ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.
 Boulons à machine, $\frac{3}{4}$ pce et au-dessous 60c.
 Ball 100 lbs. 11.20
 Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57 $\frac{1}{2}$ c.
 Boulons à lisse, $\frac{3}{4}$ 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 carrés 4c la lb. de la liste
 Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
 La broche barbelée est cotée \$2.42 $\frac{1}{2}$ les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.60
 Fer galvanisé 2.80

Broches pour poulaillers

$\frac{1}{2}$ x 20 x 30" 4.10
 $\frac{1}{2}$ x 30 x 36" 4.75
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 24" 5.00
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 30" 6.30
 L'escompte est de 50 et 10 p.c. sur la liste.
 $\frac{1}{2}$ x 20 x 24" 3.40
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:
 No 9 les 100 lbs. 2.30
 No 12 les 100 lbs. 2.45
 No 13 les 100 lbs. 2.55
 Poli brûlé:
 No 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

La demande est faible.
 Nous cotons net:
 Marché très ferme.
 No 13, \$2.40; No 14, \$2.45, et No 15, \$2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

$\frac{1}{2}$ pouce 100 livres 2.40
 $\frac{3}{16}$ 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, \$1.55 par rouleau de 100 pieds.

Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.
 Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
 A valises 80 et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.
 A tapis, bleues 80 p.c.
 A tapis, étamées 80 et 15 p.c.
 A tapis, en barils 40 p.c.
 Coupées bleues, en doz. 75 et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.
 Coupées bleues et $\frac{1}{4}$ p-santeur 60 p.c.
 Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.
 A chaussures, en doz. 50 p.c.
 A chaussures, en uqts 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, \$2.60 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:
 Neverslip crampons, $\frac{1}{2}$ le cent 3.80
 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 2.40
 Neverslip crampons $\frac{1}{2}$, le cent 2.60
 Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80
 Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00
 Neverslip crampons $\frac{3}{8}$, le cent 2.20
 Fer à neige, le qrt 4.15 4.40
 New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60
 Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75
 Featherweight No 0 à 4 5.75
 Fers assortis de plus d'une grandeur au baril. 10c à 25c extra par baril.

Chaînes en fer

Très ferme.
 On cote par 100 lbs.:
 $\frac{3}{16}$ No 6 10.00
 $\frac{3}{16}$ exact 5 8.50
 $\frac{3}{16}$ full 5 7.00
 $\frac{1}{2}$ exact 3 6.50
 $\frac{1}{2}$ 6.50
 $\frac{5}{16}$ 4.40
 $\frac{3}{8}$ 3.90
 $\frac{7}{16}$ 3.80
 $\frac{1}{2}$ 3.70
 $\frac{9}{16}$ 3.60
 $\frac{3}{4}$ 3.40
 $\frac{7}{8}$ 3.30
 1 3.30
 $\frac{1}{8}$ 3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de
 Tête plate, acier 85 10 p.c.
 Tête ronde, acier 80 10 p.c.
 Tête plate, cuivre 75 10 p.c.
 Tête ronde, cuire 70 10 p.c.
 Tête plate, bronze 70 10 p.c.
 Tête ronde, bronze 65 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c.

Fanaux

Nous cotons:
 Wright No 3 doz. 8.50
 Ordinaires doz. 4.75
 Dashboard C. B. doz. 9.00
 No 2 doz. 7.00
 Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

Nous cotons:
 Royal Canadian doz. 47.75
 Colonial doz. 52.75
 Safety doz. 56.25
 E. Z. E. doz. 51.75
 Rapid doz. 46.75
 Paragon doz. 54.00
 Bicycle doz. 60.50

Moins escompte de 20 p.c.

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

METAUX**Antimoine**

Le marché est sans changement, \$10.75 à \$11.00.

Fonte

Nous cotons:
 Carron Soft 25.50
 Clarence No 3 24.50

Fer en barre

Plus ferme.
 Nous cotons:
 Fer marchand base 100 lbs. 2.15
 Fer forgé base 100 lbs. 2.30
 Fer fini base 100 lbs. 2.40
 Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40
 Feuillard mince $1\frac{1}{2}$ 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 2.25
 Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.25
 Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.95
 Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.10

Cuivre en lingots

Le marché est fort.
 Nous cotons \$19.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 27c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: 55c à 55 $\frac{1}{2}$ c les 100 livres.
 Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

Plomb en lingots

Plus fort.
 Nous cotons: \$4.95 à \$5.20.

Zinc en lingots

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

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

Ferme.
 Nous cotons au gallon, prix nets: huile le bouillie 62c, huile crue 59c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:
 Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

Blanc de plomb

Marché très ferme, à la hausse.
 Blanc de plomb pur 8.25



FAITES PREPARER VOS PLANS DE CONSTRUCTIONS PUBLIQUES
OU PRIVEES, PAR

P. L. W. DUPRE & CIE.,

CONSTRUCTEURS ET EXPERTS EN ARCHITECTURE

567 AVE. DELORIMIER, MONTREAL. — Tél. La Salle 437

Demandez notre Catalogue "The Progress".

CLOTURE ORNEMENTALE



en fer de la Home Fence Co., U.S.A., de 50c le pied
en montant. 100 modèles différents. Barrières d'en-
trée, sièges de parterre, vases pour fleurs, grillage
en broche et en fer pour châssis, etc.

Donnez vos commandes immédiatement afin d'être servi dans
le courant du mois de mai.

P. L. W. DUPRE & Cie.,

567 AVE. DELORIMIER. Tél. La Salle 437.



L'arrosoir automatique perfectionné
à air comprimé le Meilleur et le
Moins Cher au ourd'hui sur le
marché.

Sert à arroser les Patates, les Ar-
bres, les Plantes, le Bétail, etc.,

à Blanchir à la Chaux.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE
ET NOS PRIX.

Cavers Bros.

16 MAIN STREET

GALT, ONT.



L'ESCABEAU "HERCULES"

Le vendeur le plus populaire sur le
marché.

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

Satisfaction garantie.

Demandez le catalogue illustré "D."

The Stratford Manufacturing Co., Limited. Stratford Ont.

Agence à Montréal, 448 Rue St-Paul.

La ligne qui donne une bonne réputation

Les détaillants avisés de toutes les parties de
Puissance trouvent satisfaction et profit à
tenir

LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL

C'est la marque que depuis plus de quarante
ans a arboré le drapeau dans tous les pays du
monde — ces vernis ont l'approbation des
marchands, architectes, peintres et décora-
teurs les plus judicieux et les plus en vue.

Chaque bidon est garanti, contenir une bonne
mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO., LTD. TORONTO - WINNIPEG

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité

NEW-YORK
BERLIN

CHICAGO
BRUXELLES

LONDRES
MELBOURNE

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

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

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,
MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

La Baratte "Favorite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes "Favorite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

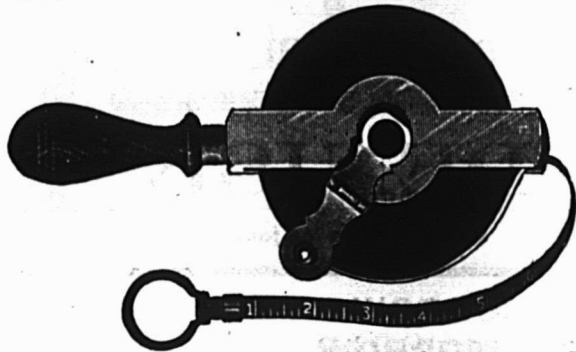
Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à-vis des autres marchands si vous ne vendez pas la "Favorite" de MAXWELL.

DAVID MAXWELL & SONS,

STE - MARY'S, ONT.

AGENCE A MONTREAL - - 446-448 RUE ST-PAUL.



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

REGLES ET GALLONS DE MESURE

LUFKIN

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

CATALOGUE SUR DEMANDE.

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

Blanc de plomb No 1	7.60
Blanc de plomb No 2	7.40
Blanc de plomb No 3	6.95
Blanc de plomb No 4	6.75

Pitch

Nous cotons:

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

Peintures préparées

Nous cotons:

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

Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.

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

Vert de Paris pur

Nous cotons:

Parils à pétrole	0.00	0.19
Drum de 50 à 100 lbs.	0.00	0.20½
Drum de 25 lbs.	0.00	0.20½
Boîtes de papier, 1 lb.	0.00	0.22½

Boîtes de fer-blanc, 1 lb.	0.00	0.23½
Boîtes papier, ½ lb.	0.00	0.24½
Boîtes fer-blanc, ½ lb.	0.00	0.25½

Câbles et cordages

Best Manilla	base lb.	0.00	0.17
British Manilla	base lb.	0.00	0.13
Sisal	base lb.	0.00	0.12
Lath yarn simple	base lb.	0.00	0.12
Lath yarn double	base lb.	0.00	0.12½
Jute	base lb.	0.00	0.11
Coton	base lb.	0.00	0.25
Corde à châssis	base lb.	0.00	0.34

Papiers de Construction

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

Charnières (couplets) No 840

1½ pouce	0.67
1½ pouce	0.75
2 pouces	0.81
riels, sur char	2.10
2½ pouces	0.92
2½ pouces	1.07
3 pouces	1.30

Nos 800 et 838

1 pouce	0.32
1½ pouce	0.37
1½ pouce	0.48
1½ pouce	0.59

2 pouces	0.67
2½ pouces	0.76
2½ pouces	0.81
2½ pouces	0.95
3 pouces	1.07
3½ pouces	1.49
4 pouces	2.12

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

FERRAILLES

	La lb.
Cuivree fort et fil de cuivre	0.00 0.11
Cuivre mince et fonds en cuivre	0.00 0.09
Laiton rouge fort	0.00 0.10
Laiton jaune fort	0.00 0.08
Laiton mince	0.00 0.06
Plomb	0.02½ 0.02½
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 0.00

PLATRE

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

TORONTO
Gendron
CANADA
 TRADE MARK
 REG.

MANUFACTURIERS DE

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



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

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



**COURROIES
 MAPLE-LEAF**

Copie d'un Témoignage de
W. G. BARNES, Green River, Ont.
 SCIERIE MÉCANIQUE

En reponse aux questions que vous nous avez adressées dernièrement, nous vous dirons que les courroies sont arrivées en excellent état et nous donnent entière satisfaction ainsi que celles dont nous nous servons depuis un certain nombre d'années.

DOMINION BELTING CO., LTD.
 10 rue St-Jean - Montréal

Théâtre National Français

Semaine du 5 Mai 1913

"DENISE"

Matinée tous les jours.

**VIS MORROW
 NOIX MORROW
 FOREUSES MORROW**

Il n'y a rien de mieux fait nulle part. Insistez pour que votre fournisseur vous donne les articles fabriqués par "Morrow".

THE JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LTD.
 Ingersoll, Ont.

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 25 avril, la ville a émis 101 permis de construire au coût total de \$716,139 pour les nouvelles constructions, et de \$53,616 pour les réparations.

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

Quartier	Coût
Hochelaga	\$15,276
St-Denis	26,955
Papineau	8,505
Duvernay	130
Emard	9,860
St-Georges	501,550
St-Paul	3,200
Notre-Dame de Grâce	61,915
Laurier	91,390
Rosemont	3,300
St-Henri	5,650
Sté-Anne	1,000
St-Gabriel	3,000
St-Marié	1,424
Delormier	50
St-Louis	20,200
St-Joseph	13,000
Lafontaine	350
Sté-Cunégonde	300

St-Laurent	400
St-Jean-Baptiste	800
St-Jacques	100
Total	\$769,755

Rue Déséry, quartier Hochelaga; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Durocher, A., 378 Déséry.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 5 maisons, 15 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Bélanger, O., 680 St-Hubert.

Rue Girouard, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,600. Propriétaire, Bélanger, Henri, 1397 Papineau.

Rue Buller, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Cloutier, Ph., 103 Buller.

Rue Kensington Ave, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,200. Propriétaire, Masson, Wm., 366 Kensington Ave.

Rue Valois, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Imperial Stove Works Ltd., 317 Visitation.

Ave Addington, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Lachapelle, F., 2589 St-Hubert.

Rue Roberval, quartier St-Paul; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Meloche, J. W., 107 Roberval.

Rue Beaulieu, quartier St-Henri; 2 maisons, 6 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Valiquette, F., 100 St-Martin.

Rue Prud'homme, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Deslauriers, Wm., 238 Ave Notre-Dame de Grâce.

Rue Mazarin, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Brady, Jos., 922 Ave Papineau.

En arrière de 717 Cadieux, quartier St-Louis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Garshyon, O., 20 Vallée.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Legault, David, 2935 St-André.

Rue De Gaspé, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Larivé, E., 3120 St-Dominique.

4ème Ave, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Vincent, Henri, 339 Bréboeuf.

Rue Hamilton, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, Harrison, J. R., 250 Ave Riel, Verdun.

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures
et Vernis, Huiles, Vitres, Matériaux
de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT.



NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter ; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles de Printemps est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L. H. HEBERT & CIE., LIMITEE.

IMPORTATEURS

297 et 299, rue St-Paul, --- MONTREAL.

Rue Wilson, quartier Notre-Dame de Grâce; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$21,000. Propriétaire, Art. Cloutier, 245 Ave Kingston.

Rue Harbour, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Stroud, Frank, 2636 Frontenac.

Rue Mill, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Ogilvie Flour Mills Co., Carré Youville.

Ave Buller, Mile-End, quartier Laurier; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Lazarus, J. et Swartz, M., 138 Colonial.

Rue Ste-Catherine et Peel, quartier St-Georges; 1 maison, bureaux, 10 étages, 1e classe; coût prob. \$500,000. Propriétaire, Island Land Co., 80 St-Frs-Xavier.

Rue Préfontaine, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,900. Propriétaire, Lappa, F. F., 204 Nicolet.

Rue Bordeaux, quartier Papineau; 3 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Dubuc, S. A., 1055 Cartier.

Ave Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Blais, Jos., 138 Delinelle.

Rue St-Girard, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Chevalier & Frère, 3282 St-Hubert.

Rue St-André, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Laporte, Aug., 812 Rivard.

Rue Beaulieu, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, Legault, Zénon, 218 Mazarin.

Rue D'Aragon, quartier Emard; 2 maisons, 6 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, Legault, Z., 218 Mazarin.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 1 maison, 1 refuge, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$48,340. Propriétaire, Rév. Geo. E. Piché, Bernard et Waverley.

Rue Roy et Cadieux, quartier St-Louis; 1 maison, 2 magasins, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, L. Fineberg, 62 St-Jacques.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, J. A. Courchesne, 1815 De Châteaubriand.

Rue Parthenais, quartier St-Denis; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Jos. Baillie, 79 Dufresne.

Rue St-Martin, quartier St-Joseph; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$12,000. Propriétaire, Jos. Bonhomme, 200 Guy.

Rue St-Charles, quartier St-Gabriel; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, P. Grégoire, rue St-Charles.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, D. Graham, 361 St-Zotique.

Boul. Décarie, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$14,000. Propriétaire, A. Savard, 460 Gilford.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, O. Marneau, 1284 St-Valier.

Boul. Rosemont, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, David Robb, 1200 Berri.

Rue Bellechasse, quartier Laurier; rép. 1 maison, 1 manufacture, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$30,000. Propriétaire, Catelli & Cie Ltée, Bellechasse et Henri Julien.

Rue St-Urbain, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, E. O. Heatley, 2082 St-Urbain.

Rue Notre-Dame, quartier St-Henri; rép. 1 maison, 6 logements; coût prob. \$1,400. Propriétaire, O. Létourneau, 1893 Notre-Dame Ouest.

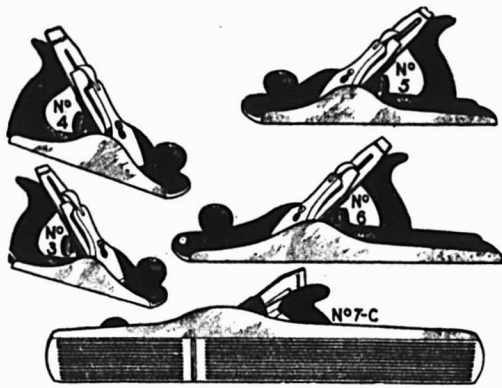
Rue Joliette, quartier Hochelaga; rép. 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,746. Propriétaire, A. Gosselin, 407 Joliette.

Rue Beaubien, quartier Laurier; rép. 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Jos. Roussel, 579 De Gaspé.

Rue Casgrain, quartier Laurier; rép. 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,600. Propriétaire, E. Cochroni, 692 Casgrain.

Rue McGill et Notre-Dame, quartier St-Joseph; rép. 1 maison, 1 magasin, 5 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Wilson Estate, 17 Pl. d'Armes.

Rue Burnside, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 1 logement, 3½ étages, 2e classe; coût prob. \$1,300. Propriétaire, E. Severs, Ch. 20, 55 St-Frs-Xavier.



Faits dans notre Manufacture du Canada.

Stanley Tools

Le Rabot en Fer "BAILEY" est le Modèle du Genre depuis plus de Quarante Ans et s'est toujours maintenu au premier rang.

Nous sommes les seuls manufacturiers du Rabot "BAILEY".

Le nom de "BAILEY" et le numéro apparaissent fondus sur la partie inférieure de chacun de ces Rabots, et le nom de "STANLEY" est estampé sur chaque lame.

Insistez toujours pour que vos commandes de rabots soient toujours exécutées en Rabots faits par la Stanley Rule & Level Company, et comportent une garantie dont répond une Compagnie qui manufacture depuis plus d'un demi-siècle des outils de Charpentiers et de Menuisiers.

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

Notre ligne de Poêles "Tortue"

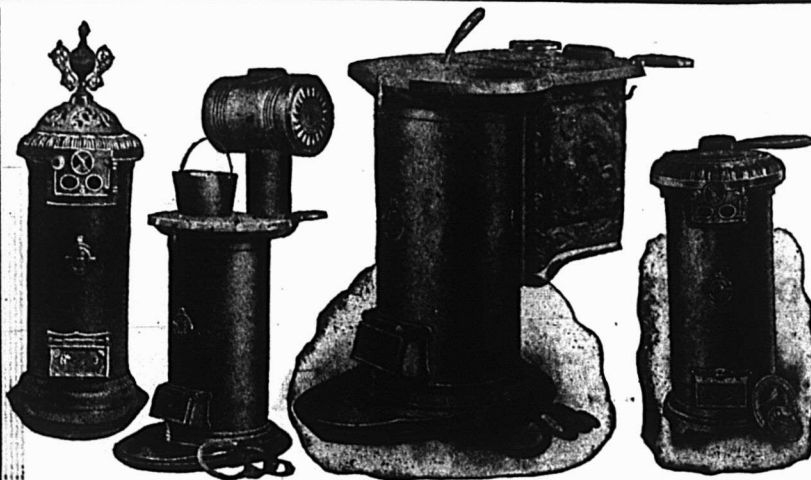
est complète sous tous les rapports.

La plus récente addition est le No 4 avec un grand fourneau en acier.

Si vous ne tenez pas déjà les poêles, nous espérons que vous admettrez l'opportunité de vous procurer des échantillons de ceux-ci. Il vous sera profitable de les avoir en magasin.

Ecrivez-nous pour les prix et autres informations.

The Jas. Smart Mfg. Co., Limited,
BROCKVILLE, Ont.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX.

(Suite de la page 35)

Cessions de biens

Montréal—Canadian Cap Mfg. Co., assemblée des créanciers le 5 mai; Gamelin, J. N., quincaillerie.

Nicolet — Crépeau, H. M., à V. Lamarre, meubles.

Roxton Pond—Brun, A. H., hôtel, Ste-Dorothée—Cousineau, Aldéric, négociant.

Nouvel associé

Montréal—Wear Best Clothing Mfg. Co., Aaron Levine accepté comme associé sous la même raison sociale.

Succursale de banque

Notre-Dame de Grâce—La Banque de Montréal ouvre une succursale.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES, DURANT LA SEMAINE TERMINEE LE 26 AVRIL 1913

Ventes

J. N. Perron à Théo. Naud, Grand-Mère; Shawinigan Water and Power Co. à C. E. Lymburner, Shawinigan Falls; Eugène Touzin à Edouard Dubé, Shawinigan Falls; Dame Urbain Villeneuve à Joseph St-Pierre, Shawinigan Falls; Arthur Provencher à Francis Masse, Trois-Rivières; Pierre Grenier à Jos. de Repentigny, Trois-Rivières; L. H. Pelland à Z. Forest et alias, Trois-Rivières; Sévère Descoteaux à Eucher Masse, Trois-Rivières; Téléphore Trotter à J. Uld. Girard, Trois-Rivières; Adam Gélinas à Ovila Gour, Trois-Rivières; J. J. Brosseau à L. Deguire et alias, Shawinigan Falls; Adolphe Garneau à John Hill, Trois-Rivières; J. F. Boulais et alias à Germain & Frère, Trois-Rivières; Canada Realty Co. à A. H. Smith, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Guibert Smith, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Bertha Byette, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Adolphe Dupuis, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Petrus de Pessemmer, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Jos. Francoeur, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Ovila Deschamps, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Emile Lauzière, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à P. F. Gibbons, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Berthe Tremblay, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Clothilde Tremblay, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Angéline Labossière, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à William Couture, Shawinigan Heights; Charles H. Gélinas à Max. Guillemette, Yamachiche; Max. Guillemette à Hector Caille, Yamachiche.

Obligations

Henri St-Cyr à J. H. Biermans, Shawinigan Falls; Ulric Perrault à Cie Imprimerie et d'Immeubles, Shawinigan Falls; Vve Narcisse Lamy à Joseph Pouliot, Shawinigan Falls; Edmond Vincent à Jos. Lamontagne, Shawinigan Falls; Charles Dion à Camille DeGrandmont, Trois-Rivières; Germain & Frère à J. E. Hétu, Trois-Rivières; Joseph

Lessard à La Caisse Hypothécaire, Trois-Rivières.

Transport

Edouard Courteau à J. L. Marchesault, Shawinigan Falls.

Testaments

Dalila Dufresne à Léandre Langevin, Shawinigan Falls; Adèle Clément à J. N. Cossette, Trois-Rivières.

Contrat de mariage

Frs. Gendron à Vve Nap. Darveau, St-Elie; Philias Bourque à Vve Jérémie Tétreault, Trois-Rivières.

Hypothèque

Antonio Dubé à Exilda Massicotte, Trois-Rivières.

Donation

Raphaël Duchaine à Louis Duchaine, St-Mathieu.

Jugements

Paul Doucet vs Jos. Bédard, Mont Carmel, \$11.00; J. W. Boisvert vs Jos. Lespérance, Shawinigan Falls, \$55.70; Trefflé Marcotte vs Edouard Côté, Shawinigan Falls, \$12.86; Trefflé Marcotte vs Urbain Villeneuve, Shawinigan Falls, \$31.17; Trefflé Marcotte vs Ephrem Desaulniers, Shawinigan Falls, \$28.03; Trefflé Marcotte vs Eliakim Desaulniers, Shawinigan Falls, \$34.36; Alfred Rivard vs Jos. Thiffault, Ste-Thècle, \$18.44; J. B. Loranger vs Art. Duval, Cap Madeleine, \$49.00; Adrien Desroches vs Adrien Lampron, Grand-Mère, \$69.00.

INVENTIONS NOUVELLES

MM. Marion & Marion, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U., fournissent la liste suivante de brevets canadiens obtenus cette semaine par leur entremise.

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

Nos.

147.437 — Abbé Guillaume L. Daney, Pessac (Gironde), France. Extincteur d'incendie.

147.445 — Colin N. Bennett, Penzance, Ang. Vues cinématographiques en couleurs.

147.461 — MM. J. Rochais et I. Anken, Genève, Suisse. Machine pour rateller et charger le foin ou autres luzernes.

147.501 — Attilio Erlotti, Puteaux, France. Roues, poulies et autres articles de ce genre.

147.521 — Wilfrid Labelle, Montréal, Qué. Outil de plâtrage.

Demandez une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

LA LOI LACOMBE**Employés**

Brousseau, Jos. C. Beaudoin
Ewing, J. W. J. B. Duford
Charlebois, Ovide Dom. Laundry Co.
Ulric Chamberland A. A. Chamberlain
Jos. Louis Marchand . . . "La Patrie"
E. M. Mitchell Wm. Galbraith Sons
Joseph Schiller . . . Ville Maisonneuve
Jos. A. Tétrault . . . Honoré Boulanger
Wildblood C. P. R. Co.

Employeurs**Ventes par les Shérifs**

Du 3 au 10 mai inclusivement

District de Beauce

—Hubert Couture vs Pierre Gosselin. Un emplacement situé en la paroisse de St-Maxime de Dorchester, faisant partie du No 735B, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Maxime, le 6 mai 1913, à 1 heure p.m.

District de Kamouraska

—Pierre Michaud vs Dame Alice Dumont.

Un emplacement situé au premier rang du canton Viger, dans la paroisse de St-Epiphanie, connu sous le No 20B du cadastre officiel du comté de Témiscouata, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Epiphanie, le 7 mai 1913, à 11 heures a.m.

District de Montmagny

—Gaudias Coulombe vs Delphin Bernier.

1° Un terrain faisant partie du No 454.
2° Un terrain à bois faisant partie du No 772, avec un moulin à scie et tous les accessoires dessus construits.

3° Un terrain situé dans le 2e rang de la paroisse du Cap St-Ignace connu comme étant le No 456A, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse du Cap St-Ignace, le 6 mai 1913, à 10 heures a.m.

District de Montréal

—Moïse Berthiaume vs Emile Magnan.

Un emplacement connu comme le numéro 288 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de Ste-Marthe, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Marthe, le 8 mai 1913, à 11 heures a.m.

—H. Brouillet vs F. X. Roy.

Un emplacement désigné sous le No 1 de la subdivision officielle du lot No 1, aux plan et livre de renvoi officiels du village incorporé de la Côte St-Louis, avec les bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif, le 8 mai 1913, à 10 heures a.m.

—H. Emond, L. Lacombe et J. Charbonneau vs Delphis Morel.

Deux lots de terre ayant front sur la rue Parthenais et portant les Nos 6 et 7 de la subdivision officielle du lot No 11 sur les plan et livre de renvoi officiels du village de la Côte Visitation, avec les bâtisses dessus construites.

Vente au bureau du shérif, le 8 mai 1913, à 11 heures a.m.

District de Saguenay

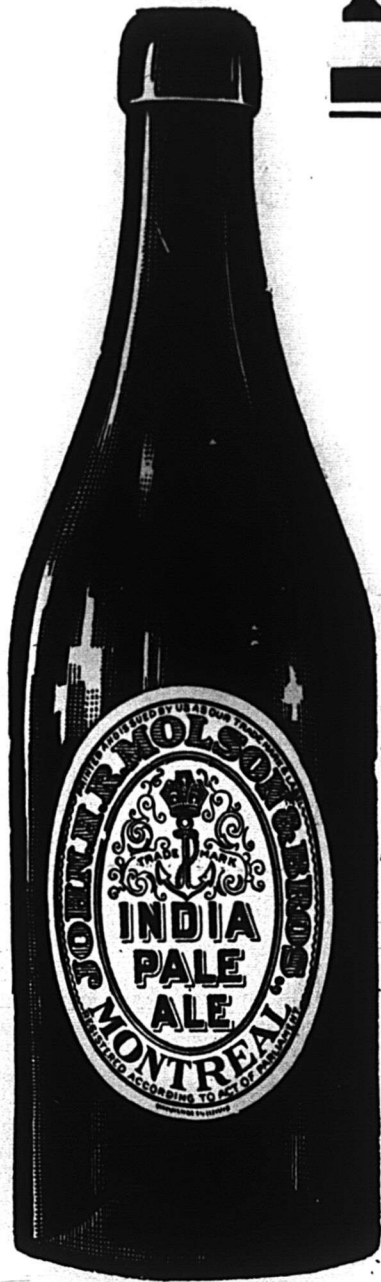
—Sir Rodolphe Forget, M. P., vs Arthur Forget.

1° L'immeuble connu sous le nom de Baie St-Paul Woollen Mills Co., avec un pouvoir d'eau décrit comme suit.

Un lopin de terre de figure irrégulière, pouvant contenir un arpent de superficie, composé d'une partie du lot de terre portant le No 1097 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de la Baie St-Paul, avec une bâtisse en

La Bière Populaire

MOLSON



Est celle que veut le Con-
sommateur; donnez-la lui.

La vente de cette BIÈRE
excède celle de toutes les
autres marques réunies.

Brassée à Montréal depuis

126 ANS.

Vins et Liqueurs

UNE GRANDE CONVENTION DES COMMERÇANTS D'ONTARIO

Une des plus grandes assemblées des commerçants en vins et liqueurs et des hôteliers de la province d'Ontario s'est tenue le 10 du dernier mois à Toronto. La convention s'est tenue dans le but de resserrer les relations des membres de l'Ontario Licensed and Allied Trades Association, et de perfectionner l'organisation pour opposer plus de résistance, par une union plus étroite, aux empiètements insidieux du parti de la tempérance absolue dans la province.

La salle St-George était absolument trop petite pour contenir les douze cents membres de l'Association qui s'étaient rassemblés pour assister à la convention; on dut se rendre à la salle de l'Association, rue Yonge; cette salle suffit à peine. Les délégués venaient de toutes les parties de l'Ontario. Le gros bon sens et de bonnes méthodes d'affaires, voilà quelle fut la caractéristique des débats; on commença par nommer un comité pour s'occuper de l'amélioration des conditions et d'obtenir du gouvernement qu'il donnât franc jeu aux commerçants. Au cours des délibérations tous les délégués se montrèrent très enthousiastes et les orateurs furent tous très applaudis.

M. J. K. Paisley, président de l'Association, déclara en ouvrant les débats, qu'il n'y avait pas une seule des personnes présentes qui ne fût intéressée au plus haut point à la législation visant la réduction des droits et des privilèges de la corporation. Le discours de M. Paisley fut bref mais plein de paroles sensées. Il déclara qu'il était inutile de dissimuler le fait que la corporation allait traverser une crise plus ou moins grave et qu'elle allait se trouver en présence d'une organisation très puissante qui dépensait de l'argent à profusion pour faire disparaître leur commerce ou tout au moins le réduire au minimum. Il était temps de prendre une attitude plus agressive pour préserver leurs propres intérêts. Les paroles de M. Paisley furent très chaleureusement applaudies.

M. James averson, C.R., représentant légal de l'Association, parla ensuite et parla d'une manière précise des conditions actuelles du commerce des liqueurs et des difficultés législatives et extérieures auxquelles il se trouvait en butte.

Il y a près de vingt ans, dit-il, que l'Association a été formée. Elle le fut à l'occasion du plébiscite proposé par Sir Oliver Mowat. En cette occasion, les marchands purent faire preuve d'union. Cette attaque fut suivie du plébiscite de la Puissance puis par un referendum soumis par l'Hon. G. W. Ross, alors premier-ministre de la province et depuis ce temps-là, le commerce des liqueurs a été constamment attaqué.

La raison de la convocation de cette convention était que les marchands avaient été poussés en quelque sorte dans un coin et étaient en danger de perdre un peu de la vigueur et du bon esprit d'entente qui avaient marqué auparavant leur résistance à l'agression. De toutes les attaques qui avaient été dirigées contre les débitants de liqueurs, l'option locale était la plus sérieuse. Ceci prouvait combien il est nécessaire de prendre le taureau par les cornes et l'empêcher, si possible, toute nouvelle législation tracassante. Si le parti de la tempérance, aidé par le gouvernement, continuait à faire des progrès suivant la

même échelle que jusqu'à présent, d'ici à quelques années, il ne resterait plus une seule licence dans la province. Le vote de l'option locale a causé de grosses pertes à ceux qui ont placé de l'argent dans ce commerce.

Comment faire face à cet état de choses? Rien qu'en présentant un front ferme et uni. Il n'était pas juste que des gens qui se considéraient en sécurité encore pour quelques années refusassent de venir au secours de ceux qui étaient presque immédiatement menacés. La résistance individuelle à l'attaque unie de l'Alliance serait inutile. Il faut un effort combiné, sans quoi on ne produira aucun effet.

M. Haverson traita ensuite la question de l'acte de Tempérance du Canada, connu aussi sous le nom d'"Acte Scott", qu'on remettra en vigueur dans divers pays. Cet acte, dit-il, est très ancien, mais dans l'intervalle, pendant lequel il est tombé en désuétude, il a été amendé et amplifié de telle sorte que c'est à présent pratiquement un nouvel acte.

Qui aurait pensé que la population de l'île de Manitoulin aurait adopté de reprendre cette arme du parti de la tempérance?

Une autre grave question pour le commerce c'est le refus du gouvernement d'accorder des licences quand un règlement en faveur de l'option locale avait été annulé. A ce sujet, l'orateur suggéra d'une manière pratique et pleine de bon sens qu'il vaudrait mieux dépenser l'argent requis pour l'annulation d'un règlement d'option locale par les tribunaux en travaillant tout de suite à la faire rejeter légitimement.

La réduction des licences est encore une autres difficulté que le commerce a à surmonter. Cette réduction est surtout à la merci des conseils municipaux.

M. Haverson cita comme exemple le cas de Fenelon Falls. Le parti de la tempérance absolue n'était pas assez fort pour faire adopter un règlement d'option locale, mais il s'arrangea pour faire élire un conseil de tempérance qui commença par réduire le nombre des licences de 3 à 1. Par bonheur on put prouver que le règlement n'était pas valable et il fut annulé.

Burleigh et Anstruther, cependant, ne furent pas aussi heureux.

En concluant, l'orateur fit remarquer que la Dominion Alliance, pour soutenir ses principes, avait dépensé plus de soixante-dix mille dollars pendant la dernière campagne. Il insiste sur le fait que pour se protéger la Corporation devrait faire quelque chose de plus qu'elle n'avait fait jusqu'alors. S'il y a dix ans les hôteliers disaient: "Partout où l'option locale se montrera, nous la combattons, que ce soit dans une ville ou dans un canton éloigné", ils ont une autre histoire à raconter aujourd'hui. "Mettez-vous dans les mêmes conditions financières que vos ennemis," tel est le conseil éminemment pratique que donna l'orateur. Incidemment, il rappela que la Corporation avait fait adopter des réformes. C'est à sa requête que l'on reçoit dans les bars que des gens âgés d'au moins 21 ans, au lieu de 18.

Le Colonel Vincent Perkins, ancien assistant du procureur de la ville de Chicago, prononça une allocution bien tournée,



PAR DECISION ROYALE

“CANADIAN CLUB”
WHISKY

“IMPERIAL”
WHISKY

DISTILLÉS ET EMBOUTEILLÉS PAR
HIRAM WALKER & SONS, LIMITED.
WALKERVILLE, ONTARIO, CANADA.

ENTREPOTS:
LONDON, NEW-YORK, CHICAGO,
VILLE DE MEXICO,
VICTORIA, C. B.

Agents : WALTER R. WONHAM & SONS
6 Rue St-Sacrement, MONTREAL

ans laquelle il déclara que les deux principaux points à atteindre étaient l'organisation et l'éducation. Il faut que l'hôtelier apprenne à refuter avec succès les arguments des avocats de la prohibition, et il lui faut aussi faire sa part pour faire comprendre à l'homme d'affaires, dans une autre spécialité, quelle est la véritable nature des faits. Un long et vigoureux efforts, voilà ce qu'il fallait faire.

"Nous sommes des hommes de tempérance", di-il, "si je ne me sentais pas sûr que cette assemblée est une assemblée de tempérance, je n'y resterais pas." Quel droit ont nos ennemis de s'approprier le mot de "Tempérance"?

Il tourna en ridicule les assertions répétées par les avocats de la prohibition, que 99 p.c. des crimes étaient dus à l'usage de l'alcool. 80 p.c. étaient dus à quatre causes: la débauche, l'avidité, la jalousie et la vengeance. Bien des condamnés qui n'ont jamais pris une goutte d'alcool trouvent une excuse facile en disant que c'est le bar qui les a conduits au crime. L'argument, suivant lequel la pauvreté est due à l'usage des boissons alcooliques, est également absurde. Si tout cela était vrai, tous les avocats de l'option locale seraient des richards. Comme question de fait, il n'y a pas un seul argument mis en avant par ceux qui font de la propagande en faveur de l'option locale qui ne puisse être réfuté par les faits.

M. E. J. Freysing, trésorier de l'Association, présenta quelques intéressantes statistiques, et après avoir rendu hommage à l'oeuvre accomplie pour l'Association par le Secrétaire, M. Allen, déclara que le moment était venu pour les membres de la Corporation de mettre la main à la poche et de réunir un montant d'argent suffisant pour mener une campagne contre un ennemi qui avait à sa disposition des fonds énormes.

Une allocution qui excita un vif enthousiasme à la Convention, fut celle du juge C. Homer Inrand, qui avait dirigé le combat contre la prohibition dans l'Ohio et qui, au moyen d'une

organisation complète avait fini par la balayer après une lutte ardente qui dura trois ans. Il donna les grandes lignes du plan suivi dans l'Ohio et déclara que ce qui avait été fait dans cet Etat pouvait tout aussi bien se faire dans l'Ontario. A en juger par les applaudissements qui ponctuaient son allocution, son plan relatif au taux de souscription, relativement au fonds de défense de la Corporation fut cordialement approuvé par ses auditeurs.

Au début de la séance un comité fut nommé pour recevoir les suggestions des membres présents relativement aux amendements à la présente loi des licences.

Plus d'une centaine de membres de l'Association interrogèrent le comité et plusieurs suggestions importantes furent faites. Au nom du comité, M. P. J. Mulqueen, de la Tremont House, de Toronto, présenta la résolution suivante à l'assemblée, qui l'adopta à l'unanimité:

"Que le gouvernement retire l'amendement proposé à la loi des licences et nomme une commission chargée d'étudier à fond toute la question des licences dans la province.

"Qu'on mette en vigueur un règlement défendant aux petits vendeurs de journaux de vendre des journaux dans les hôtels à bars et aux femmes de percevoir de l'argent dans les dits hôtels après avoir joué de la vielle

"Qu'on adopte un règlement pour dédommager, au moyen du revenu que tire l'Etat des impôts sur les débits de liqueurs, les hôteliers qui ont perdu, sans raison, leurs licences.

"Qu'une législation soit mise en vigueur pour que les hommes de la "liste indienne" soient photographiés et que des épreuves de ces photographies soient fournies, dans un but d'identification, aux hôteliers.

"Que le présente acte soit amendé pour qu les bars puis-

Lalio Brodeur

**Verrerie et Vaisselle,
Coutellerie.**

Vaisselle à Bords Doubles, Incassable et Vitrifiée, de la Poterie "RIDGWAY".

Nous ferons des décors spéciaux, sous émail, en couleurs, pour convenir à la décoration de toute Salle à Diner.

Nos Prix sont garantis.

Nous avons le contrôle de la vente d'une fabrique de verrerie française, qui fait une spécialité de **TUMBLERS**

A nos Magasins de Détail, un Escompte sera accordé au Commerce.

**Bureau et Département de Gros,
86 rue SAINT-PIERRE,
Montréal.**

M. A. N. BRODEUR, Gérant Général.

LAWRENCE A. WILSON COMPAGNIE

— Limitée —

La plus importante Maison de Vins et Liqueurs en gros du Canada.

MAGASINS D'ENTREPÔT:

48 rue St-Jacques.

ENTREPÔTS DE DOUANE:

415 rue Saint-Paul.

VOUTES D'ENTREPÔT:

84 ruelle Fortification.

BUREAUX CHEFS: 87 RUE ST-JACQUES

Téléph. Bell, Main 2424, 1394, 7400, 2757;

MONTREAL

sent rester ouverts jusqu'à 11 hrs le samedi soir, au lieu de fermer à 7 heures."

En parlant en faveur de la résolution, M. Mulqueen fit remarquer au sujet de cette dernière clause, qu'on opérât plus d'arrestations le samedi soir, après sept heures, que pendant tout autre soir de la semaine. Il donna à entendre que les gens qui voulaient prendre un coup et qui n'avaient que peu de temps pour ce faire, prenaient plus de boissons qu'il ne leur en fallait.

M. George Wright, président de l'Association des Hôteliers de la Puissance, nouvellement constituée, fit un bref résumé de la formation de la Société et du bien qu'elle espérait faire.

Le lendemain de la séance de la Convention, le comité s'occupa surtout d'arranger les détails de l'organisation et dans l'après-midi, une nombreuse députation se rendit auprès du premier-ministre, Sir James Whitney et de l'Hon. W. J. Hanna; elle présenta les résolutions adoptées par la Convention.

La députation se composait des personnes suivantes: M. J. K. Paisley, président des Associations de l'Ontario et d'Ottawa; M. George Wright, président de l'Association de Toronto; M. Dan Fitzgerald, de Toronto, représentant les détenteurs de licences de magasins; M. Lewis Howard, de Toronto, représentant les marchands de liqueurs en gros de la province; M. W. T. Kernahan, représentant les brasseurs; M. E. J. Freysing, représentant les fabricants de bouchons; M. George O'Neill, de London; M. R. B. Simpson, président de la Hamilton License Association; M. W. J. Morrissey, de Newcastle; M. James McCranor, de Fort William; M. J. McLean, de Port Arthur; M. Otto Knapp, de Haileybury, et M. J. P. Smith, de Sombra.

MM. Paisley, Wright, Kernahan, O'Neill, Simpson, Smith et Howard parlèrent au nom de la députation en présentant les résolutions de la Convention.

Une des questions discutées, en plus des résolutions a été l'instabilité actuelle des licences d'hôtel dans la province, ce qui nuit beaucoup à l'arrangement convenable des hôtels pour recevoir le public voyageur. Les hôteliers firent valoir aussi un certain nombre de raisons et insistèrent sur l'augmentation des charges sous forme d'augmentation des prix des provisions et des salaires plus élevés à payer pour avoir de bons commis et domestiques, ils firent aussi remarquer qu'une taxe supplémentaire était imposée sur les hôtels, surtout à Toronto, du fait qu'ils étaient cantonnés dans la basse prix où les évaluations s'élevaient sans cesse.

Ils demandèrent aussi que dans les municipalités où une pétition de 25 p.c. était présentée en faveur d'un vote de rejet de l'option locale, le conseil fut forcé de procéder à un vote, comme c'est maintenant le cas pour amener des élections sur l'option locale. Ils représentèrent combien étaient injustes les conditions actuelles grâce auxquelles un conseil peut s'opposer au désir manifeste de la population qu'ils ont été élus pour représenter.

Les ministres déclarèrent comme de coutume qu'ils considéreraient d'une manière très sérieuse les questions qui leur étaient soumises, et l'impression générale parmi les membres de la députation fut que leurs représentations avaient eu une certaine influence sur les ministres.

En sortant du cabinet du premier-ministre, la députation se rendit chez M. Rowell, chef de l'opposition qui a adopté comme cri de guerre "Bannissez les bars!" M. George Wright présenta M. Rowell à la députation; ce dernier déclara qu'il ne connaissait pas de groupes d'hommes et qu'il combattrait en champ ouvert.

L'OPINION D'UN DOCTEUR SUR L'ALCOOL

Le "London Lancet," une autorité reconnue, publie l'allocation prononcée sur "l'ivrognerie et les effets physiologiques de l'Alcool" par le Dr Charles Mercier, devant la Midland Medical Society. En discutant la questions des boissons alcooliques, ceux qui inspirent le moins de sympathies au Dr Mercier sont, à coup sûr, les abstentionnistes, et il conclut sa longue allocution de la façon suivante:

"J'aimerais bien, si c'était possible, car je crains que l'effort soit inutile, pouvoir me protéger contre une mauvaise interprétation de mes paroles. Je ne doute pas que demain on verra dans les journaux que je vous ai conseillé à tous de rentrer chez vous et de vous enivrer, et que vous avez suivi mon conseil. Je ne doute pas qu'en sortant de cette salle j'aurai la réputation d'un ivrogne invétéré et que je serai connu à l'avenir comme le "Dop Doctor"; car il y a un très grand nombre de mes compatriotes qui ne peuvent faire de distinction entre la modération et l'excès, soit en buvant, soit en parlant ou autrement. Il faut m'y résigner cependant et me reconforter aussi bien que je le pourrai avec le sentiment intime, que, j'espère, vous partagerez avec moi, que tout ce que j'ai dit a été pour vous montrer que nous devrions apprécier à leur vraie valeur, ni plus ni moins, les fruits de la terre, comme en temps voulu nous pouvons en jouir."

Au début de ses remarques, le docteur insista sur le fait que l'abstinence totale est devenue une superstition, non parce que, aux jours où l'ivrognerie était chose courante en Angleterre, la propagande en faveur de l'abstinence n'a pas été faite dans un but d'utilité mais parce que, en raison du changement des conditions et de la conduite du peuple, la nécessité d'une propagande en faveur de l'abstinence complète a cessé d'exister. En parlant de l'Angleterre où la population était autrefois adonnée aux excès alcooliques, le Dr Mercier sut faire valoir le côté humoristique du sujet. Le contraste qu'il mit en relief entre l'Angleterre d'autrefois et celle d'aujourd'hui, maintenant que la population anglaise est considérée comme sobre (et non pas en décadence) fut particulièrement intéressante. Les statistiques pour l'ivrognerie montrent qu'il y a moins d'une personne ivre par an sur 8,000 personnes en Angleterre.

Le Dr Mercier posa alors la question suivante: "Pourquoi les gens prennent-ils de l'alcool?" et il assura que c'était le fond de la question et qu'il était aussi utile de rechercher les causes d'une habitude que de la dénoncer. Il rappela à ses auditeurs que tout le monde, même les ivrognes, avait entendu dire de nos jours que l'alcool est un "poison" et que, par conséquent, cela valait la peine de se demander pourquoi la race anglaise était encore déterminée à en prendre. La réponse à cette question est bien simple; c'est parce que l'alcool leur plaît. Mais cette réponse n'est vraie que pour une petite minorité de buveurs, parce qu'ils ne comprennent pas en général la signification de la question ou de la réponse. On pourrait répondre aussi que l'on prend de la boisson alcoolique pour se rafraîchir. Ceci est rarement une véritable réponse. D'après le Dr Mercier, la réponse serait la suivante:

"La raison pour laquelle la plupart des gens boivent de l'alcool, ce n'est pas qu'ils en aiment le goût ni qu'ils ont soif, mais qu'ils ressentent ses effets phynologiques, c'est-à-dire, en langage vulgaire, qu'ils se sentent gaillards. L'alcool les ranime, leur donne du bonheur; leur fait avoir une bonne opinion d'eux-mêmes. Est-il étonnant qu'il soit si apprécié par les Anglais qui ont tant besoin de cet utile sentiment? Est-il étonnant que les Ecossais, qui ne sont pas en général abstentionnistes, soient si bien doués de cette qualité? Il engendre un sentiment de capacité, qui est un des principaux éléments du bonheur. Il n'a, voyons, rien de positivement ou d'intrinsèquement mauvais à se sentir heureux."

C'est donc pour ces raisons que la plupart des buveurs prennent des liqueurs alcooliques, pour ce que le docteur Mercier appelle l'"effet euphonique". Mais ce n'est certainement pas le motif qui détermine tous les buveurs. D'après le conférencier, il y a un autre effet non reconnu pour lequel bien des gens recherchent le secours de l'alcool, le voici:

"L'alcool a le pouvoir d'ouvrir le magasin d'énergie qui existe dans le cerveau et de rendre disponible, pour un emploi immédiat, l'énergie qui, sans son usage, resterait en réserve et non disponible pour nos besoins immédiats."

La thèse du Dr Mercier est donc que l'effet de l'alcool, pris modérément, est de stimuler les facultés mentales et de stimuler aussi dans tous les cas l'activité.

LA SITUATION VINICOLE EN EUROPE

Le mois de mars, surtout dans sa première quinzaine, a été très favorable à la viticulture. La température froide et sèche a arrêté le départ trop hâtif de la végétation, ce qui permet d'attendre avec moins de crainte les effets des premières gelées printanières si elles se produisent avec une intensité moyenne. Malheureusement, dans la seconde quinzaine nous avons eu quelques giboulées et dans beaucoup de cas la grêle est souvent plus inquiétante que la gelée.

Cependant, jusqu'ici, les plaintes sont très minimes et ne visent particulièrement que les arbres fruitiers en fleurs.

Au point de vue affaires, c'est toujours le calme et pour les mêmes raisons que celles que nous exposons le mois dernier. Indépendamment des fêtes de Pâques qui ne favorisent pas les transactions, nous retrouvons la même réserve qui provient de l'état toujours tendu des questions de politique internationale.

La situation dans le Bordelais ne s'est guère modifiée depuis le mois dernier, surtout au point de vue des affaires. C'est toujours le grand calme et les fêtes de Pâques ne peuvent que retarder la reprise. On ne désespère pas cependant de voir revenir un peu plus d'animation sur le marché mais les événements politiques actuels ne sont guère favorables pour décider les acheteurs. Cependant il y a des besoins et les affaires qui se sont traitées jusqu'ici au jour le jour n'ont pas contribué, ou pour peu seulement, à la formation du stock qui est toujours assez faible. La propriété ne méconnaît pas cette situation et attend patiemment des jours meilleurs qui ne peuvent tarder maintenant, nous avons tout lieu de le croire.

Le fait le plus intéressant à enregistrer est la bonne tenue du vignoble bordelais qui sous l'influence d'une température exceptionnellement favorable se présente dans les meilleures conditions. La viticulture a profité de ce beau temps pour mettre la vigne en état et il n'y a plus maintenant qu'à souhaiter une suite de ce bon départ en faveur de la future récolte.

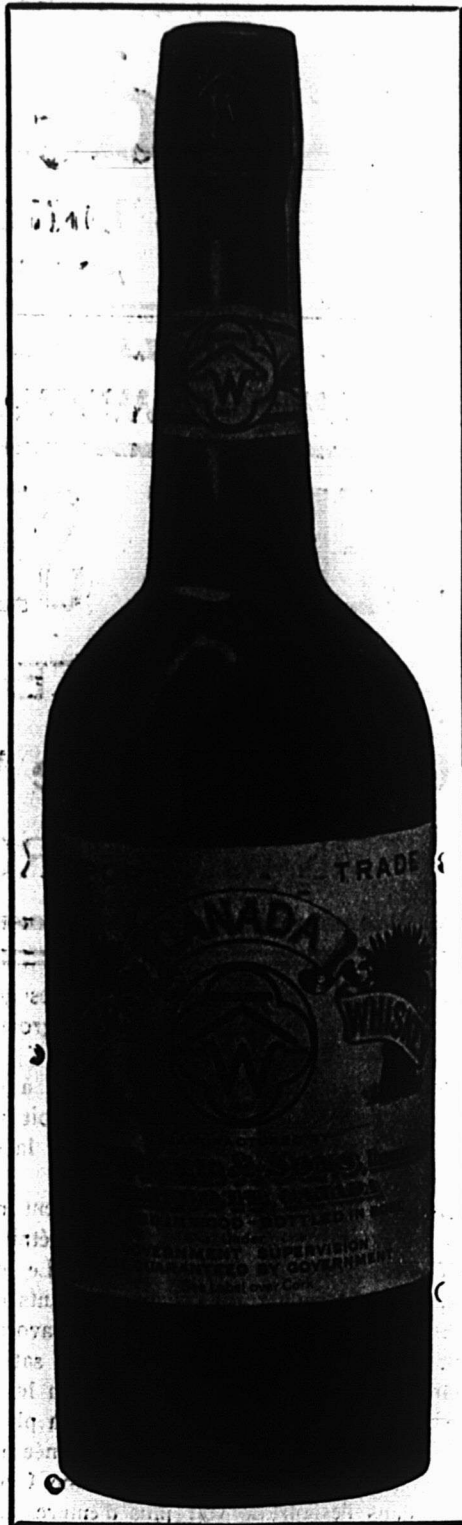
On continue en Champagne, à jouir d'une température favorable à la vigne et nous l'apprécions d'autant plus que depuis le mois de juillet dernier jusqu'au commencement de février nous avons eu presque continuellement de la pluie.

A la fin du mois de janvier, par suite de l'absence du froid, la végétation était très en avance, certains arbres fruitiers étaient même en fleurs et les vigneron se désolaient en songeant aux dégâts que les gelées printanières pourraient causer, si la végétation conservait cette avance. Heureusement le froid fit son apparition en février et pendant trois semaines il gela un peu chaque nuit; ce fut suffisant pour arrêter la sève. Jusqu'à présent la température est restée assez ferme, empêchant la vigne de marcher trop vite. Les vigneron ont repris confiance, tous travaillent avec ardeur. Les vignes, qui avaient été envahies par l'herbe, par suite des pluies et de la température douce de l'hiver, ont été facilement nettoyées dès que la gelée disparut. Actuellement les vigneron sont occupés au taillage et au bêchage.

Nos exportations au Royaume-Uni continuent à progresser. Nous avons expédié en janvier en Angleterre, 95,540 gallons d'une valeur de 157,079 liv. st., alors que nous n'avions expédié en janvier 1912 que 87,432 gallons d'une valeur de 143,418 liv. st.

Cependant les exportations ont en général diminué depuis le mois de janvier ou plutôt depuis le mois de février. Cela provient des augmentations de prix successives des vins de Champagne et de la situation en Europe. Les bruits de guerre qui circulent couramment, rendent les affaires difficiles, car chacun restreint ses dépenses.

Les affaires de spéculation sont fort calmes depuis un mois. Les assemblages sont faits, les tirages sont composés et les affaires de spéculation ne reprendront que lorsque l'on sera fixé sur la récolte prochaine; si nous avons une forte montre la spéculation se trouvera pour ainsi dire arrêtée, si au con-



**Cette Marque Célèbre Mise en
Pintes, Chopines, 1/2 Chopines et Flasks "Book"**

EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

**C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.**

FABRIQUEE PAR

J. P. WISER & SONS, LIMITED

Prescott Ontario

"NEW-YORK"

"CANADA"

NOS PRIX COURANTS

Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou manufacturiers.

ABSINTHE

	La cse
Pernod Fils (12)	14.50
Gunpp. Pernod (14)	13.50

AMERS

Amer Picon (12)	11.00
Girlings Orange (14)	9.00
Levert & Shudel Orange (14)	9.00
Tot (14)	7.50

BIERES

Robert Porter & Co., London, Eng. (14)	
Bulldog brand Bass's Ale, p. cs.,	
12 qts.	2.55
Bulldog brand, Bass's ale, p. 12	
pts.	1.65

BIGARREAUX

Teyssonneau (12)	
Bigarreaux au Marasquin. 9.00	10.50

BOURGOGNES BLANCS

Bouchard, Père & Fils (12)	
	bout. $\frac{1}{2}$ bout.
Chablis	8.00 9.00
Chablis, 1839	11.75
F. Chauvenet (15)	
Montrachet (mar. Guiche) 20.00	10.00
Chablis Supérieur	7.25 8.25
Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges,	
France (14)	
"Chablis," p. cs., 12 qts	9.00
"Meursault," p. cs., 12 qts.	14.50
"Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. 21.00	

BOURGOGNE IOUSSEUX

Bouchard, Père & Fils (12)	
Bourgogne Mousseaux	15.00 16.50
Beaune	17.00 18.50
Nuits	19.00 20.50
Chambertin	22.50 24.00

BOURGOGNES ROUGES

Bouchard, Père & Fils (12)	
Mâcon	6.50 7.50
Beaujolais	8.00 9.00
Beaune	9.00 10.00
"Club"	7.00 8.00
Pommard	10.00 11.00
Nuits	12.00 13.00
Chambertin	16.50 17.50
Clos de Vougeot	22.00 23.00
F. Chauvenet (15)	
Clos-de-Vougeot	25.50 26.50
Chambertin	18.50 19.50
Romanée	18.50 19.50
Corton (Clos-du-Roi)	15.50 16.50
Nuits	13.00 14.00
Volnay	12.50 13.50
Pommard	11.50 12.50
Beaune	10.00 11.50
Moulin-à-Vent. Mâcon vieux	
Supérieur	9.00 10.00
Beaujolais	7.00 8.00
Mâcon (Choix)	6.50 7.50
Dufouleur Père & Fils, Nuit, St-Georges,	
France (14)	
"Macon," p. cs., 12 qts.	7.50
"Beaujolais," p. cs., 12 qts.	8.00
"Moulin à Vent," p. cs., 12 qts.	8.50
"Beaune," p. cs., 12 qts.	9.50
"Nuits," p. cs., 12 qts.	11.00
"Volnay," p. cs., 12 qts.	11.50
"Pommard," p. cs., 12 qts.	12.00
"Corton," p. cs., 12 qts.	14.50
"Chambertin," p. cs., 12 qts.	16.50
"Clos Vougeot," p. cs., 12 qts. 21.00	
F. Chauvenet-Sparkling	
Red Cap	22.00 24.00
Pink Cap	22.00 24.00
White-Cap	22.00 24.00

CHAMPAGNES

Deutz & Gelderman (14) Bout. $\frac{1}{2}$ Bout.	
Extra sec, Vintage 1904. 33.00	35.00
Brut, Vintage 1904	33.00 35.00
Gratien & Meyer (14)	Bt. $\frac{1}{2}$ Bt.
Caisses ou paniers	12.00 14.00
Ve Pommery, Fils & Cie (12)	
Sec, ou Extra Sec.	31.00 33.00
Brut (vin naturel)	33.00 35.00
G. Rosset & Cie (14)	
Extra sec, Vintage 1904. 18.00	20.00

CLARETS

Bordeaux Claret Co. (14)	
Côtes	3.50 4.50
Bon Paysan	3.60 4.60
Bon Bourgeois	4.00 5.00
St-Julien	4.50 5.50
Château Brûlé	5.00 6.00
St-Estèphe	7.00 8.00
Pontet Canet	9.00 10.00
Nathaniel Johnston & Fils (12)	
Ordinaire	4.25 5.25
Château Chamfleuri	4.25 5.25
St-Loubès	5.25 6.25
"Club"	5.50 6.50
Médoc	5.75 6.75
Margaux	6.00 7.00
St-Julien	6.00 7.00
St-Estèphe	7.00 8.00
Château Dauzac	9.50 10.50
Pontet Canet	11.00 12.00
Margaux Supérieur	11.00 12.00
Château Beaucaillou	15.00 16.00
Château Léoville	19.00 20.00
Château Larose	19.00 20.00
Château Margaux	21.00 22.00
Château Lafitte	22.00 23.00

COCKTAILS

Cook & Bernheimer Co. (14) La cse	
Manhattan, Martini, Tom Gin,	
Vermouth, Gin, Whiskey, Ame-	
rican	9.50

COGNACS

Boutelleau Fils & Cie, Cognac,	
France (14)	
"Colombe au Rameau d'Or," p.	
cs., 12 qts.	9.50
"Colombe au Rameau d'Or," p.	
cs., 24 demi bouteilles	10.00
"Colombe au Rameau d'Or," p.	
cs., 32 fls	10.50
"Doctor's Special," p. cs., 12	
bouteilles	12.00
"V.O. 1875," p. cs., 12 bouteilles. 13.50	
"V.S.O.P.," 1858, p. cs., 12 bou-	
teilles	18.00
"V.V.S.O.P.," 1820, p. cs., 12	
bouteilles	30.00
Jos. Bregon & Cie, Cognac, France (14)	
Par caisse de 12 pintes	6.50
Par caisse de 24 flasks	7.50
Par caisse de 48 demi flasks	8.50
M. Carlat & Cie, Cognac, France (14)	
"Trois Etoiles," p. cs., 12 boutu. 8.00	
"Trois Etoiles," p. cs., 24 demi	
bouteilles	9.00
Cognac City Distillers' Association,	
Cognac, France (14)	
"Trois Etoiles," vieux brandy,	
p. cs., 12 bouteilles	9.50
"Trois Etoiles," vieux brandy,	
p. cs., 24 demi bouteilles	10.00
"Trois Etoiles," vieux brandy,	
p. cs., 32 flasks	10.50
"Cachet d'Or," p. cs., 12 longues	
bouteilles	11.00

"Doctor's Friend," p. cs., 12 bou-	
teilles	10.50
"V.O.," vieux brandy fin, p. cs.,	
12 bouteilles	12.00
"V.S.O.P.," vieux brandy, fin, p.	
cs., 12 bouteilles	15.00
"X.X.O.," vendange 1875, (long	
cou), p. cs., 12 bouteilles	24.00
"Special Reserve," vieux de 50	
ans, p. cs., 2 bouteilles	36.00

GINIS

Jimenez & Lamothe (14)	
***	Bout. 11.00
1865 Liqueur	Bout. 18.00
En fûts	4.50 à 4.75
Greenlees & Co., London, Eng. (14)	
"London Dry," p. cs., 12 bout.	7.50
"Old Tom," p. cs., 12 bouteilles. 7.50	
"Old Tom" and "London Dry,"	
le gallon, en baril, depuis	2.50
Burnett (15)	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50

Blankenhewm & Nolet's Distillerderij,	
Rotterdam, Hollande (14)	
"Key Brand," caisses rouges, 15	
grandes bouteilles	11.50
"Key Brand," caisses vertes, 12	
bouteilles moyennes	5.50
"Key Brand," caisses violettes,	
24 petites bouteilles	6.00
"Old Geneva Afrikander," 24	
$\frac{1}{2}$ jars en pierre	13.00
"Old Geneva Afrikander," 12	
jars en pierre	12.00

LIQUEURS FRANÇAISES

Bénédictine (12) Ltr. $\frac{1}{2}$ Ltr.	
12 litres	20.00 21.00
Marie Brizard & Roger (12)	
Anisette	13.50
Curaçao, Orange ou Blanc	12.50
Marasquin	13.00
Kummel, Superfin	12.00
Kummel Cristallisé	12.50
Green Peppermint	13.00
Crème de Menthe, Blanche	13.00
Cherry Cordial	12.50
Cherry Brandy	12.50
Blackberry Brandy	12.50
Kirsch	15.50
Bitter Triple	12.00
Liqueurs assorties	13.00
Crème de Menthe Verte	13.00
Crème de Moka	13.00
Crème de Cassis	13.00
Crème de Noyau	13.00
Eau-de-vie de Dantzick	13.00
Orange Bitters	9.50
Punch au Kirsh	11.00
Peach Brandy	15.00
Cse de 12 bout., bout. de 26 oz. 11.50	
Cse de 12 bout., bout. de 35 oz. 14.00	
Levert & Schudel, "Real Dutch" (14)	
Anisette, p. cs., 12 bouteilles	13.50
Apricot Brandy, p. cs., 12 bout. 15.00	
Peach Brandy, p. cs., 12 bout.	15.00
Crème de Menthe, blanche ou	
verte, 12 grandes carafes ron-	
des	16.50
Crème de Menthe, blanche ou	
verte, 12 grandes carafes car-	
rées	16.50
Crème de Menthe, blanche ou	
verte, 12 bouteilles pyramides. 13.50	
Crème de Cassis, p. cs., 12 bout. 13.50	
Crème de Cacao, p. cs., 12 bout. 13.50	

Curacao, blanc, orange ou topaz, par 12 crûches	13.50
Kummel, Dutch ou Russe, 12 crûches	13.50
Kirschwasser, par 12 bouteilles	13.50
Maraschino, par 12 bouteilles	13.50
H. Odewahn (14)	
Cherry Brandy	12.00
C. Terrand (14)	
La petite Chartreuse	18.00 19.00
Lawrence A. Wilson Co., Montréal (14)	
Wilson's Blackberry Brandy, p. caisse	10.50
"Royal Crown," vieux Blackberry Brandy Anglais, p. cs.	9.00
"Hungarian" blackberry brandy, p. cs.	9.00

MOSELLE

Kock, Lauteren & Co. (12)	
Zeltinger	8.00 9.00
Brauzerg	7.50 8.50
Pisport	8.50 9.50
Scharzberg—1895	14.00
Moselle Mousseux	18.00 19.50
H. Sichel Söhne (14)	
Moselle Mousseux	
Muscatel ou Extra Dry	17.50 19.00

OLD TOM & DRY GINS

Gordon (12)	
London Dry	7.50
Old Tom	7.50
Sloe Gin	9.25
Greenless & Co. (14)	
Old Tom	7.50
Sloe	8.50
London Dry	6.50
Au gallon	2.50 à 3.00

OPORTO

J. W. Burmester, Oporto, Portugal (14)	
"Royal Port," p. cs., 12 bout.	6.00
"Cruzado," p. cs., 12 bouteilles	8.00
"Newfoundland Style," p. cs., 12 bouteilles	11.00
"Rich Douro," p. cs., 12 bout.	12.00
"Toreador," p. cs., 12 bouteilles	13.00
"Old Crusted," p. cs., 12 bout.	14.00
"Blue Label Royal," p. cs., 12 bouteilles	18.00
White port, "Trois Couronnes," p. cs., 12 bouteilles	12.50
White port, "Perles d'Or," p. cs., 12 bouteilles	9.50
	Au gall.
1 Grappe	2.00 à 2.25
Diamant T.	2.50 à 2.60
2 grappes	2.75 à 2.85
3 grappes	3.00 à 3.10
4 grappes	3.60 à 3.75
4 Diamants	3.35 à 3.50
3 couronnes	4.60 à 4.75
Gonzalez Byass (14)	Au gall.
T. Port Wine	2.50
Tawny	3.00 à 3.25
Ruby Dry	4.00 à 4.25
MacKenzie & Co., Ltd. (12)	
Au gallon	2.25 à 10.00
Sandeman & Co. (12)	La cse
Superior Old	12.00
"Club"	18.00
"1890"	30.00
Au gallon	2.50 à 15.00

PORTER ANGLAIS

Guinness' (14)	Pt. Chop.
Bull Dog Brand	2.50 1.60
Bull Dog Brand Nips	1.15
Guinness' (4)	
Emb. de E. & J. Burke	2.60 1.65

RHUMS

Marie Brizard & Roger (12)	Bt. ½ Bt.
Charleston	12.50
P. S. Clément	10.00
Jamaïque au gallon	5.00

SAUMUR MOUSSEUX

	Bt. ½ Bt. ¼ Bt.
Ackerman-Laurance (15)	Bt. ½ Bt.
"Dry-Royal"	15.75 16.75
½ Bout. paniers 1 doz;	
paquets de 4 paniers	18.00

SAUTERNES

Union Générale Vinicole des Charentes et de la Gironde (14)	
"Graves", p. cs., 12 bout.	6.00
"Sauternes", p. cs., 12 bout.	7.00
"Barsac", p. cs., 12 bout.	8.00
"Haut Sauternes," p. cs., 12 bout.	10.00
"Château Yquem," p. cs., 12 bout.	25.00
Nathaniel Johnston & Fils (12)	
Barsac	6.00 7.00
Sauternes	6.00 7.00
Graves	6.00 7.00
Haut Sauternes	11.50 12.50
Château Yquem	20.00 21.00

SHERRIES

Gonzalez, Byass & Cie, Jerez de la Frontera, Espagne (15)	
"Royal," p. cs., 12 bouteilles	6.00
"Favorita," p. cs., 12 bouteilles	8.00
"Club," p. cs., 12 bouteilles	10.00
"Cristina," p. cs., 12 bouteilles	11.00
"Fino," p. cs., 12 bouteilles	11.50
"Amontillado," p. cs., 12 bout.	12.00
"Idolo," p. cs., 12 bouteilles	12.50
"Oloroso," p. cs., 12 bouteilles	13.00
"Victorioso," p. cs., 12 bouteilles	14.00
"Jubilee," p. cs., 12 bouteilles	15.00
"Old East India," p. cs., 12 bout.	18.00
"Monarca," p. cs., 12 bouteilles	18.00
	Au gall.
Pendon	2.00
Claro	2.50
Giralda	3.00
Old Brown	3.25
Fino	3.75
Amontillado	4.00
Vino de Pasto	4.00
Oloroso	4.25
Las Torres	4.50
Victorioso	5.50
Jubilee	6.00
S. Hermanos	4.50
Mackenzie & Co., Ltd. (12)	
Au gallon	1.50 à 10.00
Sanderman Buck & Co. (Julian Pémartin) (12)	La cse
Pale Sec	12.00
Montilla Fino très sec	12.00
"Club"	18.00
Selected Old	36.00
"Jubilee"	50.00
Au gallon	1.50 à 10.00

VERMOUTH

Noilly, Prat & Co. (12)	7.50
Martini & Rossi (14)	6.50

VINS DE MARSALA

Florio & Sicily	Gall.	Caisse 12 bout.
Marsala Superior	1.35	
Marsala Virgin.	2.25	5.50
Marsala S. O. M.	2.50	6.00

TARRAGONNES

Carey, Hermanos & Co.	
Vin de messe	1.25 à 2.00

VINS DU RHIN

Kock Lauteren & Co. (12)	
Laubenheim	6.50 7.50
Bodenheim	8.00 9.00
Nierstein	8.50 9.50
Steinwein in Boxbeutels	11.00
Liebfraumilch	13.50 14.00
Giesenheim	16.00 17.00
Hocheim	17.00 18.00
Johannisberg	21.00 22.00
Claus Johannisberg, 1893	30.00
Hock Mousseux	18.00 19.50

H. Sichel Sohne, Mayence, Allemagne (15)

"Laubenheimer"	7.00 8.00
"Niersteiner"	9.00 10.00
"Hocheimer"	10.50 11.50
"Rudesheimer"	13.00 14.00
"Liebfraumilch"	16.00 17.00
"Rauenthaler"	20.00 21.00
"Schloss Johannesberg," p. cs., 12 pintes	30.00
"Steinwein," p. cs., 12 pintes	12.00
"Sarkling Hock," p. cs., 12 pintes	20.00
"Zeltinger," p. cs., 12 pintes	7.00
"Brauneberger," p. cs., 12 pintes	10.00
"Piesporter," p. cs., 12 pintes	10.50
"Mosenblumchen," p. cs., 12 pts.	12.50
"Berncastler," étiquette bleue	15.00
"Piesporter Goldtropfchen," p. cs., 12 pintes	18.00
"Erdner Treppchen," p. cs., 12 pintes	24.00
"Berncastler Doctor," original, p. cs.	30.00

VINS TONIQUES

Vin Mariani (14)	9.00
Wilson's Invalids' Port (14)	9.00
"Red Heart" (15)	9.00

WHISKEYS AMERICAINS

Cook & Bernheimer (14)	La cse
Bourbon Gold Lion	10.00
Old Valley	Ptes. 11.50
Old Valley	½ flasks 16.00

WHISKEYS CANADIENS

Jos. E. Seagram (16)	La cse
"Star" Rye	Pintes
"Star" Rye	Flasks, 32s.
"Star" Rye	Flasks, 64s.
White Wheat	Pintes
White Wheat	Flasks, 32s.
No. "83" Rye	Pintes
No. "83" Rye	Flasks, 16s.
Hiram Walker & Sons (8)	La cse
Canadian Club, 5 ans d'âge, Pts	10.00
Canadian Club	Flasks, 16s. 10.50
Canadian Club	½ Flasks, 32s. 11.00
Imperial	Pintes 7.75
Imperial	Flasks, 16s. 8.25
Imperial	½ Flasks, 32s. 8.50
Baronial	Pintes 6.25
Baronial	32 Flasks 7.00

Clef à la liste précédente.

Pour trouver l'agent des marchandises cotées plus haut, voyez le numéro après le nom de la marchandise et comparez avec le numéro dans la liste suivante :

4. John Hope & Co.
8. Hiram, Walker & Sons.

12. Law, Young & Co.
14. L. A. Wilson Co., Ltd.

15. J. M. Douglas & Co.
16. Meagher, Bros. & Co., Limited.

Cigares et Tabacs

ON EST PLUS CONTENT A LA HAVANE

En raison du fait que le gouvernement des Etats-Unis ne songe pas à augmenter les droits sur le tabac et on espère en un traité plus favorable

D'après les câblogrammes reçus à la Havane le 7 avril dernier, le Comité des Voies et Moyens du Congrès des Etats-Unis n'a fait aucune modification aux stipulations de la cédula F., sauf que le Picadura sera désormais classé comme feuille de remplissage, soumis à un droit de 35c par livre, au lieu de 55c. Ceci est plutôt surprenant, mais c'est justifié car le prix du Picadura est d'ordinaire extrêmement bas et le droit plus élevé qui avait été imposé est anormalement élevé et n'est profitable à personne, tandis qu'en réduisant ce droit on pourrait aider beaucoup les manufacturiers de qualité secondaire (scrap) des Etats-Unis. A moins que quelque chose d'imprévu ne se produise, nous pouvons tout au moins être contents de ce que les faux rapports relatifs à une augmentation du tarif n'ont pas de fondements et si, plus tard, un nouveau traité de réciprocité devait être négocié, on peut encore espérer que Cuba serait en mesure d'obtenir un meilleur pourcentage de diminution pour le tarif imposé sur son tabac et ses expéditions de cigares aux Etats-Unis.

La principale question maintenant est de voir si les "vequeros" descendront de leurs grands chevaux et accepteront les offres des fabricants et acheteurs de feuilles de tabac, dès que la feuille sera en bonne condition pour qu'on la travaille. Dans la plupart des zones de culture du tabac, l'atmosphère est encore trop sec pour qu'on puisse faire tomber les feuilles sèches des perches, bien que certains des vequeros ont tiré profit du peu d'humidité qu'il y avait dans la soirée et à l'aube pour prendre les feuilles en bonne condition et les entasser. D'ici à quelques semaines, on aura mis en paquets toutes les feuilles de tabac de Vuelta Abajo et de Partido; quant au tabac Remedios, il ne sera pas mis en paquets avant juin. On continue à couper dans ces trois provinces. La majeure partie du tabac expédié se compose de "libra de pie" et de "hojas de semilla". Les fabricants de cigares ne paraissent pas rechercher beaucoup cette espèce de feuille; les manufacturiers de cigarettes sont les principaux acheteurs des tabacs de qualité secondaire, de façon à réduire le prix des "colas" à prix trop élevé. On signale aussi une feuille exceptionnellement belle d'Artemisa qui brûle bien et a une excellente odeur, un arôme très fin, mais d'autre part, il y en a qui n'ont pas été suffisamment soignées. Le marché des feuilles de tabac est extrêmement morne. Les ventes qui ont été faites récemment l'ont été par quelques manufacturiers locaux de cigares et de cigarettes. Les affaires dans les manufactures locales de cigares sont peut-être un tantinet plus animées. La question du tarif, débattue aux Etats-Unis, a sans aucun doute affecté nos exportations de cigares en ce dernier pays, dans tout le mois de mars nous avons exporté plus de 800.000 cigares de

moins que pendant le mois correspondant de l'année précédente. Par bonheur, la demande de l'Angleterre s'est bien maintenue, ainsi que celle du Canada. L'augmentation du chiffre de notre exportation en Espagne n'indique pas toujours que la demande est meilleure car les expéditions ne sont que des consignations à la régie espagnole et les perceptions ne se font que quand les cigares ont été vendus. Parfois il faut attendre un an, parfois plus. Le seul avantage que nous offre le marché espagnol c'est qu'il nous achète les cigares foncés, dont la majorité des autres pays ne veut point.

Les ventes de tabac en feuilles pendant la semaine dernière ne se sont élevées qu'au total de 400 balles, comprenant surtout du Vuelta Abajo; il y avait cependant 17 balles de Partido. Les acheteurs étaient trois manufacturiers locaux de cigares et de cigarettes. Les exportations de tabac en feuilles par le port de La Havane durant la semaine dernière ne se sont chiffrées que par 2,224 balles en tout, soit 2,095 balles pour tous les ports des Etats-Unis et 129 balles pour divers ports de l'Amérique du Sud.

Arrivages de tabac des diverses régions du pays

	Sem. achevée	Depuis le
	le 3 avril 1913	1 janv. 1913
Vuelta Abajo	1,752 balles	5,821 balles
Semi Vuelta	211 "	574 "
Partido	79 "	352 "
Remedios	55 "	756 "
Oriente	22 "	591 "
Total	2,119 "	8,094 "

Les principaux acquéreurs pour les récents arrivages sont: Hugo J. Scheltema, de Scheltema Frères, d'Anvers, Belgique; Jorge Léon, de San Martin et Léon, de Tampa et Don Antero Prieto, de la grande maison de Sobrinos de A. Gonzales de La Havane.

La manufacture Belinda est exploitée par le système des actions, c'est la veuve de feu Antonio Lopez qui possède toutes ces actions, elle a cherché à les vendre depuis quelque temps. Un contrat, par devant notaire, a été signé ces jours-ci, en vertu duquel Don Manuel Lopez, le propriétaire de la manufacture Punch est devenu le propriétaire de ces actions. Nous avons appris de bonne source que Don Manuel a l'intention de continuer à exploiter, comme établissement indépendant, la manufacture Belinda. Il est probable, néanmoins, qu'il constituera un nouveau bureau de direction et procédera peut-être à d'autres innovations pour que cette marque déjà favorablement connue aux Etats-Unis non-seulement reste de la même qualité, mais qu'elle jouisse de plus de vogue encore qu'auparavant et que l'on en vende jusque en Europe et dans d'autres pays. De toute façon, les gens qui sont des habitués des produits de la manufacture Belinda peuvent maintenant être certains que l'on dispose à cette manufacture de plus de capital qu'auparavant et qu'elle



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.

UN CIGARE

Qui vous dessillera les yeux.

Les Statistiques montrent que des hommes en proportion considérable ne peuvent pas distinguer le rouge du vert—ils sont atteints de daltonisme et ne le savent pas. Presque toujours un sens de différenciation d'un genre ou d'un autre nous manque. Le cigare "**Concha Fina**" fera voir au fumeur qu'il paie des prix ridicules pour des cigares importés sans obtenir pour cela un article meilleur.

Le "CONCHA FINA" Davis (Havane clair),

Est vendu à raison de 3 pour 25c.

Il s'est acquis une renommée, de l'Atlantique au Pacifique, et sa qualité seule est le secret de son succès remarquable.

S. DAVIS & SONS, LIMITED, MONTREAL

Fabricants des fameux "NOBLEMEN", deux pour vingt-cinq cents.

UN ÉTALAGE A LONDON, ONT.



Une vitrine décorée avec goût attire toujours l'attention des clients. Un fait qui du reste est évidemment réalisé par les marchands de tabacs.

L'illustration ci-dessus donne une idée de l'apparence

de la vitrine de MM. Maher & Fauria, No 197 rue Dundas, London, Ont.

L'étalage principal est consacré à la cigarette turque "Fatima", une marque qui est bien connue sur le marché et dont la vente augmente considérablement tous les jours.

sera dirigée par un homme passé maître dans l'art de fabriquer de fins cigares de La Havane.

Don Antonio Allones vient de revenir de son excursion dans la région de Xuelta Abajos; il a acheté le même "vega" de choix de Bencomo, de Las Ovas, que la manufacture Ramon Allones achète depuis plusieurs années. Cette "vega" rapportera presque sûrement cette année environ 600 balles de tabac d'un arôme exquis.

Senora Lutgarda Gener de Torres est parti avec son mari et ses enfants, le 8 avril, à bord du vapeur "Governor Cobb" via Key West pour New-York. Ils ont l'intention de visiter les grandes villes des Etats-Unis, puis se rendre en Angleterre et en France avant de revenir chez eux à Barcelone.

On a démenti d'une manière définitive le rapport relatif à la vente de leur manufacture, La Escepcion, mieux connue sous le nom de Hoyo de Monterey; les deux anciens procureurs, Don Pablo Quadreny et Don José Lastra vont conti-

nuer à gérer les affaires comme précédemment. On travaille toujours autant que jamais à la manufacture.

Don Pepin Rodriguez, qu'un de ses amis intimes appelle le Carnegie cubain, bien qu'il y ait là une exagération bien évidente, puisque, dit-on, il n'a même pas accumulé un million de dollars, a fait un nouveau cadeau de \$212 à une école d'enfants pauvres dans le Vedado. Il n'y a rien d'étonnant, étant donné les oeuvres de charité de Don Pepin, qu'il ne devienne pas millionnaire. Si les gens riches, aux Etats-Unis, se montraient aussi charitables, la population pauvre souffrirait moins, bien des larmes amères ne seraient point versées ou bien elles seraient vite séchées et le dénûment complet deviendrait une chose du passé.

Dans toutes les manufactures on est très actif; citons parmi les plus en vue: Romeo y Julieta, H. Uppmann, Partagas, Punch, Sol, Castaneda, La Flor de A. Fernandez Garcia, la Flor de José Otero, Henry Clay et Bock & Cie Ltée, Flor El Todo, La Flor de P. A. Estanillo, Eden et El Crepusculo.

SPECIALITÉS SUPPLÉMENTAIRES POUR DÉBITS DE TABAC

Le petit débit de tabac peut, en général, posséder autant de marques de cigares, de tabac, de cigarettes et autres articles pour fumeurs que le grand; bien que naturellement son stock puisse n'être pas aussi considérable. Par suite, la première chose qu'il a à faire pour vendre ses marchandises, c'est d'attirer le client qui a des moyens. Si dans le magasin où il n'y a qu'un vendeur, on peut attirer les passants, on peut faire des affaires dont le montant donnera à réfléchir à ceux qui ont un grand magasin.

L'emplacement de ce magasin influe beaucoup, cela va de soi, sur la question; plus il est avantageux, plus de gens passent devant et plus il pourra y avoir d'acheteurs parmi ces passants.

Une méthode employée avec succès par bien des marchands c'est de tenir certaines spécialités supplémentaires qui sont placées là pour attirer le passant d'occasion. Ce à quoi l'on pense le plus vite peut-être et qui rapporte le plus de bénéfices, c'est de tenir des journaux quotidiens et des magazines populaires. D'abord on n'a pas à faire de débours supplémentaires. Les éditeurs sont généralement contents de placer leurs journaux dans ces boutiques; ils repréentent les numéros non vendus et paient une commission au marchand pour ceux qui ont trouvé acquéreurs. Et le journal quotidien est un article courant; celui qui s'habitue à le voir exposé hors de la boutique s'habitue aussi à entrer chez le marchand et à acheter le journal. Tenir les journaux hebdomadaires et les périodiques mensuels, aide aussi à pousser les affaires.

L'avantage de tenir des journaux est que le journal attire l'oeil du client qui a les moyens juste au moment où il est prêt à acheter son cigare du matin ou de l'après-midi, quand il est dans la rue, se rend à l'ouvrage, va prendre son diner où en revient. Il peut ou ne peut pas avoir de préférence en ce qui concerne l'endroit où il achète son tabac; mais il y a gros à parier qu'entre la boutique où il voit mettre en vente son journal favori, soit en ville, soit dans les environs, et celle où il ne le voit pas, son choix se fixera plutôt sur la première.

La même chose est vraie pour ceux qui tiennent les journaux hebdomadaires et mensuels. Certains de ces journaux sont si populaires que la phrase courante "Tout le monde les lit" traduit presque littéralement la réalité; certaine revue mensuelle est vendue en totalité généralement quelques jours après sa mise en vente. Le marchand de tabac à qui il arrive d'avoir un numéro de reste quand l'un des lecteurs assidus de cette revue entre dans son magasin se fera certainement un ami et ce lec-

teur pourra devenir un acheteur des marchandises régulières du magasin.

La régularité de la publication de la revue ou du journal est ce qui en fait un auxiliaire si puissant pour le débitant de tabac; car ce qu'il cherche c'est la clientèle régulière ainsi que tous les hommes d'affaires. Le client régulier est celui avec lequel on gagne le plus.

Certains débitants de tabac parlent des ennuis que leur cause la tenue de périodiques; cela n'existe guère que dans leur imagination.

Si le débitant n'a qu'un vendeur, ce vendeur peut s'occuper de la vente de ces périodiques; la boutique où un homme peut se sentir chez lui, s'arrêter un moment pour lire un journal qu'il n'a peut-être pas l'intention d'acheter est la boutique où l'on gardera la clientèle de cet homme tant qu'il pourra fumer une pipe ou un cigare.

Et les occasions de s'assurer une clientèle permanente de ce genre sont plus nombreuses qu'on ne le supposerait. Le nombre des gens qui lisent un certain journal ou une revue régulièrement et qui ne s'y abonnent jamais est surprenant.

Un des principaux marchands de tabac d'une grande ville de l'Ouest Central s'est ainsi créé un commerce profitable au moyen des journaux d'en dehors de la ville et des périodiques généraux, ce qui aide énormément à la vente de ses cigares et de son tabac.

Les journaux qui peut être occuperaient trop de place si on les exposait dans l'avant-boutique seront installés dans l'arrière-boutique; on place les magazines sur une petites table, à proximité du comptoir général où se fait le gros des affaires. De telle sorte que le client qui est entré pour acheter un paquet de cigarettes peut s'arrêter pour acheter un périodique tandis que l'acheteur de périodique se rappellera facilement qu'il a besoin de tabac.

Une bonne ligne de cartes postales c'est encore un autre auxiliaire, mais pas aussi puissant que la spécialité des journaux et des périodiques, mais qui vaut encore la peine d'être tenue.

Un support tournant ne tient guère de place; il faut que les cartes postales paraissent défraîchies et démodées.

Le propriétaire d'un débit de tabac populaire d'une ville de l'Ouest a tiré un profit considérable de la vente d'une nouvelle ligne de confiseries, principalement de chocolats. Il annonce que tous les jours il en reçoit une cargaison toute fraîche; que ce soit strictement vrai ou non, il en a tiré un très bon parti.

Demandez le Tabac Naturel Haché à Fumer

“TRICOLORE”

DOUX ET AGREABLE AU GOUT.

Manufacturé par ... THE B. HOUDE COMPANY, LIMITED, QUEBEC.

NOS PRIX COURANTS

Marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes.—Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents ou les manufacturiers.

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF CANADA, Limited.

CIGARETTES	Par mille	
Richmond Straight Cut No 1, 10s	11.00	
Sweet Caporal, en boîtes de 10	8.50	
Athlete, boîtes de 10 ou pqts 10s	8.50	
Old Judge, en boîtes de 10s	8.50	
Gold Crest.		
En btes de 20 à coulisse 500	3.33	6.00
Vanity Fair.		
En btes de 10 à coulisse 500	3.65	7.30
Vice Roy (Petits Cigares)		
En btes de 10 à coulisse 500	4.25	8.50
New Light (tout tabac) 10s	8.50	
Sub Rosa (tout tabac)	8.50	
Le Roy (Petits Cigares)		
En boîtes de 10	8.50	
Derby en pqts de 6 (600) 3.93; 10s	6.55	
Columbia, en btes à coulisse de 10	11.00	
Old Gold, 6 (600) 3.78; 1/10s	6.30	
Prince, 7, (700) 4.02; 10s	5.75	
Sweet Sixteen, pqts, 7s, 4.02; 10s	5.75	
Murad, (Turques), bouts en papier	12.00	
Hassan (Turques)—		
En boîtes de 10	8.50	
Mecca (Turques)—		
En boîtes de 10	8.50	
Mogul (Turques) bouts en papier ou en liège	12.00	
Dardanelles (Turques) bouts en papier 12.25, en liège ou argent	12.50	
Yildiz (Turques) bouts en or, 10s	15.00	
Yildiz Magnums, bouts en papier, en liège ou en or, 10s. et 100s.	20.00	
Virginia Brights, bte de 600, \$3.50	5.83	
Gloria, 7s (700) 4.02; 10s	5.75	
High Admiral, 10s	7.00	
Guinea Gold	12.00	
Otto de Rose, 10s	13.00	
Bouquet, boîtes à coulisse, 7s. 350; 2.01	5.75	
Pin Head, btes à coulisse, 6s. 600; 3.50	5.84	
Piccadilly—		
En boîtes de 10	18.50	
Pall Mall (Egyptiennes)—		
Bouts en liège seulement.		
En boîtes de 10	18.50	
Pall Mall (King Size)—		
En boîtes de 10	25.00	
Imperial Tobacco Co.'s—		
Egyptiennes No 1 (Plain).		
En boîtes de 10	18.00	
Imperial Tobacco Co.'s—		
Egyptiennes No 2 (Liège ou papier)		
En boîtes de 10	11.00	
Imperial A. A.—		
En boîtes plates de 10	27.00	
Imperial A. A. 1—		
En boîtes plates de 10	35.00	
Mon Plaisir—		
En boîtes de 20	10.50	
Duke of Durham—		
En boîtes à coulisse de 10	7.00	
Pedro—		
En boîtes de 10	7.00	
Old Chum Cigarettes—		
En boîtes de 10	8.00	

Effendi (Egyptiennes)—		
Liège ou papier.		
En boîtes de 10	12.00	
Maspero Frères, cigarettes Nilotometer—		
En boîtes de 10	20.00	
Egyptian Deities No. 1.		
En btes de 10 à coulisse, 100	2.70	27.00
Egyptian Deities No. 3.		
En btes de 10 à coulisse, 100	2.00	20.00

CIGARETTES DE WILLS

Three Castles.	Par M.
Btes fer blanc herm. de 50	15.00
Btes fer bl. plates fantaisie de 10	16.00
En cartons de 10	15.00
Three Castles (Gold-tipped).	
En btes fer blanc plates de 50	19.00
En btes fer blanc plates de 10	20.00
Gold Flake.	
En btes fer blanc herm. de 50	12.50
En paquets de 10	12.50
En boîtes à coulisse de 10	12.50
Capstan (Doux).	
En btes fer blanc herm. de 50	12.00
En cartons (avec bouts) de 10	12.00
En cartons de 10	12.00
Capstan (Moyen).	
En btes fer blanc herm. de 50	12.00
En cartons de 10	12.00
En cartons de 10 (avec bouts)	12.50
Wild Woodbine.	
En paquets de 10	12.50

CIGARETTES DE LAMBERT & BUTLER.

Garrick Mixture.	Par M.
En btes fer-blanc herm. de 50	19.00
En boîtes de 10 rembourrées	19.00
Tabacs à cigarettes.	La lb.
B. C. No 1, pqts, 1/12, btes 5 lbs.	1.00
Puritan, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.	1.00
Athlete, paquets ou boîtes, 1/12, boîtes 5 lbs.	1.05
Derby, en boîtes de fer blanc ½s.	.95
Vanity Fair, pqts, ½s, btes 5 lbs.	1.20
Sultana, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.	1.00
Gloria, pqts, 1/12s, btes 5 lbs.	1.00
Southern Straight Cut, paquets, 1/12s, btes 5 lbs.	1.00
Old Judge, pqts, 1/9s, btes 5 lbs.	1.45
Sweet Caporal, pqts 1/13s, btes 2 lbs.	1.15
Houde's Straight Cut No 1, pqts, 1/12s, boîtes 5 lbs.	1.00
Harem (Turquie), pqts, 1/16s, boîtes 5 lbs.	1.35
½ lb boîtes de fer blanc	1.40
Houde's (Turques)—	
1/20 pqts, 5 lbs. boîtes	1.70
Hochfeiner (Turques)—	
1/16 pqts, 5 lbs. boîtes	1.10

Osman (Turquie)—		
1/16 pqts. 5 lbs boîtes	1.15	

Tabacs coupés à fumer.

Old Chum—	La lb.	
En boîtes de fer blanc, 1/6s	.95	
En boîtes de fer blanc, ¼ lb.	.80	
En boîtes de fer blanc, 1 lb.	.80	
Pqts. 1/10s boîtes 5 lbs.	.79	
En sacs, 1/5s, boîtes 5 lbs.	.83	
Puritan Cut Plug—		
Pqts. 1/11s, boîtes 5 lbs.	.85	
En boîtes de fer blanc, ¼ et ½ lb.	.85	
En boîtes de fer blanc, 1/5s.	.93	
En boîtes de fer blanc, 1 lb.	.83	
Full Dress—		
En boîtes de fer blanc, 1/5 et ½ lb	.95	
Meerschaum—		
Pqts. 1/10s, boîtes 5 lbs.	.79	
En boîtes de fer blanc, ¼ lb.	.80	
En sacs 1/5, boîtes 5 lbs.	.83	
Ritchie's Smoking Mixture—		
Pqts. 1/10s, boîtes 5 lbs.	.80	
Ritchie's Cut Plug—		
Pqts. 1/16s, boîtes 5 lbs.	.71	
Unique—		
Pqts. 1/15s, boîtes 5 lbs.	.65	
Pqts. 1 lb., boîtes 5 lbs.	.61	
Pqts. ½ lb., boîtes 5 lbs.	.60	
Calabash Mixture—		
1 lb. boîtes en fer blanc, cartons		
2 lbs.	1.15	
½ lb. boîtes en fer blanc, cartons		
2 lbs.	1.15	
½ lb. boîtes en fer blanc, cartons		
2 lbs.	1.20	
½ lb. boîtes en fer blanc, cartons		
2 lbs.	1.35	
NATIONAL SNUFF CO., LTD.		
Landry's Light Snuff—		
Barillets ou Jarres		
Rose No. 1	32	
Merise	32	
Rose extra	36	
Macaba	38	
Scoth (pqts 1 lb. et boîtes 5 lbs)	50	
Scoth, en jarres de 5 lbs.	52	
Houde's Dark Snuff—		
Naturel	33	
Rose No. 1	34	
Rose & Bean	34	
Rose Extra	36	
Merise	34	
Macaba	41	
Scoth en pqts 1 lb. et btes 5 lbs.	50	
Scoth en jarres 5 lbs.	52	
Copenhagen—en boîtes 1/12 lb.	90	
Velvet, 1/10 bte, cartons, 3 lbs.	1.28	
Horseshoe—en boîtes de 1/12 lb.	90	
Tabacs américains à fumer. La lb.		
Pride of Virginia—		
1/10 lb. boîtes en fer blanc, cartons	1.33	
Old English Curve Cut—		
1/10 lb. boîtes en fer blanc, cartons 2½ lbs.	1.33	
½ lb. boîtes en fer blanc (fermeture hermétique)	1.40	
Rose Leaf (coupé fin à chiquer)—		
1 oz. torquettes, en 1 lb. drums	1.20	

Van Bibber Cut Plug.	
Btes fer bl. 1/10 lb. 2½ lb. cartons.	1.28
(Foncé ou aromatique)	
Mayo's Cut Plug.	
Paquets 1/10 5 lbs. cartons.	1.00
Paterson's Seal—	
1/5 lb. boîtes, cartons 5 lbs.	1.09
Luxedo Granulated Plug—	
1/10 boîtes en fer-blanc, 2½ lbs. cartons	1.35
Lucky Strike—	
¼ btes en fer blanc 3 lbs. cartons	1.28
1/5 lb. boîtes en fer blanc, cartons 5 lbs.	1.28
1/10 lb. boîtes en fer blanc, cartons 2½ lbs!	1.33
¼ lb. boîtes en fer blanc	1.26
1 lb. boîtes en fer blanc	1.24

**IMPERIAL TOBACCO COMPANY
OF CANADA, Limited.**

(Empire Branch)

Tabacs à chiquer

Stag, barres, 5 1/3 à la livre	0.38
Bobs, 6 et 12, à la livre	0.46
Pay Roll, barres, 7 ½s. Palettes 7s	0.56
Club, 6s. et 12s.	0.40
Black Watch, 6s.	0.44
Currency, 6 ½s. et 12s.	0.46
Empire Navy, barres, 14 oz.	0.51

Tabacs à fumer

Shamrock, 2 x 4, 6s.	0.45
Pedro, barres, 16 oz. 5s.	0.55

Tabacs hachés

Great West, (sacs) 8s.	0.59
Regal Cube Cut, btes fer-blanc, 9s.	0.70
Taxi, Crimp Cut, btes fer-blanc, 10s.	0.78

**THE B. HOUDE CO., LTD.,
QUEBEC.**

Tabacs coupés à fumer.

Casino—	
pqts 1/8, boîtes 5 lbs.	27
pqts 1/6, boîtes 5 lbs.	24
pqts 1/2 et 1 lb.	20
Carillon (à fumer et à chiquer)	
pqts 1/10 boîtes de 5 lbs.	40
Lion Brand—	
sac papier 1/10, boîtes 5 lbs.	35
Tri-Color—	
boîtes de 1lb.	32
Rainbow—	
pqts 1/9, boîtes 5 lbs.	70
boîtes en fer blanc 1/2 lb.	73
boîtes en fer blanc 1/4 lb.	78
sacs 1/5, boîtes de 5 lbs.	78
Crema—	
pqts 1/14, boîtes de 5 lbs.	52
Patriot—	
boîtes en fer blanc de 1 lb.	25
Tabacs Naturels, coupés, à fumer.	
Parfum d'Italie—	
pqts 1/12, boîtes de 5 lbs.	48
Red Cross—	
pqts de 1/10, boîtes de 5 lbs.	40
pqts de 1/2 lb.	40
pqts de 1/7, boîtes de 5 lbs.	55
Rouge et Quesnel—	
pqts 1/10, boîtes de 5 lbs.	38
pqts 1/5, 1/2 et 1 lb.	35
Bellefeuille—	
pqts 1/6, boîtes de 5 lbs.	24
pqts 1/3 lb.	24
pqts de 1 lb.	20
Prairie—	
pqts 1/10, boîtes de 5 lbs.	38

Tabacs à Cigarettes

Rugby—

1/9 (boîtes à coulisse), boîtes 5 lbs.	67
pqts 1/14, boîtes de 5 lbs.	60
pqts 1/2 et 1 lb.	60
Petit Bleu—	
pqts 1/12 et 1/2, boîtes de 5 lbs.	50
pqts 1/2 et 1 lb., sous étain	40
L. L. V.—	
pqts 1/2 lb., sous étain	40
pqts 1/12, boîtes de 5 lbs.	48
Petit Poucet—	
pqts 1/12, boîtes de 5 lbs.	48
Le Petit Jaune—	
pqts 1/12, boîtes de 5 lbs.	46
Calabresse—	
pqts 1/14, boîtes de 5 lbs.	60
Swoboda—	
boîtes à coulisse 1/9, boîtes de 5 lbs.	64
Carlo—	
pqts 1/14, boîtes de 5 lbs.	55
Ali Baba—	
pqts 1/14, boîtes de 5 lbs.	60
btes à coulisse 1/9, btes de 5 lbs.	65
Tabac à chiquer en tablettes	
Spun Roll—	
pqts 1/16, boîtes de 1/2 lb.	60
Tabac naturel coupé et pressé.	
Original—	
pqts 1/2 et 1/4, boîtes de 5 lbs.	60
Tabac Coupé, Tranché, en Palettes.	
Bamboo (Curved Cut)—	
boîtes en fer blanc, 1/10, btes 3 lbs.	75
Caribou—	
boîtes 1/7, boîtes de 5 lbs.	50

UN COSTUME NOUVEAU



La popularité de certaines marques de cigarettes a beaucoup augmenté depuis qu'on y insère des étiquettes en soie brodées, dans chacun des paquets. Les consommateurs et leur samis ont trouvé le moyen de confectionner divers articles avec ces étiquettes. La vignette ci-contre démontre

comment Mme Gaudry, de Shawinigan Falls, avec une certaine quantité de ces étiquettes, a fait un costume tout nouveau qu'elle portait à une mascarade donnée dans cette localité. Ce costume nouveau genre a été beaucoup admiré et les étiquettes, qui en faisaient l'originalité, avaient été collectionnées des paquets de cigarettes turques "Murad".

AU PARLEMENT BRITANNIQUE

Lord Farrar mène actuellement une curieuse campagne au parlement britannique. Il voudrait que le règlement autorisât les membres des deux à fumer pendant le cours des séances.

"Je suis persuadé, dit ce novateur, que si nous avions le droit de fumer en séance, les discours inutiles seraient moins nombreux; on dormirait moins aussi. Pour que les gens fassent du bon travail, il ne faut pas qu'ils soient troublés dans leurs habitudes; rien n'est désagréable comme de hâter son diner pour aller à la séance et de se sentir privé du cigare que l'on aime à déguster d'ordinaire à ce moment-là. On arrive alors de mauvaise humeur.

"Au surplus, continue l'argumentation de lord Farrar, l'usage de la cigarette et du cigare est admis dans les parlements orientaux: en Grèce, en Turquie, en Bulgarie, en Perse. Il en va de même au Mexique, au Japon, en Chine. Evidemment ces assemblées ne sont que des copies des nôtres, mais là n'est pas la question. Leur règlement respecte les usages, les manies, si l'on veut, des parlementaires."

L'autorisation de fumer pendant les séances aurait-elle le résultat favorable que lui attribue si bénévolement l'initiateur de la proposition en Angleterre?

CONSERVES IMPORTEES MARQUE "SOLEIL"

Empaquetage 1912

Grand assortiment comprenant : PETITS POIS, ASPERGES, ARTICHAUTS, FLAGEOLETS, HARICOTS, EPINARDS, CHOUX DE BRUXELLES, etc.

Soupes "SOLEIL"

JULIENNE. Nouvelle ou printanière, CERFEUIL, OSEILLE, etc.

EMPAQUETAGE 1913

Nous prenons actuellement de nombreuses commandes pour livraison à l'arrivée. Nous vous conseillons d'ordonner au plus tôt afin de profiter des bas prix de la saison.

CHAMPIGNONS FRANÇAIS

Importés de Paris

" F. LECOURT "

Extra choix, 1er choix, choix, Gallipeds.

CONSERVES CANADIENNES

Empaquetage 1912

Nous avons en stock un bel assortiment de Tomates, Pois, Blé d'Inde et fruits de l'empaquetage 1912 sur lesquels nous pouvons vous coter des prix très intéressants.

EMPAQUETAGE 1913

Les commandes pour notre marque populaire "VICTORIA" autant que pour les marques établies de la "DOMINION CANNERS" sont considérables.

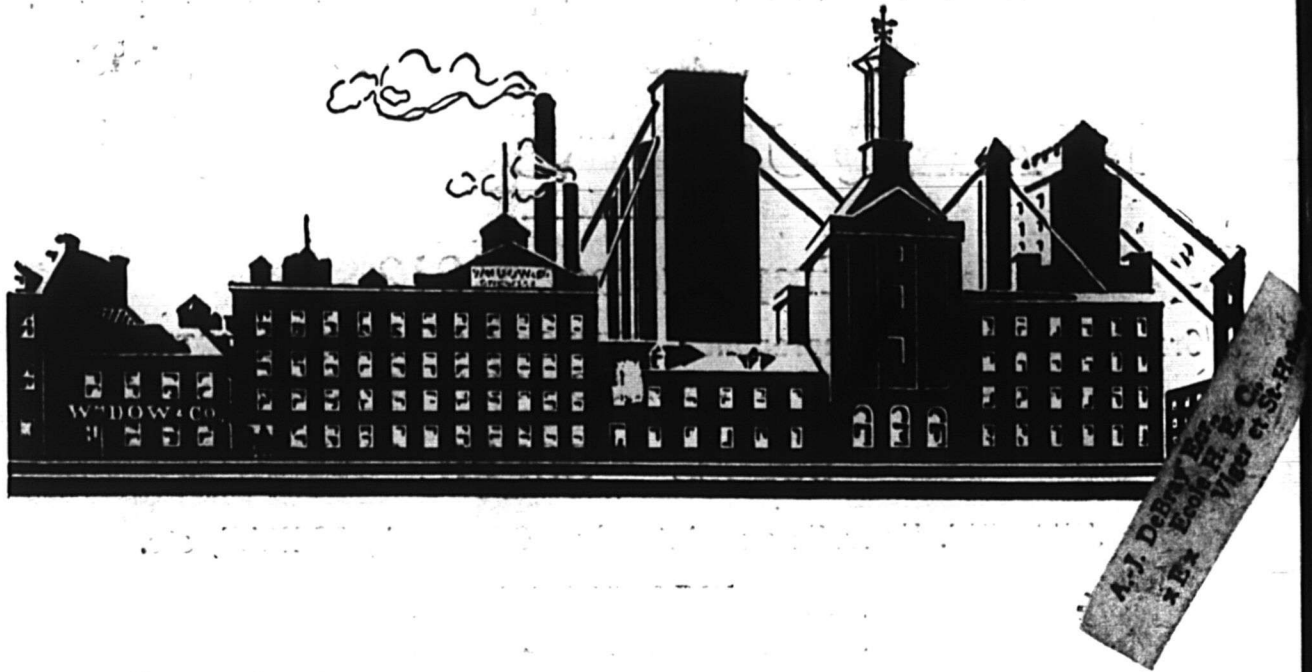
Nous considèrerons beaucoup les commandes que vous voudrez bien nous confier.

Ecrivez pour Cotations.

LAPORTE, MARTIN & CIE, LIMITEE.

TEL., MAIN 3766

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL.



Il y a plus de cent ans, les ALES et le PORTER de W. DOW & CO., étaient les types d'excellence au Canada et, aujourd'hui, ils maintiennent toujours leur position ; leur qualité et leur valeur n'ont pas changé.

ALES & PORTER de DOW.

Malgré le coût plus élevé de la production, la qualité est toujours la meilleure. Aucun procédé n'est employé pour diminuer le prix du brassage. Les produits de DOW sont toujours à un plein degré de maturation. La demande pour les produits de DOW est énorme. En avez-vous un bon stock en mains ?

The National Breweries, Limited.

Successors de W. DOW & CO.,

MONTREAL.