

PAGES
MANQUANTES

EN achetant vos conserves, ayez
soin de vous procurer celles
empaquetées par Dominion Can-
ners, Limited. Leur qualité est
garantie. Vous ne courez aucun
risque

MARQUES PRINCIPALES :

“Aylmer”
“Little Chief”
“Log Cabin”
“Simcoe”
“Delhi”
ETC.

DOMINION CANNERS
LIMITED
HAMILTON

PRIX COURANTS.

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

WALTER BAKER & CO., LTD.,

La lb.

Chocolat, Prime N° 1, bte 12 lbs., pains de 1-4 lb. et 1-2 lb.	0.35
Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs.	0.44
German Sweet, boîte de 6 lbs.	0.26
Breakfast Cocoa, bte de 1-5, 1-4, 1-2, 1 et 5 lbs.	0.41
Cracked Cocoa, bte de 1-2 lb., bte de 12 lbs., Ex. sac de 6 lbs.	0.32
Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs	0.32
Soluble Cocoa (Soda chaud ou froid), boîtes de 1 lb.	0.38
Caracas Tablets, 100 paquets	la bte 3.00
5 noués ensemble	3.00
Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs.	0.32

Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE,
Montréal.

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 3 lbs.	1.60
Griddle-Cake	pqts de 6 lbs.	3.10

Caisnes contenant 3 doz. paquets de 6 lbs. ou 2 doz. paquets 3 lbs., 20c. chaque.

L. CHAPUT, FILS & CIE,

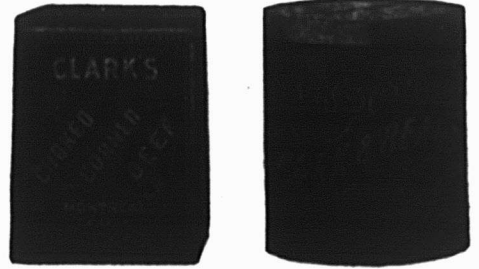
Montréal

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

WILLIAM CLARK,
Montréal.

Conserves		La doz.	0.00
Viandes assorties		1s	1.85
Compressed Corned Beef		2s	3.25
Compressed Corned Beef		1s	0.00
Lunch Ham		2s	3.50
Lunch Ham		1s	1.85
Ready Lunch Beef		2s	3.00
Geneva Sausage		1s	2.20
English Brawn		1s	1.90
Boneless Pigs Feet		1s	1.90
Sliced Smoked Beef		½s	1.50
Roast Beef		1s	1.80
Roast Beef		2s	3.15
Ready Lunch Loaves, Veau			
Jambon, Boeuf, assortis		½s	1.40
Dito		1s	2.50
Boeuf Bouilli		1s	1.85
Boeuf Bouilli		2s	3.25

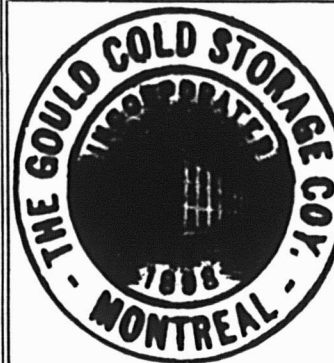
Boeuf Bouilli 6s 11.50



Pork and Beans, sauce tomates	1s	0.60
Pork and Beans, sauce tomates	2s	0.90
Pork and Beans, sauce tomates		
boîtes plates	3s	1.00
Pork and Beans, boîtes hautes, sauce tomates	3s	1.25



Pork and Beans, Plain	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.90
Pork and Beans, Plain, boîtes plates	3s	1.00
Pork and Beans, boîtes hautes, Plain	3s	1.25

PURITY, MEDALLION,
THREE STARS,Trois Marques
de Farine sur lesquelles on
peut compter.WESTERN CANADA FLOUR MILLS CO., Limited
TORONTO, MONTREAL, ST-JOHN, N. B. WINNIPEG, BRANDON.

Cold Storage

Circulation d'air froid et sec,
ventilation parfaite, Température
appropriée à la nature des
produits à conserver.Conservation d'après les méthodes
scientifiques les plus approuvées, deBeurre, Fromage,
Oeufs, Fruits.

Coin des rues des Sœurs Grises et William, MONTREAL.

O. M. GOULD, Gérant.

Vendez le Saindoux de Qualité, qui donne satisfaction.

Saindoux Composé de Lainé

Il n'y en a pas de plus fin. Garanti exempt d'eau.

THE LAING PACKING & PROVISION CO., Limited, RUE MILL, MONTREAL.

L. A. PRICE, Bordeaux, France.

Le plus grand fabricant de conserves alimentaires françaises.

La réputation de cette maison est universelle, et la qualité de ses marchandises est indiscutable.

Nous avons reçu en magasin cette semaine.

700 Caisses Conserves "PRICE"

Petits Pois Sur Extra Fins et Extra Fins.

Pois sous verres Extra Fins.

Pois Ménagère Fins, Mi-fins, Moyens.

Olives Queen et Selected Queen.

Pitted (sans noyau) Farcies.

En bouteilles 6 oz. 8 oz. 16 oz. 20 oz. 36 oz.

Sardines à la tomate,

Anchois à l'huile (sans arêtes).

Choux de Bruxelles.

Artichauts Entiers, Fonds d'Artichauts.

Haricots et Fèves Lima.

Macédoines de Légumes.

Champignons, Moutarde, Asperges.

Bigarreaux $\frac{1}{4}$ s, $\frac{1}{2}$ s, Qrts.

Pâtés et Purée de foie gras.

Vinaigre de vin blanc (fûts et bouteilles).

etc., etc.

Piments d'Espagne.

NOS PRIX SONT INTERESSANTS.

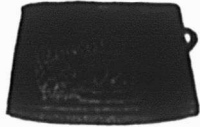
Nous avons placé des commandes considérables à des prix
qui nous permettent d'en faire bénéficier
notre clientèle.

L. CHAPUT, FILS & CIE.

Epiciers en Gros et Importateurs, MONTREAL.

AGENTS AU CANADA.

Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.90
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.00
Ox Tongue (whole)	1½s	7.50
Ox Tongue (whole)	2 s	8.50
Ox Tongue (whole)	2½s	9.50
Jellied Veal	1s 1.85	2s 3.00
Gelées de Bouillon	2s	3.50
"	6s	10.00
Potted Meats		La doz.
Ham, Tongue, Beef and Veal,		
	½s 0.50	½s 1.00
Tongue, Ham and Veal	½s	1.20
Veal and Ham, pâtés	½s	1.10
Soupes		La doz.
Chicken	pts.	1.50
Chicken	qts.	3.00
Mulligatawnay, Oxtail, Kidney		
Tomato, Vegetable, Mock Tur-		
tle, Consommé, Pea	pts.	1.00
Dito	qts.	2.00
Mince Meat		
(Tins fermées hermétiquement).		La doz.
1s	\$1.00	2s 1.95
3s	2.90	4s 3.90
5s	4.90	
Plum-Pudding		
Anglais	1s	1.50
Plum-Pudding,		
Anglais	2s	2.00
Boeuf fumé en		
tranches "Inglass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "In-	½s	2.10
glass"		
Boeuf fumé en tranches "In-	1s	3.35
glass"		



COMPAGNIE D'IMPORTATION ANGLO-		
FRANCAISE,		
232 rue Lemoiné, Montréal.		
Axoline, poudre à nettoyer les métaux:		
Axoline ordinaire pour les métaux		
communs, les 100 paquets	\$	6.50
Axoline spéciale pour métaux pré-		
cieux, les 100 boîtes		17.50
Eaux minérales.		
Eau de Vichy St-Yorre source Ré-		
gente, la cse de 50 bouteilles		6.00
Eau d'Evian, source Cachat, la cse		
de 60 bouteilles		9.50
Eau d'Evian, source Cachat, la cse		
de 60 demi-bouteilles		7.75
" Savonnerie Parfumerie "Maubert"		
Savon aux amandes nu en caissettes		
de 50 morceaux, le cent		3.75
Savons enveloppés en boîtes, cent		
modèles différents, depuis 30 cts		
jusqu'à \$4.25 la douzaine.		
Poudre de riz "Parisette". La doz.		0.48
Poudre de riz "Gilberta". La doz.		0.60
Poudre de riz "Velouté de Rose		
Lys". La douzaine		0.96
Poudre de riz en boîtes fantaisie,		
30 modèles différents (depuis 50		
cents jusqu'à \$4.50 la douzaine).		
Dentifrices de Botot.		
Eau de Botot, flacons avec bou-		
chons, depuis la douzaine		4.00
Eau de Botot, flacons Stilligoute,		
depuis la douzaine		5.00
Pâte Dentifrice Botot en tubes. La		
douzaine		1.50
Pâte Dentifrice en boîtes porce-		
laine. Petit Modèle. La douzaine		2.45

Pâte Dentifrice en boîtes porce-		
laine. Grand Modèle. La douzaine		5.85
Le "Sublime de Bottot" pour les		
cheveux. La douzaine		8.50
Pétrole Hahn contre la chute des		
cheveux. Petit Modèle. La doz.		6.75
Pétrole Hahn contre la chute des		
cheveux. Grand Modèle. La doz.		12.00
Produits Pharmaceutiques.		La doz.
Comprimés aux sels de Vichy (Fla-		
cons de 100 comprimés)		3.00
Pastilles de Vichy à la Menthe en		
boîtes		1.75
Pastilles de Vichy à la Menthe, en		
demi-boîtes		1.15
Charbon Naphtolé Granulé H. Jouls-		
se		5.50
Glycérophosphate de Chaux granu-		
lé "Thévenot", en flacons		4.50
Levure de Bière granulée "Thé-		
venot"		4.50
Sedlitz granulé "Thévenot"		3.25
Sirop Pectoral "Thévenot", au Bro-		
moforme composé		6.00
Sirop Iodotannique Phosphaté "Thé-		
venot		6.00

J. M. DOUGLAS & CO.
Montréal.



Bleus à laver.
La lb.
"Blueol", boîtes
10 lbs., 50 pqts
de 4 carrés. 15c
"Sapphire",
btes de 14 lbs,
pqts de ¼ lb.,
12½c.
"Union", boîtes
de 14 lbs, pqts
de ½ et 1 lb, 10c.

Soyez entendu sur le Problème du Profit

LES FÈVES AU LARD MARQUE KITCHENER

sont égales comme qualité aux meilleures marques du marché et se vendent à 25 pour cent de moins.

Pourquoi, M. l'Épicier, ne pas faire ce profit ?

Nos fèves sont toutes cueillies à la main et empaquetées dans les nouvelles boîtes sanitaires contenant 1, 2 et 3 livres avec ou sans sauce tomates. Nous avons aussi une ligne complète de fruits et de légumes. Si votre marchand de gros ne peut pas vous en fournir, écrivez-nous directement pour les prix.

THE OSHAWA CANNING CO., Limited
OSHAWA, - - ONT.

AU COMMERCE

Nous offrons aujourd'hui un lait pur, exempt de microbes, livré en bouteilles hermétiquement closes et de conservation indéfinie :

LE LAIT LAURENTIA

Traité par un procédé exclusivement mécanique, répond à toutes les exigences de la Profession Médicale et à tous les besoins de la famille. **La Crème Laurentia** est traitée par le même procédé.

LE LAIT MATERNISÉ est la nourriture idéale pour le bébé—se rapproche le plus du lait maternel.

DEMANDEZ NOS PRIX.

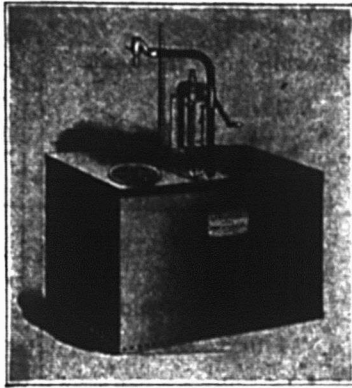
La Cie Canadienne de Produits Agricoles Limitée
21, RUE ST-PIERRE, MONTREAL. TEL. BELL MAIN 4619.

Les Marchandises de Rowat se Vendent Rapidement.

Propriétaires: **ROWAT & CO.,** Glasgow, Ecosse.

Distributeurs Canadiens:—Snowdon & Ebbitt, 325 Edifice Coristine, Montréal, Québec, Ontario, Manitoba et le Nord-Ouest ; F. K. Warren, Halifax, N. E. ; F. H. Tippet & Co., St. John, N. B. ; C. E. Jarvis & Co., Vancouver, C. A.

**CELA
PUT-IL
SE
FAIRE ?**



Si l'on vous disait: "Vous pouvez doubler vos profits sur vos ventes d'huile," vous demanderiez: "Cela peut-il se faire?"

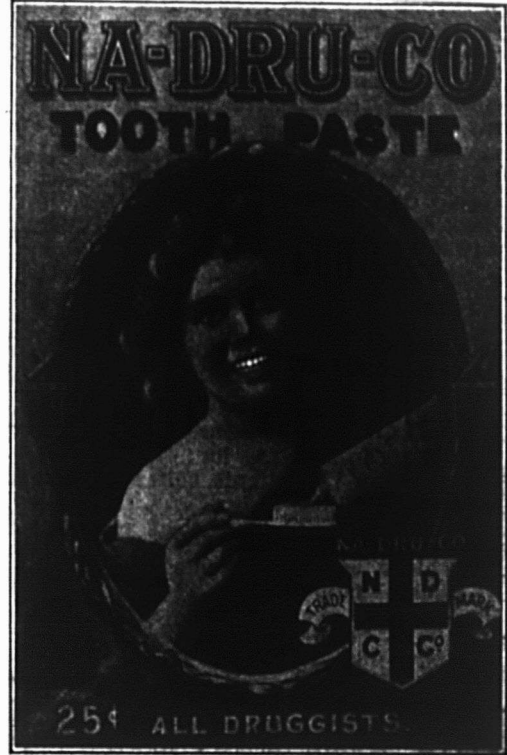
Nous pouvons déclarer hautement, avec des milliers et des milliers d'épiciers expérimentés pour soutenir cette déclaration, que vous pouvez doubler VOS profits sur la gazoline et le kérosène avec

Un Réservoir à Huile "Bowser" ...A MESURE... AUTOMATIQUE

Un mot seulement d'explication: L'évaporation seule réduit souvent l'huile conservée dans des fûts ordinaires de 5 à 25% par mois. Une mesure trop forte, le répandage, le coulage, le dégouttement et le débordement se combinent pour absorber la plus grande partie, SINON la totalité de ce qui peut vous être laissé de vos profits. L'appareil BOWSER élimine toutes ces pertes. Il fait plus; il vous permet de vendre de l'huile avec des mains aussi propres, aussi peu de trouble et aussi peu de perte de temps que pour la vente d'une boîte de fèves. Permettez-nous de vous en expliquer la raison. Demandez le bulletin No 84.

S. F. Bowser & Co., Limited, Toronto, Ont.

66-68, Avenue Frazer.



Cette affiche tentante (9' 3" x 7') en couleurs naturelles, est affichée dans tout le Canada par la

CANADIAN POSTER COMPANY.

Edifice Power, - - Montréal.

Consultez-nous au sujet de vos annonces.

LE LAIT

RECONNU PARTOUT COMME

Le Plus Riche et le Meilleur



Lait Condensé Reindeer

Les marchands se font des clients en vendant des marchandises de confiance qui donnent satisfaction.

THE TRURO CONDENSED MILK CO., Limited TRURO, N. E.

LE SIROP DE MATHIEU

(AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE)

ET LES

POUDRES NERVINES

DE MATHIEU

sont les articles de vente les plus sûrs parmi les remèdes pour le rhume et la toux, qui existent sur le marché.

Leur vente a augmenté énormément. Des milliers de témoignages attestent leur valeur merveilleuse. Ces articles ne forment jamais un stock inactif.

Ils procurent un bon profit aux détaillants.

Les personnes qui les emploient une fois, en font un remède de famille.

Les marchands qui ne les tiennent pas perdent tout bonnement des ventes qui se font ailleurs.

Comme la demande sera continuée pendant les mois prochains, commandez-en dès maintenant une bonne provision.

En vente chez tous les marchands en gros.



LA COMPAGNIE

J. L. MATHIEU

Propriétaire

SHERBROOKE - P. Q.

The EDWARDSBURG STARCH CO., Ltd

Montréal

Empois de buanderie		La lb
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.06½	
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb.	0.06½	
No 1 Blanc, barils et petits barils	0.06	
Canada Laundry (cse de 40 lbs)	0.05½	
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	0.07½	
Silver Gloss, canistres de 6 lbs.	0.07½	
Kegs Silver Gloss gros cristaux	0.06½	
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07½	
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½	
Canada White Gloss, ppts de 1 lb.	0.06	
Benson's Enamel, par boîte de 20 et 40 paquets	1.50 et 3.00	
Empois de cuisine		
Benson's Celebrated prepared Corn, Boîtes de 20 et 40 lbs.	0:07½	
Canada Pure Corn Starch, boîtes de 20 et 40 lbs.	0.05½	
Empois de riz "Edwardsburg"		
No 1 blanc, étiquette chromo, cartons de 1 lb.	0.10	

N. K. FAIRBANK COMPANY,

Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
BOAR'S HEAD.
Tierces . lb. 0.12½
Demi qrts lb. 0.12½
Tinnettes, 60
lbs . lb. 0.12½

Seaux en bois, 20 lbs.	2.60
Chaudières, 20 lbs.	2.50
Caisnes, 3 lbs.	lb. 0.13½
Caisnes, 5 lbs.	lb. 0.13½
Caisnes, 10 lbs.	lb. 0.13½

E. W. GILLETT CO., LTD.

Toronto, Ont.



Levain en Tablettes

"Royal."

Boîtes 36 paquets à

5c. . . . la boîte \$1.15



Lessive en Poudre de
Gillett.

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses 3.40

5 caisses ou plus . 3.85



Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

La doz.

6 doz. de 5c. . . \$0.50

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.80

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

1 doz. de 2½ lbs. . . 5.00

1 doz. de 5 lbs. . . 9.50

2 doz. de 6 oz. } à

1 doz. de 12 oz. } La Cse

1 doz. de 16 oz. } \$6.00

Soda "Magic"

No 1 caisse 60 ppts de 1 lb. La cse 2.60

5 caisses 2.50

No 2 caisse 120 ppts de ½ lb. . . 2.60

5 caisses 2.50



No 3 caisse

30 ppts. de 1 lb. } \$2.60
et 60 ppts. de ½ lb. }

5 caisses \$2.50

No 5 caisse

100 ppts. de 10 oz. 2.65

5 caisses 2.55

Crème de Tartre de
"Gillett"

La doz.

½ lb. ppts. (4 doz. dans
la caisse) \$ 90

½ lb. ppts. (4 doz. dans
la caisse) 1.80

La cse

4 doz ppts., ½ lb. . . { ASSOR. } \$7.20
2 doz. ppts., ½ lb. . . { tis. }

La doz.

½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) \$2.00

1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) \$3.75

La lb

5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) 0.30

10 lb. boîtes en bois 0.27½

25 lb. seaux en bois 0.27½

100 lb. barils 0.25½

360 lb. barils 0.25

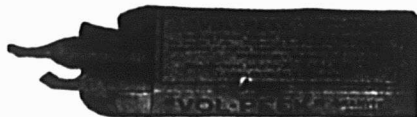
PAPIER POUR MIMEOGRAPH

Demandez à votre LIBRAIRE la
marque "Northern Mills"
qualité supérieure pour PA-
PIER A COPIE.

Manufacturée par

La Compagnie des Moulins du Nord,
278 rue St-Paul, Montréal.

Ciment Granit "VOL-PEEK."



est une découverte merveilleuse. Il sert à raccommoder tout ustensile percé par l'usage. Il n'est besoin d'aucun outil pour s'en servir. Il coûte très peu et est très économique. Toute personne qui s'en sera servie une fois, sera obligée d'admettre que ce Ciment est indispensable dans chaque famille.

Tous les marchands devraient s'en procurer, ils y trouveraient leur profit. Pour toute information, adressez-vous à

N. A. Bedard & Cie., 45, rue William,
MONTREAL.
Seuls Agents dans la Province de Quebec pour
H. NAGLE & CIE., Manufacturiers.

Nous payons les plus hauts prix du marché pour
les Oeufs Strictement Frais.

Ecrivez-nous ou Télégraphiez-nous.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, 241, rue St-Paul, Montréal.



Les Connaisseurs

Apprécient les Célèbres

Pipes "Peterson."

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

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

Propriétaires des
Célèbres Marques



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes
de la Régie Française.

GENIN, TRUDEAU & CIE

22. RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

Essayé, Eprouvé et Approuvé.

Le Thé "SALADA" est celui qui a la plus grande vente sur ce continent — il s'en vend plus de vingt-deux millions de paquets chaque année.

Pendant dix-neuf ans, le Thé "SALADA" a produit des résultats—a fait la clientèle. La qualité "SALADA" et la valeur "SALADA" ont été essayées, éprouvées et Déclarées à cent coudées au-dessus de celles de tout autre thé.

Vous vous attendez toujours à ce que "SALADA" vous donne de meilleurs résultats que tout autre thé; vous avez raison, vous en avez le droit, et nous désirons qu'il en soit ainsi.

THE "SALADA" TEA CO., - MONTREAL.

Affaires nouvelles en douze semaines.

Les ventes de "SALADA" au Canada
seulement pour la semaine
terminée le

30 avril,	ONT	AUGMENTE	de	27,476 lbs.
7 mai,	"	"	"	21,675 "
14 "	"	"	"	57,219 "
21 "	"	"	"	39,606 "
28 "	"	"	"	14,532 "
4 juin	"	"	"	32,608 "
11 "	"	DIMINUE	"	5,142 "
18 "	"	"	"	815 "
25 "	"	AUGMENTE	"	2,863 "
2 juillet	"	"	"	18,718 "
9 "	"	"	"	25,748 "
16 "	"	"	"	4,375 "

par rapport aux semaines correspondantes en 1909—augmentation totale de 238,663 lbs. en douze semaines.

GUNN, LANGLOIS & Co., Limited,



Prix du saindoux
composé,
marque Easifirst.

Montréal.

Tierces	0.12½
Demi-quarts	0.12½
Tinettes, 60 lbs.	0.12½
Seaux en bois, 20 lbs.	2.60
Chaudières, 20 lbs.	2.50
Caisse, 3 lbs. lb.	0.13½
Caisse, 5 lbs. lb.	0.13½
Caisse, 10 lbs. lb.	0.13½
Pains moulés d'une livre	0.14

A. HANDFIELD,

11 rue Bonsecours, Montréal.

Sucre d'érable composé, lb.	0.08
Sirop d'érable composé, gal.	0.60

IMPERIAL TOBACCO COMPANY OF
CANADA, Limited

Cigarettes.

Le 1000

Richmond Straight Cut	12.00
Sweet Caporal	8.50
Athlete	8.50
Old Judge	8.50
New Light (tout tabac)	8.50
Sub-Rosa Cigarros (tout tabac)	8.50
Derby	6.55
Old Gold	6.30
Prince	5.75
Sweet Sixteen	5.75
Dardanelles ordinaires	12.25
Dardanelles, bouts en liège ou en argent	12.50
Murad (turques) bouts en papier	12.00

Moguls, bouts en papier ou en liège.	12.00
Yildiz (turques)	15.00
Yildiz Magnams, bouts en papier, en liège ou en or	20.00

Tabacs à cigarettes. La lb.

Puritan et B. C. No 1	1/12s 1.00
Sweet Caporal	1/13s 1.15

Tabacs coupés. La lb.

Old Chum	10s 0.79
Lord Stanley, Tins 1-2 lb.	1.05
Meerschaum	10s 0.79
Athlete Mixture, Tins 1-2 et 1-4 lb.	1.35
Old Gold	12s 0.95
Seal of North Carolina	12s 0.95
Duke's Mixture (Cut Plug)	0.82
Old Virginia, ppts 1-2 et 1 lb.	0.72
Duke's Mixture (Granulated), 1-10s. Bags 5 lb. carton	0.85
Bull Durham	
1-10 bags, 5 lb. carton	1.25
1-16 bags, 5 lb. carton	1.25

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA,
Limited, Montreal.

(Empire Branch).

Tabacs à chiquer. La lb.

Moose bars 5½ cuts to the lb., ¼ butts 8 lbs	0.40
Snowshoe bars, 6½ cuts to the lb., Butts. 22 lbs., ½ butts., 11 lbs.	0.43
Black Watch	12s 0.45
Black Watch	6s 0.44
Bobs	6s et 12s 0.46
Currency	12s 0.46
Old Fox	12s 0.44
Pay Roll	7½s 0.56

Tabacs à fumer. La lb.

Empire	6s et 12s 0.44
Rosebud	6s 0.45

Ivy	7s 0.50
Shamrock	6s 0.45
Tabac haché.	La lb.
Great West (Sac)	8s 0.59

HENRI JONAS & CIE,

Montréal.

Extraits Culinaires. La doz.

1 oz. Plates Triple concentré	0.80
2 oz. Plates Triple concentré	1.50
2 oz. Carrées Triple concentré	1.75
4 oz. Carrées Triple concentré	3.00
8 oz. Carrées Triple concentré	6.00
16 oz. Carrées Triple concentré	12.00
2 oz. Rondes Quintessence	1.75
2½ oz. Rondes Quintessence	2.00
5 oz. Rondes Quintessence	3.50
8 oz. Rondes Quintessence	6.00
4 oz. Carrées Quintessence. Bou- chons émeri	3.50
8 oz. Carrées Quintessence. Bou- chons émeri	7.00
2 oz. Anchor	1.00
4 oz. Anchor	1.75
8 oz. Anchor	3.00
16 oz. Anchor	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
2 oz. Plates Soluble	0.75
4 oz. Plates Soluble	1.25
8 oz. Plates Soluble	2.25
16 oz. Plates Soluble	4.25
1 oz. London	0.50
2 oz. London	0.75
Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Mêmes prix pour Extraits de tous fruits.	

Saumon Marque Quaker

Votre clientèle a besoin de conserves d'une haute catégorie uniforme. Vous ne pouvez pas vous permettre de servir des qualités inférieures à vos clients.

Un essai, et vous-même ainsi que vos clients, insisterez pour avoir la MARQUE QUAKER.

MATHEWSON'S SONS, - - - EPICIERS EN GROS,
202, RUE MCGILL, MONTREAL.

L'EAU DE VICHY ST-YORRE

"SOURCE REGENTE," NON DECANTÉE,

est NATURELLE, pure, richement minéralisée. Légèrement gazeuse, son goût est agréable, son effet assuré. Son prix très avantageux en fait pour le marchand un ARTICLE RÉCLAME très précieux.

COMPAGNIE D'IMPORTATION ANGLO-FRANÇAISE

Importateurs directs, seuls agents pour le Canada.

232 RUE LEMOINE

MONTREAL

**La Qualité
d'un Biscuit**

ne dépend pas moins de la pureté des ingrédients et de l'habileté et du soin mis à leur mélange et à la cuisson que de l'emballage.

Votre garantie absolue contre des biscuits spongieux consiste à vendre exclusivement—



C'est la sorte qui vous arrive toujours dans le même état frais et croustillant que lorsque ces biscuits sortent de nos fours.

Votre commerce de biscuits sera excellent, cet été, si vous vendez les biscuits de

MOONEY.

Donnez un ordre aujourd'hui même.

**The Mooney Biscuit
& Candy Co., Limited**

Stratford, Can.



Tenez une boîte de
FLY PADS
DE WILSON

sur votre comptoir et voyez combien ils se vendent.

Lacaille, Gendreau & Cie

Successeurs de Chs. Lacaille & Cie

EPICIERS EN GROS

Importateurs de Mélasses, Sirops,
Fruits Secs, Thés, Vins, Liqueurs,
Sucre, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Meuse de Sicile et
de Tarragone.

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

**LAKE OF THE WOODS MILLING
CO., LIMITED**

Fabricants de Farine "FIVE ROSES"

MEUNERIE A KEEWATIN

Capacité 9000 barils par jour

MEUNERIE A PORTAGE LAPRAIRIE

Capacité 1500 barils par jour

Capacité Totale 10500 barils par jour.

Bureaux: MONTREAL, TORONTO,
WINNIPEG, KEEWATIN,
PORTAGE-LAPRAIRIE.

CHOCOLAT "Elite"

Non Sucré

DES EPICIERS

POUR TOUTES LES

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb

FABRIQUÉS PAR

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. S.

J. A. TAYLOR, Agent, MONTREAL.

"LA FAVORITE"

La Mine par excellence pour les poêles.
Elle donne un lustre permanent,
Ne tache pas les mains.

CIRAGE COON

La meilleure combinaison de cirage à chaus-
sures, conserve le cuir et lui donne un lustre
parfait.

PROTECTORINE

La meilleure graisse pour harnais, assouplit
et conserve le cuir en le mettant à l'épreuve
de l'eau.

Vernis "UNCLE SAM"

Donne à la chaussure un brillant étincelant
et durable.

Ces produits sont en vente chez tous les Epi-
ciers en gros. S'adresser au besoin à

Uncle Sam Dressing Co. Lanoraie, P.Q.

Représentants à Québec: BOIVIN & CRENIER
63 RUE DALHOUSIE

Laurence & Robitaille

MARCHANDS DE

Bois de Sciage et de Charpente

BUREAU ET CLOS

Coin des rues Craig et St-Denis

MONTREAL

Bell Tél., Main 1488—Tél. des Marchands, 804

CLOS AU CANAL

Coin des rues William et Richmond

Bell Tél., Main 3844

BONBONS. VIAU BISCUITS.

Y a-t-il dans le commerce des friandises plus délicieuses que celles de cette maison? ¶ Les détaillants ont-ils plus de satisfaction d'acheter d'autres marques? ¶ Tout le monde sait que **Qualité** est la devise de la maison.

VIAU & FRERE,

- - -

Viauville, Montréal.

Chocolat "BORDO" *Marque Enregistrée.*

Tous les hommes, femmes et enfants, amateurs de chocolat, après avoir essayé une fois le "Chocolat Bordo", insisteront toujours pour avoir ce chocolat.

Comme qualité excellente et goût délicieux, il est sans égal. Il représente une amélioration distincte dans la fabrication du chocolat.

Le **Chocolat Bordo** se vendra plus que tout autre chocolat, parce qu'il est simplement trop délicieux pour être oublié. Les personnes qui entrent dans votre magasin et y achètent du **Bordo**, en demanderont toujours, parce qu'elles savent qu'il n'a pas d'égal.

Aucun autre ne peut le remplacer.

Nous donnerons une agence exclusive, dans chaque ville, à la personne qui remplira les conditions voulues.

Ecrivez promptement—Premier arrivé, premier servi.

The Montreal Biscuit Company,

Manufacturiers de Friandises "Donnant Satisfaction".

Demandez l'Encre Noire

MARCEL

PARIS, FRANCE.

En vente chez les principaux Epiciers et Libraires en Gros.

Agent Général pour le Canada :

M. J. LACHAPELLE

229, rue St-Hubert, Montreal.

DES PRIMES

ne peuvent pas rendre bon un savon médiocre, ni améliorer **FELS-NAPHTA** en quoi que ce soit; aussi nous n'en avons jamais employé. Le savon **FELS-NAPHTA** s'appuie sur son propre mérite en tant que savon, et la seule prime qui l'accompagne est la "satisfaction." Tenez-en un bon stock.



7

Un Aliment pour tout le monde

TOUS vos clients demandent

Les Fèves
Au Lard
de "CLARK"

à un moment QUELCONQUE et QUELQUES clients les demandent en TOUT temps.

Il y a toujours du profit à les vendre.

Wm. CLARK

MONTREAL

Manufacturiers de Spécialités Alimentaires de haute qualité.

LA FARINE PRÉPARÉE

(SELF-RAISING FLOUR)

DE BRODIE & HARVIE

est aujourd'hui la farine préférée des ménagères. Elle donne une excellente pâtisserie, légère, agréable et recherchée par les amateurs. Pour réussir la pâtisserie avec la farine préparée de Brodie & Harvie, il suffit de suivre les directions imprimées sur chaque paquet.

14 et 16 rue Bleury MONTREAL

CONFITURES PURES

DE UPTON

CONFITURES PURES,
NOUVELLE SAISON,
- - DE UPTON, - -
MAINTENANT PRÊTE.

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

Pure Marmelade
d'Oranges
de UPTON

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

52 DES PLUS HAUTES RECOMPENSES
EN EUROPE ET EN AMERIQUE

LES CACAOS ET CHOCOLATS

PURS, DE HAUT GRADE

DE

WALTER BAKER & CO.
LIMITED



Leur Cacao pour le Céjeuner, est absolument pur, délicieux, nutritif et coûte moins de 1 cent par tasse.

Leur Chocolat Premium No 1, Enveloppes Bleues, Etiquettes Jaunes, est le meilleur chocolat nature sur le marché, pour l'usage de la famille.

Marque de Commerce.

Leur Chocolat Caracas au sucre est le plus fin chocolat à manger qui soit au monde.

Un livre de recettes de choix, en Français, sera envoyé à toute personne qui en fera la demande.

Walter Baker & Co., Limited

Etablis en 1780

DORCHESTER, MASS.

Succursale, 86 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 de gros.

Confitures, Gelées, Jus de Raisin et Catsup Marque "E. D. S."

JUGEMENT.—Le verdict populaire sur les Confitures, Gelées, Jus de Raisin et Catsup de la Marque "E. D. S." reconnaît invariablement la pureté des ingrédients qui y entrent et l'excellence de leur saveur.

Nous prêchons la PURETÉ et nous mettons en pratique ce que nous prêchons. Procurez-vous un exemplaire du Bulletin 194 du Département du Revenu de l'Intérieur, qui certifie que les produits de la Marque "E. D. S." sont purs à 100%. Ce témoignage impartial ne peut manquer de convaincre les plus sceptiques.

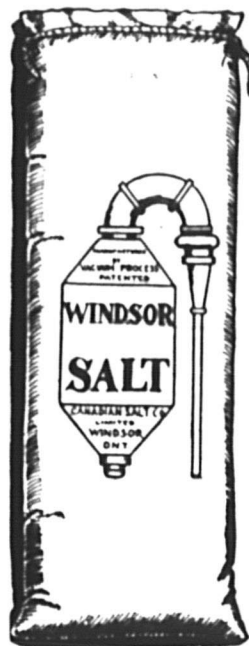
M. l'Épicier, voilà une ligne à tenir et à recommander. Le public demande des aliments purs, et vous pouvez le satisfaire chaque fois en lui fournissant les produits de la Marque "E. D. S."



Faits par **E. D. SMITH,** dans ses Fermes à Fruits.
WINONA, ONT.

Agents: N. A. HILL, 25 Front E. Toronto;
W. H. DUNN, Montréal;
MASON & HICKEY, Winnipeg;
R. B. COLWELL, Halifax, N. E.;
J. GIBBS, Hamilton.

LE SEUL SEL



que vous puissiez garantir absolument pur et exempt d'adultération, de gravier ou d'amertume, est le

Sel Windsor

Presque tout le monde l'emploie de préférence à tout autre sel.

THE CANADIAN SALT CO., LIMITED
Windsor, - - - - Ontario

Moutarde Française.	La Grosse
2 doz. à la caisse.	
Pony	7.50
Medium	10.00
Large	12.00
Small	7.20
Tumblers	10.80
Egg Cups	12.00
No. 67 Jars	12.00
2 doz. à la caisse.	
Mugs	12.00
Nugget Tumblers	12.00
Athenian Tumblers	12.00
Goblets	12.00
1 doz. à la caisse.	
No. 64 Jars	15.00
No. 65 Jars	18.00
No. 66 Jars	21.00
No. 68 Jars	15.00
No. 69 Jars	21.00
Vernis à chaussures.	La doz.
1 doz. à la caisse.	
Marque Froment	0.75
Marque Jonas	0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau	2.00

THE LAING PACKING & PROV. CO.,
Montréal, Canada

Lard en Baril Marque "Anchor"

Lard pesant, Canada Short Cut, Mess, brl.	29.00
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess, 1-2 brl.	14.75
Lard de famille, dos, Canada Short Cut, Mess, brl.	29.50
Lard de famille, dos, Canada Short Cut, Mess, 1-2 brl.	15.00
Lard léger, clair, brl.	(manque)

Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl.	29.00
Lard clair, tout gras du dos, très pesant, brl.	32.00
Lard de flanc, pesant, brl.	31.00
Pickled Rolls, brl.	30.00
Bean Pork, petits morceaux gras, baril	24.00
Saindoux Composé Raffiné choix Marque "Anchor"	
Tierces, 375 lbs.	lb. 0.12½
Boîtes, 50 lbs. net (doublure parchemin)	lb. 0.12½
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	lb. 0.12½
Seau de bois, 20 lbs. net	\$2.60 0.13
Seau de fer-blanc, 20 lbs. brut	\$2.45 0.12½
Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisse, bleu	0.12½
Caisnes 5 lbs., tins, 60 lbs. en caisse, Bleu	0.12½
Caisnes, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.13
Briques de saindoux composé, 60 lbs en cse, ppts 1 lb	0.14
Saindoux Marque "Anchor" (Garanti absolument pur).	
Tierces, 375 lbs.	0.15½
Boîtes, 50 lbs. net, (doublure parchemin)	0.15½
Tinettes, 50 lbs. net (tinette imitée)	0.15½
Seau de bois, 20 lbs. Net (doublure parchemin)	\$3.20 0.16
Seau en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$3.05 0.15½
Caisnes, 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisse, Rouge	0.15½
Caisnes, 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisse, Rouge	0.15½

Caisnes, 3 lbs. tins, 60 lbs. en caisse Rouge	0.16
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs. en caisse	0.16
Viandes fumées	
Jambons: Notre meilleure qualité.	
Extra gros, 25 lbs. et plus (très gros)	0.17
Gros, 18 à 25 lbs.	18
Moyens, 13 à 18 lbs.	0.28
Petits, 10 à 13 lbs.	0.21
Jambons désossés, roulés, gros, 16 à 25 lbs.	0.19
Jambons désossés, roulés, petits, 9 à 12 lbs.	0.21
Bacon, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.20
Bacon de Brown, à déjeuner, marque anglaise, sans os, épais	0.20
Bacon de Laing, Windsor, dos pelé	0.21
Petit Bacon, épicié, désossé	0.11
Jambons de Laing, choisis "Pique-Nique"	0.11
Bacon choisi, Wiltshire, côté 50 lbs	0.11
Cottage Rolls.	(manque)
Saucisses fumées	
Bologna (Bondon de Boeuf)	0.01
Bologna (Enveloppe cirée)	0.01
Brunswick (Beef Middles)	0.01
Frankfurts	0.01
Pollsh	0.01
Garlic	0.01
Empress (Poulet, jambon et langue)	doz. 1.11
Saucisses fraîches	
Saucisses de porc (tripes de porc)	0.0
Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.0
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.0
Saucisses de fermier	0.1

Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) 0.08
 Boudin blanc 0.07
 Boudin noir 0.08

AGENCES

LAPORTE MARTIN & CIE, LTEE,
 Montréal.

Eaux de Vichy.

	c/s	
La Capitale, c/s 50 btl. Qts.	5.00	
La Neptune, c/s 50 btl. Qts.	6.00	
La St-Nicholas, c/s 50 btl. Qts.	7.00	
La Sanitas (Gazeuse), 50 Bout.	8.00	
La Sanitas (Gazeuse), 100 Bout.	9.00	

Eau "Vichy Limonade"

	50 Qts.	50 Pts.
La Savoureuse	7.50	5.00
La St Nicholas	8.00	5.50

Eaux de table

	50 Qts.	100 Pts.	100 Splits
Sun-Ray Water			
"Gazeuse"	6.50	8.50	7.50
Sun-Ray Water			
"Naturelle"	6.50		

Ginger Ale Importé

Belfast Mineral Water Co.
 "Trayders" Brand Doz. 1.20
 "Extra Dry" Doz. 1.30

Huile d'Olive

Minerva.
 c/s 12 btl. 1 litre 6.50
 c/s 12 btl. Qts. 5.75
 c/s 24 btl. Pts. 6.25
 c/s 24 btl. 1/2 Pts. 4.25

Légumes "Le Soleil"

Petits pois.
 Sur-Extra Fins, Extra Fins, Très Fins, Fins, Mi-Fins, Moyens No 1, Moyens No 3.
 Haricots.
 Verts, Nains Extra Fins, Verts Fins, Verts Moyens, Verts Coupés.
 Asperges.

Branches géantes, grosses, extra fines, coupées sur-extra, 1er choix, 2e choix, pointes, têtes, Macédoines, Epinars, Flia geolets.—Prix sur demande.

JOHN P. MOTT & CO.

J. M. Douglas & Co., Agents, Montréal.
 Chocolats et Cacaos Mott.



Elite . . . per doz. 0.90
 La lb.
 Prepared Cocoa. 0.28
 Breakfast Cocoa. 0.38
 No 1 Chocolate. 0.32

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



ST. CHARLES CONDENSING CO'Y.,

Ingersoll, Ont., Can.

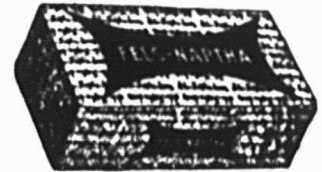
Laits et Crèmes Condensés.

St. Charles "Family" 3.50
 St. Charles "Baby", 4 doz., la cse 2.00
 St. Charles "Hotel" 3.70

Lait "Silver Cow" 4.55
 "Purity" 4.35
 "Good Luck" 4.00

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

SALADA TEA CO.



THÉS DE CEYLAN "SALADA."

	Gros.	Détail
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 Dorée, 1's	0.44	0.60



SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Cleaner.

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

Profitable

Délicieux

Tel que fourni à Sa Majesté le Roi.

Tel que fourni à la Chambre des Communes Britannique.

Cordial au Jus de Citron de "Stower."

Peu de personnes achèteraient du Jus de Citron ordinaire, si elles essayaient une bouteille de CORDIAL au JUS DE CITRON de "STOWER," tout prêt pour l'usage, mélangé pour convenir exactement au goût des plus difficiles, et si commode.

Le CORDIAL au JUS DE CITRON est un des breuvages les plus populaires. Il est délicieux, étanche la soif, tient en excellent état le sang et les organes de la digestion.

Le CORDIAL AU JUS DE CITRON de "STOWER" est préparé au moyen de jus de Citron fraîchement comprimé, toute impureté étant enlevée avec soin. Il ne fermente pas et est sucré avec le meilleur sucre en pain raffiné.

PAS DE GOUT DE MOISI.

ARTHUR P. TIPPET & CO.,
 SEULS AGENTS

LES CHEVAUX

en mauvais état sont simplement ramenés à leur pleine capacité de travail, quand on les nourrit de

MOLASSINE MEAL

Cet aliment améliore la digestion, prévient et guérit les douleurs intestinales, diarrhées et toux et améliore remarquablement les Robes.

POUR MATIERE A LIRE ET PRIX, S'ADRESSER A

ANDREW WATSON

SEUL IMPORTATEUR

91 Place d'Youville, MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

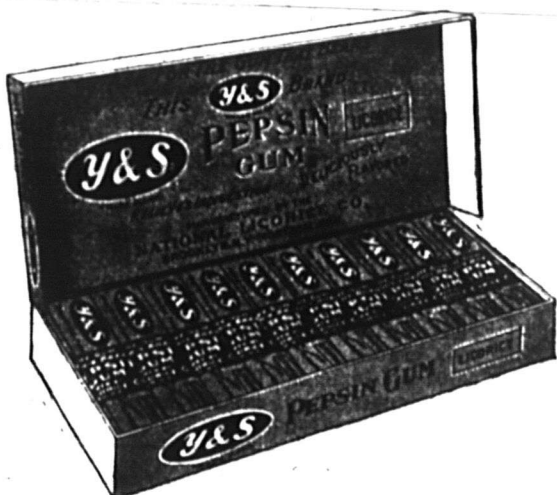
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 pils. Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser. Produits de Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

82, rue McGill, MONTREAL

Manu. acture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



Prenez note de la marque—Y & S—placée sur notre Gomme à la Pepsine. Cette marque—Y & S—est employée par nous et par nos devanciers depuis quarante ans et placée sur la réglisse en bâtons la plus connue aux Etats-Unis et au Canada. Cette marque signifie une qualité tout aussi élevée quand elle est mise sur notre gomme à mâcher. Quatre aromes: Réglisse, Peppermint, Wintergreen et Menthe Verte. Chaque morceau est enveloppé séparément, 5 morceaux par paquets, 20 paquets par boîte. Commandez à votre fournisseur une boîte à titre d'essai, assortie, si vous le voulez.

National Licorice Co.
MONTREAL

REDPATH

EST LE

Modèle-Type au
Canada

DU

Sucre Raffiné,



Manufacturé par
**THE CANADA SUGAR REFINING
COMPANY, Limited**
MONTREAL, P. Q.

Le Favori de la Cuisinière!

Tenez un bon approvisionnement de



Donnez un
Ordre à votre
Fournisseur

SODA A PATE

"COW BRAND"

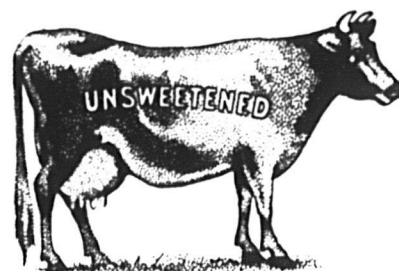
Aucune autre ligne sur le marché ne peut s'en approcher pour la force, la pureté et la confiance qu'on peut lui accorder.

Le soda "Cow Brand" est une ligne que vous pouvez tenir et mettre en stock sans hésitation.

VOYEZ VOS STOCKS

CHURCH & DWIGHT
Manufacturers LIMITED
MONTREAL

CHAQUE
BOITE



GARANTIE

ST. CHARLES CREAM

Crème Evaporée

St. Charles

MEILLEURS PROFITS,
PLUS DE VENTES,
CLIENTS SATISFAITS

Avec un Bon
Stock de
Marchandises
St. Charles.



St. Charles Condensing Co'y.
INGERSOLL, ONT. CANADA.

SODA

Cow Brand



Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
Caisse, 120 paquets de 1-2 lb., \$3.00.
Caisse, 30 ppts. 1 lb. et 60 ppts. 1-2 lb., \$3.00.

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

ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal.

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

THE UNCLE SAM DRESSING CO., Lanoraie, P.Q.

Vernis "Uncle Sam"
Bout. 6 oz. No 1 1.80
Bout. 4 oz. No 1 1.25
Bout. 4 oz., No 2 doz. 0.90
Bout. 4 oz., (bout nue) doz. 0.75
Vernis Chocolat.
Bout. 6 oz., No 1 1.80
Bout. 4 oz., No 1 1.25
Vernis noir No 1 Extra Brls 40 gallons 1.60
Vernis noir No 1 Extra Cans 1 à 5 gallons 1.75
Vernis chocolat No 1, brls 40 gals. 1.60
Vernis chocolat No 1, Extra cans 1 à 5 gallons 1.75
Graisse "Protectorine" (Pour harnais et chaussures).
Boîtes 8 oz. 1.25
Boîtes 4 oz. 0.75
Cirage Combiné "Coon".
Cirage à Chaussures "Coon" doz. 0.75
Mine à Poêle "Favorite"
Mine "Favorite", No 4, doz. 0.45
Mine "Favorite", No 8, doz. 0.65

Mine "Favorite", No 12, doz. 0.75

T. UPTON & CO., Hamilton

Confitures garanties pures
Framboises, Fraises, Cassis, verres de 1 lb., 2 doz. par cse . doz. 1.90
Pêches, Gadelles Rouges, Groseilles, verres de 1 lb., 2 doz., par caisse 1.70
Prunes, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse 1.60
Assorties
Verres de 1 lb., 2 doz. à la cse, doz. 1.75
Marmelade de Pamplemousse (Grape Fruit), verres de 1 lb., 2 doz. à la caisse 1.60
Pure Marmelade d'oranges Garantie pure.
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.00
Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.45
Pint Sealers, 1 doz. à la cse, doz. 2.25
Quart Sealers, 1 doz. à la cse, doz. 3.25
Tins, 2 lbs., 2 doz. à la cse . lb. 0.08
Tins, 4 lbs., 2 doz. à la cse . lb. 0.08
Tins, 5 lbs., 8 au crate lb. 0.07½
Tins, 7 lbs., 12 à la caisse lb. 0.07½
Seaux en bois, 7 lbs., 6 seaux par crate lb. 0.07½
Seaux en bois, 30 lbs. lb. 0.07½
Miel Pur Clarifié
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz 1.40
White Clover
Verres, 12 oz., 2 doz. par cse (manque)
Confitures composées
Framboises rouges, Fraises, Pêches, Prunes, Gadelles rouges, Cassis, Groseilles, Bluets, Abricots, verres, 12 oz., 2 doz. par caisse, doz. 1.00
Tins, 2 lbs., 2 doz par cse . lb. 0.07½
Seaux en fer-blanc, 5 lbs, 8 seaux par crate lb. 0.07½
Seaux en fer-blanc, 7 lbs., 6 seaux

par crate lb. 0.07
Seaux en bois, 7 lbs., 6 seaux par crate lb. 0.07
Seaux en bois, 30 lbs. lb. 0.06½
Empaquetées en caisses assorties ou crates si désiré.
Gelées composées
Framboises, Fraises, Cassis, Gadelles rouges, Ananas, verres, 12 oz., 2 doz. à la cse doz. 1.00
Seaux en fer-blanc, 2 lbs., 2 doz. à la cse lb. 0.07½
Seaux en fer-blanc, 5 lbs., 8 seaux par crate lb. 0.07½
Seaux en bois, 7 lbs., six seaux par crate lb. 0.07
Seaux en bois, 30 lbs. lb. 0.06½
Empaquetées en caisses assorties ou crates si désiré.
Apple butter
Seaux en fer-blanc, 5 lbs., 8 seaux par caisse le seau 0.37½
Fret payé d'avance sur 5 caisses ou davantage expédiées directement de la manufacture à
Windsor, North Bay, Montréal, et à tous les points intermédiaires en Ontario. Pour tous les autres endroits, une allocation de fret de 25 cents par cwt. sera faite. Termes: net, sans escompte
ARCHDALE WILSON, Hamilton



Wilson's Fly Pads, en boîtes de 50 paquets à 10c. La Bte
1 boîte 3 00
3 boîtes 2.80

SEL

Expédition soignée.
Qualités les plus hautes.
Assortiment complet.

Entrepôt de Sel le plus ancien au Canada.

VERRET, STEWART & CO.
Limited
MONTREAL

Sucre Granulé et Sucre Jaune d'Or ST-LAWRENCE

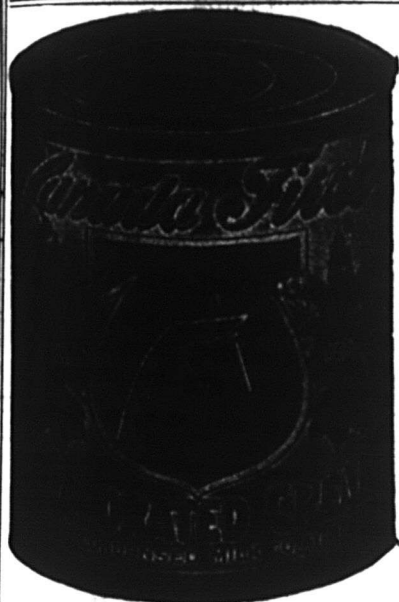
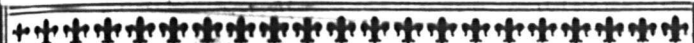
FAITS UNIQUEMENT DE PUR SUCRE DE CANNE.

Les clients apprécieront l'avantage de nos sacs cousus à la machine, s'ils suivent les instructions suivantes en les ouvrant :

Couper la chaîne la plus courte près du côté du sac et tirer le fil simple. :: ::

C'est une opération rapide, qui laisse le sac en état parfait.

THE ST-LAWRENCE SUGAR REFINING COMPANY, Limited,
MONTREAL.



A partir du pis de la VACHE jusqu'à la mise en BOITES, la préparation de la

Crème Evaporée Canada First

est une longue suite de soins et de méthodes de propreté. Le contenu de chaque boîte est garanti pur et complètement stérilisé.

LE PLUS SPLENDIDE SUCCÉDANÉ DU LAIT FRAIS.

Donnez un ordre à votre fournisseur

Les enfants en profitent. Le meilleur aliment pour malades, convalescents et pour l'usage de la famille.

The Aylmer Condensed Milk Co., Limited
AYLMER, - ONT.



Assurance des Profits dans l'Épicerie

Vous pouvez vous assurer contre de nombreuses pertes, mais aucune assurance n'empêchera une perte de profits.

La meilleure assurance de profits consiste en un stock de marchandises vendables; la plupart des pertes résultent d'un "stock inactif"

LES PURS PRODUITS ALIMENTAIRES HEINZ

sont la sorte de marchandises qu'il est "Prudent d'acheter" et "Prudent de Vendre", parce qu'elles sont toujours vendables.

Les 57 Variétés sont toutes garanties Pures et garanties plaire, sinon l'argent est remboursé. Vous ne courez aucun risque en mettant en stock des marchandises de confiance, annoncées et soutenues par ceux qui les manufacturent.

H. J. HEINZ COMPANY

NEW-YORK PITTSBURGH CHICAGO LONDON

Oranges, Citrons, Bananes, Fraises, Légumes verts et Noix de toutes sortes.

PATATES "GREEN MOUNTAINS"

Les ordres par lettre ou téléphone recevront une attention toute spéciale.

The A. P. de Sambor Import Co.,

Fruits et Légumes en Gros

8, CRAIG OUEST, - MONTREAL, QUE.
Téléphone à longue distance Main 5129

PRIX LES PLUS BAS

SI VOUS APPROUVEZ

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

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

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

A. HANDFIELD

11, RUE BONSECOURS, - MONTREAL.

SUCRE et SIROP d'ERABLE

Qualité Supérieure. Prix Modéré.

Manufacturé au moyen d'un très nouveau procédé.

Toutes les sortes de Sirop de F. ults.

Nous invitons cordialement MM. les Épicieris à nous donner un ordre à titre d'essai.

Choix de Fermes Mélangées pour culture de grains, laiterie, élevage du bétail.

Des renseignements complets seront envoyés gratuitement sur demande adressée à

W. D. SCOTT,
SURINTENDANT de l'Immigration.
OTTAWA, - Canada.



L'Ouest du Canada offre Une Terre Libre, le Sol le Meilleur, le Climat le plus Beau et des Chances de Succès Sans Égales.

Sommaire des Règlements concernant les Terres du Nord-Ouest Canadien.

TOUTE personne, qui est le seul chef d'une famille, ou toute personne mâle âgée de plus de 18 ans, peut acquérir comme homestead un quart de section de terre disponible du Dominion, dans le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta. Le postulant doit se présenter en personne à l'Agence ou Sous-Agence des Terres du Dominion pour le district. Une entrée par procuration peut être faite dans toute agence, sous certaines conditions, par le père, la mère, le fils, la fille, le frère ou la sœur de celui qui se propose d'acquérir un homestead.

Devoirs.—Six mois de résidence sur la terre et de culture chaque année pendant trois ans. Un homme ayant un homestead peut habiter à neuf milles de son homestead sur une ferme d'au moins 80 acres qu'il possède en propre et occupée par lui, ou par son père, sa mère, son fils, sa fille, son frère ou sa sœur.

Dans certains districts, un homme occupant un homestead et dans de bonnes conditions, a la prérogative d'acheter avant d'autres un quart de section le long de son homestead. Prix, \$3.00 l'acre.

Devoirs.—Il doit résider pendant six mois, chaque année, et au cours de six ans, à partir de la date d'entrée de son homestead (y compris le temps requis pour obtenir la patente de homestead), et cultiver 50 acres en plus.

Un homme ayant un homestead, dont les droits au homestead sont expirés, et qui ne peut pas obtenir une préemption, peut prendre un homestead acheté, dans certains districts. Prix, \$3.00 l'acre.

Devoirs.—Il doit résider six mois, chaque année pendant trois ans, cultiver cinquante acres et ériger une maison d'une valeur de \$300.00

Superficie cultivée en blé dans le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta.

Années.	Acres.
1902	2,065,864
1903	3,234,086
1904	3,378,301
1905	3,831,199
1906	5,013,544
1907	4,898,236
1908	5,624,000
1909	6,878,000

On s'attend à ce que l'année 1910 offre une autre forte augmentation de superficie en culture.



Les Commis-Epiciers devraient recommander les produits alimentaires des fabriques recommandables.

POUDRE A PATE "MAGIC."
CREME DE TARTRE DE GILLET.
PAINS DE LEVURE "ROYAL."
LESSIVE PARFUMEE DE GILLETT.

Se vendent sur leurs mérites. 50 ans de bonne réputation.

Si vous ne pouvez pas vous procurer nos marchandises chez votre Marchand de Gros, envoyez-nous un ordre et nous vous expédierons directement de notre magasin de Montréal.



Ces produits de Gillett sont les meilleurs.



LA MARQUE
BRUNSWICK
 Etablit les Affaires



Parce que les poissons choisis avec le plus grand soin, les plus petits et les plus agréables au goût sont les harengs-sardines pris dans des pièges dans la baie de Passamaquoddy; ces poissons sont empaquetés sous la MARQUE BRUNSWICK de manière à leur conserver leur saveur naturelle. C'est la marque, M. l'Épicière, que vous pouvez tenir en faisant honneur à votre magasin et avec un profit croissant pour vous-même.

CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S 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.
 O. DE CARTERET, Kingston.
 BUCHANAN & AHERN, Québec.
 J. L. LOVITT, Yarmouth.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

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

80 rue St-Denis, MONTREAL.

Téléphone Bell Est 1185-1186.

Montréal et Banlieue, \$2.50

ABONNEMENT Canada et Etats-Unis, 2.00 PAR AN.

Union Postale, Fra. 20.00

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT" Montréal.

LA SITUATION DES BANQUES

La situation des banques canadiennes au 30 juin, d'après le tableau publié dans la "Gazette du Canada", est remarquablement bonne. L'actif immédiatement réalisable est en augmentation d'environ quinze millions.

La circulation a gagné, en juin, plus de deux millions et demi; ce qui témoigne, avec une augmentation de près de six millions au chapitre des prêts courants et escomptes au Canada, d'une activité plus grande dans les affaires, comparativement au mois de mai.

Mais, si nous comparons la situation de juin 1909 à celle de juin 1908, nous voyons des gains plus considérables, soit de plus de neuf millions et demi pour la circulation et de près de cent quatorze millions pour les prêts courants et escomptes au Canada.

Les prêts courants consentis au dehors sont restés sensiblement les mêmes en juin que le mois précédent, mais ils sont de \$4,768,000 plus élevés qu'en juin 1908.

Les prêts sur titre, ou à demande consentis au Canada sont en augmentation de près de trois millions et demi pour le mois de juin seul et de neuf millions environ pour les douze derniers mois. Il est à présumer que le mois de juillet fera ressortir une diminution assez sensible de ce genre de prêts, car les banques ont plutôt fait le rappel des fonds avancés sur titres qu'ils n'ont consenti de nouveaux prêts à demande. Tout ce qui peut dissuader les commerçants et les capitalistes des spéculations de bourse a été mis en oeuvre dans ces derniers temps pour éviter à nos spéculateurs de

subir des pertes plus lourdes que celles dont ils ont été récemment victimes.

Les prêts à demande consentis à l'étranger sont en gain de près de \$4,800,000 pour le mois de juin et de quinze millions en chiffres ronds pour l'année. Ils s'élevaient au 30 juin dernier à \$130,173,902, tandis que ceux faits au Canada étaient de \$61,598,958. Non seulement les marchés aux valeurs du Canada n'offrent pas, au point de vue des placements, la même importance que le seul marché de New-York, mais encore nos banques, aussi bien dans leur propre intérêt que dans celui des compagnies canadiennes dont les valeurs sont cotées à la bourse, n'avancent pas sur titres des sommes qu'elles pourraient être obligées de rappeler à l'improviste. La plus forte banque canadienne, la Banque de Montréal, ne fait même aucune avance sur titres au Canada. Il faut bien se persuader que si elle opère ainsi, cette institution ne manque de raisons pour le faire. D'autres banques également très solides avancent sur titres de plus grosses sommes à New-York qu'au Canada. En somme, le rappel de ces fonds placés au dehors soulage réellement le marché canadien, tandis que, s'il fallait les réclamer aux emprunteurs canadiens, une liquidation pourrait être précipitée sur nos marchés aux valeurs.

Les dépôts du public canadien dans nos banques continuent à progresser d'une manière sensible; ainsi pendant le mois de juin les dépôts en comptes courants ont gagné \$6,766,000 et les dépôts portant intérêt \$9,750,000. Pendant l'année les premiers ont augmenté de près de trente-sept millions et les autres de plus de soixante-dix-neuf millions.

Les dépôts reçus au dehors par nos banques ont augmenté, en juin, de plus de

quatre millions et demi et, pendant l'année, de près de \$15,800,000.

Voici le tableau résumé de la situation des banques au 31 mai et au 30 juin 1910:

	PASSIF	31 mai 1910	30 juin 1910
Capital versé.....		\$98,315,012	\$98,722,342
Réserves.....		79,254,915	79,870,321
Circulation.....		\$77,194,344	\$79,781,631
Dépôts du Gov. Fédéral.....		15,635,061	16,257,010
Dépôts des gouvernements provinciaux.....		29,628,659	29,575,438
Dép. du public remb. à demande.....		256,651,635	263,417,539
Dép. du public remb. après avis.....		524,680,979	534,432,054
Dépôts reçus ailleurs qu'en Canada.....		80,489,233	85,017,152
Emprunts à d'autres banques en Canada.....		4,108,074	4,128,191
Dépôts et bal. dus à d'autres banq. en Canada.....		5,156,928	5,149,965
Bal. dues à d'autres banq. en Angleterre.....		6,787,417	5,771,777
Bal. dues à d'autres banq. à l'étranger.....		4,261,403	5,109,386
Autre passif.....		11,038,085	11,684,258
		\$1,015,631,890	1,040,324,464
	ACTIF		
Espèces.....		\$27,911,698	\$27,686,533
Billets fédéraux.....		76,011,635	74,349,645
Dépôts en garantie de circulation.....		4,589,040	4,942,846
Billets et chèques sur autres banques.....		28,521,204	44,456,771
Prêts à d'autres banques en Canada garantis.....		4,012,127	4,011,327
Dépôts et bal. dans d'autres banq. en Canada.....		8,812,798	8,526,815
Bal. dues par agences et autres banq. en Angl.....		16,123,926	21,919,472
Bal. dues par agences et autres banq. à l'étrang.....		27,081,998	24,242,023
Obligations des gouvernements.....		18,212,968	17,010,315
Obligations des municipalités.....		22,012,074	22,531,011
Obligations actions et autres valeurs mobilières.....		56,030,716	56,567,789
Prêts à demande remb. en Canada.....		58,169,050	61,598,958
Prêts à demande remb. ailleurs.....		125,480,266	130,173,902
Prêts cour. en Canada.....		643,246,518	649,145,920
Prêts courants ailleurs.....		38,014,462	38,171,443
Prêts au Gov. Fédéral.....			
Prêts aux gouvernements provinciaux.....		1,345,762	1,774,740
Oranons en souffrance.....		6,534,694	7,028,622
Immobilisations.....		1,105,187	1,106,601
Hypothèques.....		719,889	707,071
Imm. occupées par banq.....		22,701,400	23,031,768
Autre actif.....		9,363,634	11,641,656
		1,205,991,218	1,230,825,305



Tanglefoot,

le Papier à Mouches Originel. Depuis 25 ans le Modèle-Type de Qualité. Tous les autres papiers à mouches sont des imitations.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**CONVENTION DU BUREAU FEDERAL
DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS
DETAILLEURS
DU CANADA**

Vendredi et samedi, les 22 et 23 juillet courant a eu lieu dans les bureaux du "Prix Courant" la Convention annuelle du Bureau Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

Il a été procédé aux élections des Officiers pour l'année 1910-11 avec les résultats suivants:

Président Fédéral—M. B. W. Ziemann, Preston, Ont.

1er Vice-Président Fédéral—M. P. J. Côté, Québec.

2ème Vice-Président Fédéral—M. A. M. Patterson, Brockville, Ont.

Trésorier Fédéral—M. J. A. Beaudry, Montréal.

Secrétaire Fédéral—M. E. M. Trowern, Toronto.

Auditeur Fédéral — M. J. G. Watson, Montréal.

Nous donnons ci-dessous les Résolutions adoptées par la Convention:

**Résolutions adoptées par le Bureau
Fédéral**

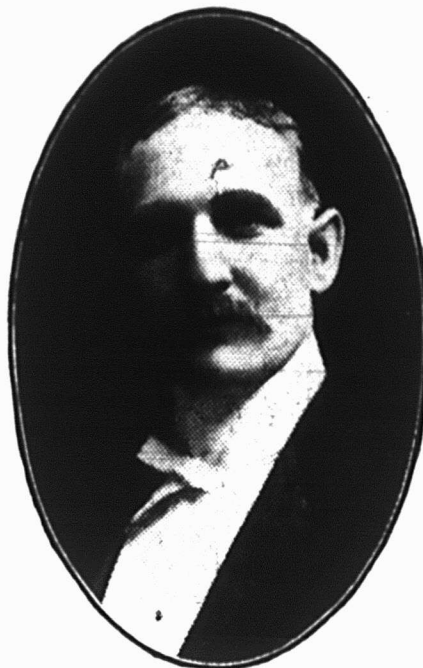
I.—L'opinion des membres de la Succursale de Toronto de l'Association des Marchands Détailliers du Canada est que l'espace accordé dans les Expositions Nationales Canadiennes devrait être, autant que faire se peut, réparti entre un aussi grand nombre de concurrents que possible, de manière à donner une plus grande variété d'exhibits et à ce que le nom d'une firme ne porte pas ombrage à d'autres qui sont également méritantes.

II.—Cette assemblée endosse l'action du Bureau du Dominion amendant la Constitution de manière que la cotisation minimum ne soit pas moins de cinq dollars (\$5.00) par membre et par an. Et, elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Constitution de telle sorte que cet amendement puisse être appliqué et mis en vigueur sous la Charte Fédérale obtenue à la dernière session du Parlement du Dominion.

III.—Cette Convention déclare de nouveau qu'elle est fortement opposée au Bill des Sociétés Coopératives qui a été présenté à la dernière session du Parlement du Dominion et désire exprimer ses chaleureux remerciements aux Officiers du Bureau du Dominion pour leur activité et leurs efforts à faire rejeter le bill.

IV.—Cette Convention déclare être fortement en faveur de l'Acte des Commissions Secrètes adopté par le Gouvernement du Dominion et prie le Bureau du Dominion de faire parvenir une copie des clauses de cet Acte à tous les membres à qui elle demande d'attirer l'attention de leurs commis et de leurs employés sur la dite loi.

V.—Cette Convention croit qu'il est de l'intérêt supérieur de l'Association que le travail d'organisation de chaque Succursale soit fait sous la surveillance du Bu-



M. B. W. ZIEMAN

de Preston, Ont., Président Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

reau Provincial et que la constitution soit amendée dans ce sens et elle recommande au Bureau du Dominion d'amender la Section 7 de l'Article 9 au sujet du montant



M. E. M. TROWERN

de Toronto, Ont., Secrétaire Fédéral de l'Association des Marchands Détailliers du Canada.

de cotisation à payer à la Succursale et au Bureau du Dominion.

VI.—Cette Convention reconnaît de tout cœur les efforts efficaces des Officiers du

Bureau du Dominion qui ont obtenu pour notre Association une Charte du Dominion.

VII.—Cette Convention étant en assemblée désire émettre un vote de très chaleureux remerciements à M. Honoré Gervais, M.P., pour la part active qu'il a prise à la défense des justes réclamations des Marchands de Détail du Canada et pour s'être appliqué à obtenir une Législation qui soit bienfaisante au commerce et au public consommateur du Canada et elle prie le Secrétaire de lui envoyer copie de cette résolution.

VIII.—Cette Convention se déclare de nouveau énergiquement opposée à tout système de cadeaux ou coupons, de primes dans les paquets et à tout autre plan qui agisse comme appât pour faire acheter des marchandises aux clients et elle demande que copie de cette résolution soit transmise au Bureau du Dominion en lui demandant d'en faire parvenir une copie à tous les Manufacturiers ou Commerçants ayant adopté cette pratique.

IX.—Cette Convention désire déclarer qu'elle est fortement opposée à tout système ou plan qui tendrait à détruire l'effort individuel dans l'Industrie et le Commerce, et comme les Sociétés Coopératives s'efforcent d'éliminer les commerçants privés au moyen d'un faux système économique, nous désirons appeler l'attention du public sur ce fait et faire remarquer qu'elles sont les ennemis de la communauté en autant que leurs principes sont de détruire l'individualité et d'obtenir pour elles un monopole public qui serait domageable aux meilleurs intérêts de la Société organisée.

X.—Cette Convention désire rappeler qu'elle est fortement en faveur du système de prix par contrat pour la vente des lignes courantes de marchandises et elle recommande que tous les Marchands de Détail fassent un effort particulier pour aider les Manufacturiers qui adoptent ce plan.

XI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion prend la charge entière du "Credit Reporting Department" de l'Association et de la publication de toutes les listes et brochures qui s'y rapportent.

XII.—Il est résolu que le Bureau du Dominion représente au Gouvernement du Dominion l'importance d'amender le Code Criminel à la prochaine session de manière que toutes les poursuites pour prétendus embarras au commerce soient exercées d'abord d'après la nouvelle loi préparée par l'honorable W. L. MacKenzie King au sujet des Coalitions Commerciales.

XIII.—Cette Convention recommande que des cartes soient imprimées et placées dans les Maisons de Gros indiquant qu'il n'y est pas vendu de marchandises au détail.

XIV.—Est adoptée la suggestion de la **Guilde des Epiciers de Gros** que si l'Association prépare des lettres indiquant les raisons pour lesquelles tous les Marchands Détailliers devraient être membres de notre Association, ces lettres seront signées et distribuées pour l'Association par les soins de la **Guilde des Epiciers de Gros**.

XV.—Cette Convention endosse la recommandation de la Section des Epiciers du Bureau Provincial d'Ontario de notre Association pour l'impression et la distribution aux membres de cartes libellées comme suit:

1910 MEMBRE 1910

Association des Marchands Détailliers du Canada (Incorporée)

SECTION DES EPICIERS

Toutes les marchandises vendues ici sont garanties conformes à la

LOI DES PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

L'Association des Marchands-Détailliers du Canada, Incorporée par Acte Spécial du Parlement du Dominion, exige de ses membres qu'ils donnent bon poids, bonne mesure, servent bien leur clientèle et fassent les affaires sur une Base d'Affaires.

XVI.—Il est résolu que le Bureau du Dominion fasse imprimer des copies d'une charte à remettre à chaque Succursale sur paiement de leurs cotisations per capita ainsi que des copies des Règlements et de la Constitution.

XVII.—Par cette résolution il est donné instruction aux Officiers de l'Exécutif de s'efforcer d'obtenir à la prochaine session du Parlement Fédéral une loi qui interdise de faire de fausses représentations en matière de publicité et de rendre responsables en vertu de cette loi les Officiers des Corporations au même titre que les particuliers.

XVIII.—Il est résolu qu'en raison de ce que le Gouvernement Fédéral publie dans ses rapports hebdomadaires des articles d'Australie favorables aux Sociétés Coopératives, le Secrétaire soit chargé de faire une enquête complète au sujet de ce pays afin de s'assurer des faits réels dans cette question.

LE CREDIT COMMERCIAL BASE SUR LA CONFIANCE

III

Un commis veut s'établir, il a réussi, à force de travail et d'économie, à amasser le capital qui va lui permettre de voler de ses propres ailes. Il se présente chez ceux qui vont être ses fournisseurs: il est bien reçu. On voit en lui un homme rangé, économe, sobre; on s'assure qu'il a les connaissances suffisantes pour bien mener sa barque, bref, il inspire confiance et on lui accorde crédit.

Ce crédit, il faut non-seulement l'obtenir, mais surtout savoir le conserver, c'est-à-dire ne pas perdre un iota de la confiance qu'on a su inspirer à ses fournisseurs.

Le malheur est que, bien souvent, tel homme qui se conduisait sagement alors qu'il était commis, agit d'une manière extravagante, folle même, quand il se voit à la tête d'un commerce assez prospère. Il en est qui se grisent vite du succès et cessent d'apporter aux affaires une même attention dès qu'ils ont surmonté les difficultés inhérentes à tout début.

On a vu des marchands se surmener pour mettre leurs affaires sur un bon pied, puis, tout d'un coup, confiants dans leur bonne étoile, ralentir leur beau zèle, s'absenter de leur magasin pour aller faire la partie de carte chez le voisin, assister aux courses et y parler, enfin, se livrer à toute autre chose qu'à leur commerce.

Avant d'abandonner le sort de son magasin à ses commis le marchand devrait se rappeler ce vieux proverbe: "Quand le chat est absent, les souris dansent." Dans les affaires, il faut l'oeil du maître, rien ne le remplace et ne saurait le remplacer.

Mais, en vérité, quelle confiance veut-on qu'un marchand de gros place en un client qui risque sur sa carte ou un cheval le montant, des marchandises qu'il a achetées à crédit? Quelle confiance aussi, peut-on avoir en celui qui, sans avoir la passion du jeu, ne s'occupe pas de ses affaires et laisse ses commis se débrouiller seuls avec la clientèle?

Le sort qui attend ces marchands n'est pas difficile à prévoir et leurs fournisseurs le prévoient puisqu'ils finissent toujours par leur refuser crédit.

Quand un marchand a pu se faire ouvrir un crédit, il dépend de lui, et de lui seul, de le conserver et, au besoin, de l'augmenter. Ses fournisseurs observent la manière dont il fait face aux échéances, s'il paie avec régularité son crédit est bon; mais s'il se fait titrer l'oreille ou s'il cherche quelque excuse pour ne pas payer au moment voulu, il peut être assuré que son crédit périra.

Pour avoir crédit, il faut mériter crédit, c'est-à-dire mériter la confiance de ceux à qui on s'adresse pour obtenir crédit. Un bon payeur inspire toujours confiance, alors qu'on se méfie du mauvais payeur.

LA GREVE DU G. T. R.

Il y a dix jours maintenant que les employés des trains du G. T. R. ont déclaré la grève. Depuis lors, la Compagnie a fait de son mieux pour servir les intérêts du commerce et du public en général. Les trains de voyageurs ont circulé presque comme en temps normal et le service des trains de fret s'améliore de jour en jour.

Les apparences sont que la grève ne sera pas de longue durée maintenant. Le

public n'est pas du côté des grévistes et ceux-ci, en se livrant à toutes sortes d'excess, n'ont pas, tant s'en faut, amélioré leur cause qui semble irrémédiablement perdue.

Une conférence vient d'avoir lieu entre les présidents des employés des trains et des conducteurs d'une part et le Président Hays et le Vice-Président Fitzhugh du G. T. R. Les représentants des grévistes ont fait des propositions nouvelles en vue de mettre fin à la grève. Ils accepteraient maintenant un arbitrage tel que proposé par les Officiers du G. T. R. avant la déclaration de la grève et n'imposeraient plus, comme au début de l'intervention du Ministre du Travail des arbitres de leur choix.

"Nous n'avons pas fait", dit M. Garretson, le représentant des grévistes, "de suggestions de quelque importance quant aux moyens de terminer la grève. Mais nous avons démontré que notre mission était amicale parce que nous avons pris en considération les souffrances du public qui compte sur les services du Grand Tronc, et pour aucune autre raison. Nous avons simplement présenté les faits à notre point de vue. Nous n'avons fait aucune offre mais simplement des suggestions quant à notre attitude en général."

C'est un peu tardivement que dans les quartiers des grévistes on pense aux souffrances du public. Il eût été facile de les lui éviter en acceptant l'arbitrage proposé au début des difficultés.

Mais est-ce bien les souffrances du public ou la folle équipée dans laquelle se sont lancés les grévistes qu'on regrette maintenant?

Nous pensons que les grévistes seraient heureux de sortir de la mauvaise impasse dans laquelle les ont mis des meneurs trop zélés et nous faisons des vœux sincères pour que la lutte prenne fin dans l'intérêt de tous.

LES RECOLTES ET LES ANIMAUX DE FERME AU CANADA

Le bureau du recensement et de la statistique publie les renseignements suivants, sur l'état des récoltes et sur le nombre et l'état des animaux de la ferme, au Canada, le 30 juin.

Pour les trois années 1908-1910, la situation des récoltes varie de 82-16 pour le blé du printemps et 91.42 pour le foin et le mil, cette année, à 80 pour le blé du printemps et 82 pour le seigle et les pois, en 1908. Le blé d'automne est noté 85-47, cette année, contre 77.28, en 1909, et 89 en 1908. L'avoine a la cote 90 en 1908, 93.81, en 1909 et, cette année, 86.29. Les pois ont cette année, la note 86.94 contre 84.40, et l'année précédente 82.

La condition des grains mélangés est à peu près la même, soit 84.53 cette année, 86.58 l'année dernière et 84 en 1908. Le foin et le mil sont meilleurs cette année que les deux années précédentes, soit 91.42 contre 76 en 1909 et 87 en 1908.

On a tenu compte de l'état de l'alfalfa pour la première fois cette année et sa condition moyenne est de 88.94.

Les pâturages ont 89.02 cette année, contre 92 en 1908 et 87.74 l'année dernière.

La condition générale de toutes les récoltes est bonne dans l'Ontario, la plus haute moyenne étant 94.29 pour le blé d'automne et la plus basse, 84.79 pour le blé du printemps.

Les récoltes de Québec varient de 74.45 pour les grains mélangés à 102.58 pour le foin et le mil. Les pois ont la note 84.42 et viennent après les grains mélangés.

Dans l'île du Prince-Edouard et la Nouvelle-Ecosse, la moyenne de toutes les récoltes est au-dessus de 90, exception faite de l'alfalfa qui donne une moyenne de 83.33 dans l'île. Le foin et la luzerne donnent 104.31 dans l'île et 105.79 dans la Nouvelle-Ecosse. Le blé, l'avoine, les grains mixtes et l'alfalfa sont dans une condition supérieure, dit-on, à 90 dans le Nouveau-Brunswick et toutes les autres céréales entre 83 et 89 sauf l'alfalfa qui donne 97. Le foin et la luzerne donnent, dit-on, 109.68.

Dans le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, la moyenne est faible à cause du peu de pluie en juin dernier. Les conditions générales des céréales au Manitoba sont bien au-dessous de la moyenne. Les correspondants de presque tous les districts annoncent qu'il n'y a pas de pluie; il n'y a eu que quelques légères averses et des vents chauds qui ont absorbé l'humidité et desséché les champs. La plus basse moyenne a été constatée, dit-on, aux alentours de Brandon et de Morden et la plus haute à Marquette. Dans la Saskatchewan, les céréales ne paraissent pas avoir souffert des conditions atmosphériques autant que dans le Manitoba et l'Alberta, car il y a eu d'assez fréquentes averses locales.

Les rapports reçus de L'oyminster, de Battleford, Indian Head et Qu'Appelle sont très favorables. On estime la condition du blé à 100, au minimum. La condition générale des céréales dans la région de l'Alberta, qui se trouve au sud des cantons No. 30 est au-dessous de la moyenne, à cause de la sécheresse et des vents chauds. Dans le district d'Edmonton, les grains bien qu'ayant eu à souffrir des mêmes conditions climatiques sont en bien meilleur état. Les meilleurs rapports proviennent du district Strathcona et ceux provenant des districts de Arthabaska, Landing et Saddle Lake sont particulièrement favorables.

Les céréales en Colombie Anglaise sont en bon état. La surface des champs couverts de récoltes tardives: sarrasin, lin, maïs à écosser, haricots, pommes de terre, navets et autres racines, betteraves et blé-d'Inde pour engraisser le bétail a été portée cette année à un total de 2,150,382 acres, ce qui représente 279,526 acres de plus que l'an dernier et 247,869 acres de

plus qu'en 1908. Mais cette augmentation porte tout entière sur la quantité de lin qui, par suite des hauts prix offerts pour la graine est fort en faveur parmi les fermiers du Nord-Ouest.

Les seuls animaux de la ferme, dont le nombre a été augmenté d'une manière appréciable depuis 1907, sont les chevaux; le nombre des moutons et des porcs a diminué. La condition de tous les animaux de ferme est estimée à plus de 99 dans toute la Puissance du Canada.

LE COMMERCE D'ÉPICERIE ET LE SYSTEME DE VENTE PAR CONTRAT

La Guilde des Épiciers de Gros des Provinces Maritimes a eu sa convention annuelle la semaine dernière à Halifax. Elle a pris fin le vendredi 22 de ce mois par l'élection des officiers, savoir:

Président, Geo. E. Barbour, St. John; premier vice-président, R. M. Symons, Halifax; deuxième vice-président, E. T. Higgs, Charlottetown.

Le secrétaire sera nommé par le président.

Le Président de l'Association des Épiciers de Gros du Dominion n'ayant pu se rendre à cette convention, a adressé au Secrétaire la lettre dont nous donnons une traduction ci-dessous.

L'importance de cette lettre n'échappera pas aux marchands de détail.

Nous sommes en mesure de pouvoir déclarer ici que les Épiciers en détail verraient, avec beaucoup de satisfaction que les Épiciers de Gros s'organisent fortement et prennent des mesures du genre de celles indiquées dans la lettre de M. Hugh Blain.

Les épiciers de détail attendent beaucoup d'une organisation puissante des épiciers de gros. Eux-mêmes, les épiciers de détail s'organisent fortement sous l'égide de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada.

Les uns et les autres, épiciers de gros et épiciers de détail se trouvent en présence de questions depuis longtemps en discussion mais non encore solutionnées. En se rapprochant l'une de l'autre les deux Associations peuvent beaucoup pour le bien du commerce en général et pour le bien du commerce d'épicerie en particulier.

Nous savons que des deux côtés il y a un sincère désir de marcher d'accord pour trouver la meilleure solution aux problèmes soulevés par les changements survenus dans les méthodes d'affaires et nous ne doutons pas qu'une entente ait lieu promptement sur la manière de résoudre ces problèmes.

Voici la traduction de la lettre de M. Hugh Blain:

16 juillet 1910.

Monsieur Arthur C. Pyke,
Secrétaire du "Maritime Wholesale Grocers' Exchange,"
Halifax, N.E.

Cher Monsieur,

Je suis malheureusement empêché d'ac-

cepter l'aimable invitation d'assister à votre Convention annuelle. Je le regrette infiniment et vous prie de faire part aux Membres présents de mon grand désappointement et de mon espoir que votre réunion vous donnera plaisir et grande satisfaction.

Bien que je n'aurais pu espérer, étant présent, vous exposer de nouvelles particularités en vue d'améliorer le commerce, j'aurais volontiers considéré et discuté d'accord avec vous ces méthodes modernes qui, dans mon opinion, sont devenues nécessaires pour relever le niveau commercial et permettre à nos membres de se livrer à leurs affaires journalières avec l'assurance qu'ils remplissent consciencieusement tous leurs devoirs et de tirer de leur travail un profit raisonnable.

Il faut admettre que, dans ces dernières années, depuis que tant de lignes de marchandises de marque (proprietary) ont fait leur apparition, des méthodes secrètes se sont glissées dans les affaires qui sont contraires à la morale commerciale, destructives de l'honneur en même temps qu'elles démoralisent l'industrie et le commerce du pays. Tous ceux qui sont dans les affaires devraient se faire un devoir de détruire ces méthodes pernicieuses. Je suis persuadé et, en réalité, j'ai l'absolue confiance qu'on peut y arriver si les commerçants de gros s'y efforcent résolument et loyalement. Ils doivent, cependant, agir de concert en traitant avec le manufacturier et le détailleur de même qu'entre eux. Une maison de gros est maîtresse de la situation en ce qui concerne la manière de faire de la maison. Si une firme est réellement anxieuse de faire un commerce honnête, l'action résolue des principaux associés fera que les employés emploieront des méthodes honnêtes. Aucun employé ne se refuse à suivre les instructions sérieuses absolues et sans réplique de celui qui l'emploie; mais il faut en donnant ces instructions être sincère et déterminé. Malheureusement, il en est parmi nous qui n'ont été ni sincères ni déterminés en donnant ces instructions, spécialement à leurs vendeurs; c'est au moins l'expérience que nous en avons dans Ontario. C'est ce manque de sincérité et de décision dans le caractère—ce manque de loyauté des uns envers les autres—qui a créé cette situation désagréable. Alors que la grande majorité des maisons possède ces principes cardinaux d'honnêteté et d'intégrité, je regrette de dire que toutes les maisons ne possèdent pas ces qualités que tous nous devrions posséder et que de là est née la nécessité d'adopter quelque système qui obligerait à la pratique de ces principes. Parmi nous, dans ce pays nouveau où la lutte pour prendre place est si vive, il en est peu qui aient été éduqués à l'école de la pure morale en affaires et il nous faut bien regarder la situation absolument de front et trouver

de nouvelles méthodes pour faire face à des conditions nouvelles. Le "Système de Vente par Contrat" pour la vente des articles de marque (proprietary) peut difficilement être considérée comme nouveau et, quand on l'a adopté, on pensait qu'il répondrait aux exigences de la situation et peut-être l'a-t-il fait pendant un certain temps, mais avec l'augmentation de ces genres d'articles, l'intimité des rapports a engendré, rien ne l'empêchant, le résultat inévitable que les peu scrupuleux et les faibles de caractère cédèrent devant ce qu'ils croyaient être un avantage et qui le fut peut-être temporairement mais qui plus tard fut chèrement payé. La faiblesse du "Système de Vente par Contrat" consistait en ce que sa mise en pratique dépendait de la bonne foi du Vendeur, sans que rien le contraigne à n'y pas manquer. C'est pour ce motif qu'on a proposé la "Déclaration" qui a une efficacité particulière quand on la rapproche de l'Amendement au Code Commercial qui fait que les rabais secrets sont illégaux.

Tout en exprimant une confiance sans limite dans ce système pour forcer à observer les prix stipulés, je me permets de confesser que je suis quelque peu perplexe quant à la manière de le mettre en pratique. C'est sous certains rapports, une opération délicate qui demande sérieuse attention et bon jugement. Il faut faire attention de ne pas causer d'irritation inutile et il faudrait qu'il soit bien compris qu'une demande de "Déclaration" n'est pas faite dans un esprit d'animosité mais uniquement dans un but de protection mutuelle. Si on demande une déclaration dans ces dispositions, je suis sûr qu'une maison honnête la donnera volontiers et avec plaisir. C'est le moyen le plus facile et le plus efficace d'enlever le soupçon et de ramener la confiance, ce délicat instrument d'un commerce satisfaisant et profitable. La "Déclaration" devrait être conçue en termes généraux et cependant suffisamment précis pour convaincre l'accusé, s'il est réellement coupable, que celui qui fait la requête a des motifs raisonnables pour fournir les renseignements relatifs à la violation supposée. C'est une question d'éducation qui demandera du temps, de la patience et de la persévérance. Pour comprendre entièrement l'immense responsabilité qui nous incombe comme distributeurs en gros, nous devons voir combien porte loin l'effet de ces petits crimes. Les rabais secrets accordés à M. Goldthrite, du Bureau des Impressions à Ottawa, n'ont pas paru bien sérieux au moment où ils ont été donnés, mais le poison mortel a fait son oeuvre qui s'est terminée par un suicide. Qui et combien ont concouru à la mort de cet homme? Nous avons toujours su qu'il était malhonnête de donner des rabais secrets, maintenant nous savons que c'est également un crime. Combien d'entre nous voudraient-ils admettre

même pour eux-mêmes, qu'ils sont criminels au point de vue de la loi et que, bien qu'y échappant, ils sont toujours passés de la loi et devraient être punis? Une telle position, pour une personne bien pensante, serait intolérable.

Pour mettre ce système en vigueur, il est essentiel d'obtenir la coopération cordiale du manufacturier. C'est le seul qui puisse établir un prix fixe. C'est le seul qui puisse obliger à ce qu'on s'y tienne. Il doit avoir toujours et en tout temps le pouvoir absolu d'exiger de toute personne dont on se plaint une déclaration formulée dans les termes qu'il juge nécessaires. Il est de son intérêt aussi bien que dans l'intérêt du commerce qu'il puisse exercer ce droit et pour lequel il a désormais l'appui pour ainsi dire unanime du commerce du Canada.

Ce système, à mon avis, est parfait et j'ai confiance que les manufacturiers et ceux qui distribuent leurs marchandises en gros travailleront en harmonie, sérieusement et consciencieusement à le maintenir fidèlement et, ce faisant, ils auront, j'en suis sûr, l'appui cordial du commerce de détail.

Je dois m'excuser de la longueur de cette lettre, mais si le Président et vous-même considérez qu'elle vaille la peine d'être lue à la Convention, j'ai l'espoir qu'elle y sera discutée à fond et il me ferait plaisir de connaître les vues de ses membres à qui, en retour, je suis heureux de présenter ma plus haute considération.

A vous respectueusement,

HUGH BLAIN,

Président.

HOPITAL NOTRE-DAME

Le nombre des souscripteurs au fonds de secours de l'Hôpital Notre-Dame augmente de jour en jour.

Cependant, les dévoués zéloteurs sont loin d'avoir recueilli les sommes nécessaires pour le salut de cette oeuvre nationale.

Nous faisons un appel puissant à nos lecteurs pour qu'ils fassent leur part et envoient sans tarder leur souscription.

Tous, nous sommes convaincus de la nécessité d'empêcher l'Hôpital Notre-Dame de disparaître; tous nous devons faire un effort pour assurer son existence. Nous n'avons donc pas à hésiter. Envoyons tous notre obole à M. Albert Hébert, trésorier de l'Oeuvre; nous aurons ainsi rempli un devoir.

L'annonce représente la vapeur qu'actionne la machinerie, montez la vapeur. La publicité est le lubrifiant des affaires, ne ménagez pas l'huile. La publicité est le réveil-matin des affaires. sonnez le réveil.

M. R. B. ANGUS

Président de la Banque de Montréal

M. R. B. Angus vient d'être élu à une assemblée des directeurs de la Banque de Montréal, président de la dite banque, en remplacement de l'honorable Sir George Drummond, décédé.

M. Angus est un des hommes qui ont le plus contribué au succès de la création et de la construction du C. P. R., c'est l'un de ceux qui ont le mieux compris les ressources et l'avenir du Canada.

Son expérience en affaires et en matières de finances le désignent pour la haute situation à laquelle viennent de l'appeler ses collègues du Bureau de Direction.

Le gérant local de la même banque, M. H. W. Meredith a été nommé directeur.

M. Meredith a également bien gagné ses épaulettes.

LA GUILDE DES EPICIERS DE GROS

Jugement

Plusieurs délégués à la Convention nous ont demandé le numéro dans lequel nous avions publié le jugement rendu dans la cause de la Guilde des Epiciers de Gros. Nous n'avons pu leur donner satisfaction, ce numéro ayant été depuis longtemps épuisé; aussi, croyons-nous devoir publier de nouveau ce jugement si intéressant pour le commerce.

Voici comment s'est exprimé le juge en chef Sir Glenholme Falconbridge:

"Dans mon opinion, les faits sont les suivants:

1. Les défenseurs n'ont pas eu, ni aucun d'eux n'a eu l'intention de violer la loi.

2. Ils n'ont pas eu non plus, ni aucun d'eux n'a eu l'intention de faire du tort malicieusement à aucune personne, firme ou corporation, ni de comploter une restriction du commerce n'ayant aucun rapport avec leurs propres relations d'affaires.

3. Ils ont été poussés par un désir bon fide de protéger leurs propres intérêts et ceux du commerce de l'épicerie en gros en général.

En tant que l'intention et la bonne foi ou le manque de ces deux choses sont des éléments de l'offense qui leur est imputée, la preuve est entièrement en leur faveur.

Sont-ils alors coupables d'une infraction technique à la loi?

La réponse à cette question se trouve dans les citations que j'ai données ci-dessus et qui couvrent chaque partie de la cause.

Je dis par conséquent que les Défenseurs ne sont pas coupables, qu'aucun d'eux n'est coupable de l'offense qui leur est imputée.

Il y a des faits moins importants, pour lesquels en ma qualité de jury, j'accorde aux Défenseurs (comme je suis obligé de

le faire) le bénéfice du doute, et au sujet desquels je conseille aux Défendeurs et à ceux qui se trouvent dans un cas pareil d'agir avec précaution; Je veux parler des efforts allégués pour obliger des marchands en gros à se joindre à la Guilde.

Il est essentiel pour l'innocence des Défendeurs que les privilèges dont ils cherchent à jouir soient étendus à toutes les personnes et corporations qui font strictement la vente en gros, que ces personnes ou ces corporations soient d'avis de faire partie ou non de la Guilde.

Réquisitoire

Le Juge en chef Falconbridge rendit le jugement ci-dessus et termina ainsi la cause fameuse de Rex vs Beckett et al, ou pour parler d'une manière populaire, "la cause de la combine des Epiciers", qui était devant les tribunaux depuis plus de deux ans, qui a attiré l'attention de tout le pays et qui concerne un volume presque incalculable d'affaires.

L'acte d'accusation fut formulé par un grand jury à Hamilton, aux assises de l'automne 1907. D'après cet acte d'accusation, Henry C. Beckett, George E. Bristol, John I. Davidson, Thomas B. Escott, W. C. Craig, Jos. Eby et Thos. Kinnear, la Guilde des Epiciers en Gros du Dominion et la Guilde des Epiciers en Gros d'Ontario, pendant et durant les années 1898, 1899, 1900, 1901, 1903, 1904 et 1905, ont conspiré illégalement dans la ville de Hamilton, dans le comté de Wentworth et ailleurs dans la dite province, et ont convenu et se sont arrangés les uns avec les autres et quelques-uns d'entre eux avec d'autres d'entre eux et avec quelque 208 personnes, firmes et corporations nommées et avec plusieurs membres de telles corporations et avec plusieurs officiers et membres de comités de la Guilde des Epiciers en Gros du Dominion et de chacune des Guildes Provinciales, durant les années susdites, et d'autres personnes, firmes et corporations inconnues à présent:

"(1) Pour limiter illégalement les facilités de production, de manufacture, de distribution et de commerce de sucre, tabac, amidon, conserves, sel, céréales et autres articles et denrées, qui font l'objet d'industries et de commerce.

"(2) Et pour restreindre l'industrie et le commerce de tels articles et denrées;

"(3) Et pour empêcher, limiter et diminuer illégalement la manufacture de tels articles et denrées;

"(4) Et pour hausser sans raison le prix de tels articles et denrées;

"(5) Et pour empêcher et amoindrir injustement la compétition dans la production, la manufacture, l'achat, l'échange, la vente et la fourniture de tels articles et denrées, contrairement à la forme du statut établi et promulgué pour un tel cas et contrairement à la paix de Notre Seigneur le Roi."

Admissions par la Couronne

En rendant ce jugement, Son Honneur dit en partie:

"Le Conseil de la Couronne a admis qu'aucune matière à procès contre les Défendeurs ne ressortait de la section un (1) de l'acte d'accusation, correspondant à la sous-section A de la section 498 du Code (pour limitation illégale des facilités de transport, production, etc.) et que la cause devrait être maintenue, si elle subsistait, sous les accusations restantes correspondant aux sous-sections B, C et D de la dite section.

"Il est suggéré plutôt que démontré par le répondant que l'arrangement sur lequel s'appuie l'appelant est illégal d'après la clause du statut de 1907 intitulé "Acte définissant les trusts et fixant des pénalités criminelles et des dommages au civil et des punitions de corporations, etc.

Pas de preuve de hausse

"Dans le cas présent, il n'y a pas eu de preuve de hausse de prix—aucune plainte d'aucun consommateur — aucune plainte d'aucun marchand détaillant — mais il y a eu plutôt approbation.

"Il est admis que la méthode convenable de distribution de marchandises provenant d'un manufacturier, doit se faire par l'entremise du marchand de gros s'adressant au détaillant, puis par celui-ci s'adressant au consommateur, parce que c'est la méthode la plus économique. Car, si le manufacturier essaie de faire affaires directement avec le consommateur ou même avec le détaillant, il doit, dans un pays comme le Canada, peu habité et d'une superficie énorme, maintenir un personnel de voyageurs et aussi établir des dépôts pour ses marchandises à des points importants. Ce sont là de grandes sources de dépense, car le voyageur n'emportant avec lui qu'une seule ligne d'échantillons, gagne un salaire peut-être aussi considérable et certainement dépense autant d'argent en frais de voyage que le voyageur d'une maison de gros, qui vend, nous dit-on, trois ou quatre cents articles différents. C'est là, une raison pour laquelle le marchand en gros entreprenant uniquement la distribution de ses produits, fait un profit plus grand et que le prix cependant n'est pas surélevé pour le consommateur.

Les divers cas d'opposition allégués et de mises hors d'affaires de personnes qui, soit ouvertement, soit par quelque stratagème ingénieux visent à appartenir au commerce de gros et en même temps vendent en détail, se comprennent ainsi facilement. Si ce système devait être mis en pratique, il nuirait au commerce et le démorale; non seulement le commerce des marchands en gros, mais aussi celui des détaillants, et le consommateur à la longue ne s'en trouveraient certainement pas mieux.

"Les mêmes remarques s'appliquent aux efforts faits pour mettre un terme aux ventes à prix réduits.

Egalisation des taux

"Il y a eu quelques plaintes au sujet du système connu sous le nom de "égalisation des taux"; on a prétendu que ce système avait des conséquences, inégales et était oppressif contre certaines villes et certains districts. Cette déclaration a été entièrement contournée, et il a été prouvé que l'égalisation était basée strictement sur les taux de fret des diverses compagnies de chemin de fer, de telle sorte que les marchands détaillants obtenaient leurs marchandises aux divers points à peu près aux mêmes prix."

Son Honneur explique comme suit le délai qui a différé le prononcé du jugement:

"Bien entendu j'ai toujours été saisi des principaux points de la cause et ayant considéré attentivement les nombreuses autorités citées à moi et à d'autres, j'ai été pendant quelque temps en mesure de dire que mon idée était fixée, et que j'étais prêt à rendre un verdict général; mais j'étais anxieux, dans une cause aussi importante, de faire une déclaration complète et détaillée des faits. Mais comme je l'ai indiqué plus haut, chaque fois que je pensais avoir devant moi les deux ou trois semaines nécessaires à mon but, la maladie ou quelque autre cause intime est venue mettre des entraves à mon travail, et maintenant je me rends compte qu'il est injuste pour toutes les parties concernées de différer plus longtemps le jugement, et je dois rendre ce jugement, quitte à y insérer les détails plus tard, si cela est jugé nécessaire ou désirable."

Commentaires sur la preuve

Son Honneur commente alors et cite certaines parties de la preuve qui ont une influence particulière sur le point en question:

"Avant la formation de toute association d'épiciers en gros, les conditions du commerce du tabac, de l'amidon et d'articles courants, du sucre, des conserves et articles de ce genre et des céréales, étaient très peu satisfaisantes. Les épiciers en gros faisaient un très petit profit sur l'ensemble, et ne faisaient même pas un profit leur permettant de vivre sur les articles courants. Les défendeurs prétendent que c'est à cause des conditions malheureuses et peu satisfaisantes qui existaient qu'il fallait prendre une mesure pour maintenir leur existence dans le commerce.

"Les maux dont les épiciers en gros se plaignaient, et pour lesquels ils cherchaient un remède, étaient qu'un grand nombre de lignes de marchandises étaient vendues à un prix moindre que celui auquel ils pensaient qu'elles devaient se vendre, et que les conditions du commerce n'étaient pas bien comprises et mises

en vigueur, comme les épiciers pensaient qu'elles devaient l'être. On a affirmé sous serment que l'objet de la Guilde, en voyant les manufacturiers, était d'essayer d'obtenir, si possible, un profit suffisant pour livrer ou mettre leurs marchandises sur le marché sans empiètement sur les profits d'autres parties du commerce.

Origine de la Guilde

L'origine de la Guilde est due au fait que les conditions du commerce étaient très mauvaises et qu'il a été jugé nécessaire, afin de prévenir un désastre parmi les commerçants engagés dans la vente en gros, de se réunir et de conférer en vue de voir quelles mesures on pourrait prendre pour améliorer ces conditions.

La Guilde des Marchands en gros se réunit dans le but de former une association pour s'aider mutuellement, se renseigner réciproquement sur les conditions du commerce pour s'efforcer de promouvoir une législation quand cela serait nécessaire, pour se consulter au sujet de l'état financier de ses clients, pour faire de la lumière d'une manière générale sur de meilleures méthodes d'affaires, et pour augmenter les profits possibles.

Un témoin, M. Blain, dit en outre que le point capital du démêlé entre marchands de gros et raffineurs était que les raffineurs ne pouvaient pas fournir aux marchands en gros un profit sur leurs transactions avec le commerce de détail, et d'autre part, les marchands en gros prétendaient qu'ils ne pouvaient pas exister sans ce profit. Les raffineurs soutenaient qu'ils ne pouvaient pas vendre eux-mêmes les marchandises pour le profit qu'ils en obtenaient. Bref, les marchands en gros demandaient plus de profit sur le sucre de la part des raffineurs, le prix au commerce de détail devant rester le même.

Un autre témoin, M. Beckett, déclare dans la preuve que l'organisation était plutôt au début une affaire sans direction. Il n'y avait aucun système et une partie seulement des marchands en gros semblent avoir agi dans la conférence au début de la fondation de la Guilde. Quelques-uns ne s'intéressèrent aucunement à la question. Les épiciers en gros avaient ce qu'ils appelaient une Guilde, mais ils ne possédaient même pas une liste des membres. Aucun membre de la Guilde ne pouvait dire ou ne savait quels en étaient les autres membres, et apparemment n'avaient aucun moyen de le savoir par des registres ou des livres de la sol-disant Guilde.

Politique publique

Son Honneur montre alors la nécessité qu'il y a à considérer la loi commune aussi bien que la loi statutaire dans cette cause.

Cette poursuite tombe sous le statut,

mais il est instructif de considérer la loi commune sur le sujet, telle que définie dans plusieurs cas marquants et par plusieurs autorités. La théorie que certains contrats sont nuls comme restreignant le commerce est fondée sur des considérations de politique publique. D'après un dictum bien connu de M. le Juge Burrough, la politique publique est comme un cheval très fougueux et, lorsque vous êtes monté dessus, vous ne savez jamais où il vous emportera. Pour déterminer ce qui est préjudiciable et ce qui ne l'est pas aux intérêts du commerce, il faut une connaissance approfondie et exceptionnelle des conditions économiques, de la nature des transactions commerciales, et, en conséquence, comme feu M. le Juge Cave l'a fait une fois remarquer, il faut accorder plus de confiance aux juges comme interprètes de la loi que comme commentateurs de ce qu'on appelle politique publique.

Viennent ensuite un grand nombre de précédents, dont quelques-uns sont cités ci-dessous et auxquels Son Honneur fait allusion:

A propos d'un jugement dans la cause de Ontario Salt Co. vs Merchants Salt Co., il fit les observations suivantes:

"De sorte qu'il serait dangereux d'accepter comme théorie établie d'économie politique ou de proposition de loi que, dans une condition quelconque et dans toutes les conditions et en tout temps, chaque homme ou chaque corporation devraient être déclarés avoir un droit absolu et inaliénable d'acheter et de vendre, de commercer ou de faire des échanges avec toute autre personne ou toute autre corporation, sans restriction quant à la quantité et au prix.

La Couronne s'est fortement appuyée sur la cause de Rex vs Elliot (1905, 9, O. L. R. 648). Le Défendeur était président de la Ontario Coal Association et il prit un intérêt actif à la conduite de ses affaires. Cette Association n'était pas formée de manière à inclure une classe entière. Les marchands d'Ontario ne pouvaient pas devenir membres de droit de l'Association et un postulant au moins avait été refusé parce que la condition de l'industrie du charbon ne pouvait pas admettre une concurrence additionnelle. L'objet principal de l'Association était de restreindre et de limiter la vente du charbon au détail à ses propres membres et d'empêcher toute autre personne d'en obtenir, dans ce but, des opérateurs et des expéditeurs. Ici, le but de la Guilde est de protéger l'intérêt et la prospérité des épiciers en gros du Canada, qu'ils soient membres de la Guilde ou non. L'article 15 de la Constitution de la Ontario Coal Association envisageait clairement la fixation des prix par l'organisation locale, de sorte qu'à deux points de vue particuliers cette cause est entièrement différente de la cause actuelle. c'est-à-dire: le marchand faisant un com-

merce légitime de charbon ne pouvait pas obtenir son admission dans la Coal Association, tandis qu'ici les Guildes ont invité dès le début les marchands en gros établis légitimement à faire partie de leur société, et, secondement, le prix, dans tous les cas, a été fixé par les manufacturiers eux-mêmes.

Les plombiers

"Je remarque, page 309 dans la cause de Rex vs l'Association des Maîtres-Plombiers une observation de J. A. Caler, qui s'applique à une partie de la preuve faite dans cette cause; la poursuite toutefois alla très loin, introduisant une preuve qui comprend l'ensemble des actes illégaux commis par des individus, des membres d'anciennes Associations non incorporées, des années avant que ces Défendeurs fussent nés. Ceci, à mon avis, est absolument injuste."

De la cause de King vs Sage, il cite ce qui suit:

"Les commerçants peuvent s'organiser légalement pour la protection et l'avancement de leurs intérêts communs, pourvu que les intérêts du public ne soient pas lésés injustement.

De la cause de Allen vs Flood, Son Honneur lit ce qui suit:

"Si l'on a l'intention d'affirmer qu'un acte qui n'est pas autrement contraire à la justice le devient toujours s'il gêne le commerce ou l'emploi d'une autre personne et a besoin d'être excusé ou justifié, je dis qu'une telle cause, à mon avis, ne s'appuie sur aucune base solide de raisonnement."

LA RECOLTE DU BLE

Un câblogramme adressé au Département de l'Agriculture par l'Institut International d'Agriculture à Rome estime le rendement de la récolte du blé comme suit: Italie, 185,495,630 boisseaux, contre 155,711,230 l'année dernière; Hongrie, 202,096,466 boisseaux, contre 125,363,287; Inde Anglaise, 358,151,465 boisseaux, contre 284,314,778; Japon, blé d'hiver, 20,779,715 boisseaux pour un total de 23,584,000 boisseaux de blé d'hiver et de blé de printemps l'année dernière.

LA PECHE DU SAUMON EN 1910

Tous les rapports de la Colombie Anglaise annoncent un bon passage de saumons "sockeye". Il s'en prend un grand nombre dans les pièges Todd, et les derniers rapports reçus de la côte ouest indiquent que, cette année, l'empaquetage du saumon fera record. Le steamer Tees, arrivé de Clayoquot et d'autres ports sur sa route, apporte la nouvelle que dans l'établissement de Clayoquot, un grand nombre de caisses ont déjà été remplies et que lundi dernier, 30,000 poissons au moins ont été pris à la seine.

Le capitaine Boccovitz, du steamer St-

Denis, arrivé à Vancouver et venant de divers points de la Colombie Anglaise, a dit que les pêcheurs font de bonnes prises sur la rivière Skeena et Rivers Inlet, tandis que la montée du saumon n'a pas encore commencé dans la rivière Mas. Aux deux points mentionnés plus haut, la moyenne de la pêche est de 250 poissons par bateau, chiffre exceptionnel. La plus forte pêche pour un seul homme a été faite par un Suédois à l'emploi de l'établissement Wadham, qui partit dimanche soir et rentra à dix heures lundi matin, avec 960 poissons, dont il retira un beau profit.

LE SOIN DE L'ARGENT

Rien n'est plus important que le soin à prendre de l'argent; il n'est pas aussi difficile d'obtenir cet argent. Le marchand ne sait pas toujours comment encaisser l'argent qu'il reçoit au comptoir en échange de marchandises. Il a aussi toute raison de s'inquiéter de ce que les marchandises qui sortent du magasin ne sont pas convenablement portées en compte.

Considéré superficiellement, cela peut sembler un sujet peu sérieux, mais la question est grave. C'est un problème si difficile qu'il a causé la faillite de beaucoup de marchands qui se sont aperçus trop tard qu'ils n'avaient pas adopté de système pour prendre soin de l'argent pour l'obtention duquel ils avaient travaillé pendant la meilleure partie de leur vie.

Les anciens jours du tiroir-caisse en bois avec sa sonnette d'alarme et le ressort secret que seul le patron connaissait, sont passés. Le marchand ne se fie plus à sa mémoire fatiguée, pour inscrire en compte ses marchandises. A notre époque, les profits sont si faibles qu'il faut supprimer toutes les petites pertes ou toute possibilité de perte.

Aucun appareil ne convient mieux qu'une caisse enregistreuse. Aucun détaillant sensé ne devrait s'en passer. La preuve en est dans l'augmentation remarquable de la production de ces caisses et dans l'adoption presque générale de cet appareil qui est une sauvegarde. Depuis le simple appareil, d'il y a vingt ans, qui indiquait au marchand la somme d'argent qu'il avait dans son tiroir, la caisse enregistreuse s'est changée en un mécanisme presque humain, d'une complication merveilleuse, avec des tiroirs multiples et des compteurs opérés par l'électricité.

Avec une de ces machines, un marchand n'a plus besoin de chercher à devenir son chiffre d'affaires; il le connaît. Il connaît le détail de ses ventes au comptant, de ses ventes à crédit, les sommes payées en acompte et toutes les transactions où de l'argent a été versé. Le commis honnête ne s'objecte jamais à se servir d'une caisse enregistreuse; loin de là, il est généralement enchanté

de l'employer. La suppression des erreurs dans tout commerce, conduit toujours à la suppression des pertes, à l'augmentation des affaires et des profits.

L'ART DU DETAILLANT

A propos de l'étalage

La *Revue Internationale de l'Étalage* a publié les extraits suivants d'un intéressant livre de M. Silvain Roudès:

Si vous êtes commerçant, votre première préoccupation sera de veiller à votre étalage. Une marchandise bien présentée est à moitié vendue. N'épargnez pas la lumière; le public, comme les papillons, la recherche. On ne s'arrête pas devant un magasin mal éclairé, on s'écrase devant des vitrines rutilantes, aux feux savamment combinés, on admire et on entre.

Étiquetez vos articles, c'est essentiel; sur dix clients possibles, neuf n'entrent pas parce qu'ils ignorent le prix qu'ils paieront; ils craignent une trop grosse exigence de la part du marchand, ils préfèrent s'abstenir de demander le prix plutôt que d'être obligés de se retirer en avouant que c'est trop cher. C'est reconnaître implicitement qu'ils ne sont pas assez riches, et c'est un aveu que bien peu aiment à faire, même à un étranger. C'est à ce procédé, qui n'était pas encore en usage dans la Nouveauté, que Boucicaud, le fondateur du *Bon Marché*, dut le commencement de sa colossale fortune. Renseignez donc, le plus possible, le passant, le désœuvré, la ménagère qui s'arrêtent à votre vitrine, qu'ils sachent à l'avance la somme qu'ils doivent débours; cela supprime les hésitations et facilite l'entrée dans vos magasins. On sait qu'il n'y a pas de surprise à craindre, on s'habitue à votre seuil, on revient chez vous parce qu'on vous connaît déjà.

Ne laissez pas trop longtemps les mêmes articles à l'étalage, variez-en souvent la disposition, appliquez-vous à y mettre un peu d'art; la curiosité, l'intérêt, sont des appâts que le commerçant habile doit utiliser. Certaines étiquettes, telles que: *Occasion exceptionnelle*. — *Dernière création*. — *Modèle exclusif*, etc; de jolis noms empruntés le plus souvent à l'actualité, à la pièce en vogue, à l'homme en vedette, produisent une influence favorable sur le public.

Ne cachez pas vos marchandises au fond des comptoirs, ne les empilez pas sur des rayons trop hauts, d'où il est impossible de les voir. Placez-les au contraire en évidence, afin que les acheteurs puissent facilement se rendre compte de leur fraîcheur ou de leur qualité.

Lorsqu'une personne se présente dans votre magasin, ne le laissez pas s'égarer seule au milieu de vos comptoirs, en quête d'un employé à qui soumettre sa demande. Si vous n'avez pas de commis, et que vous soyez occupé avec un autre client, invitez-

la à s'asseoir en vous excusant de la faire attendre. Soyez prompt à servir: vous pouvez avoir affaire à quelqu'un de pressé, que votre lenteur et l'abondance de vos explications irritent.

N'imposez jamais vos goûts. Laissez le client libre de ses appréciations, ne le harcelez pas de sollicitations gênantes, dans le but de lui vendre telle marchandise plutôt que telle autre, et, quand il réclame un objet en précisant la forme ou la nuance de cet objet, ne dites pas: "Cela ne se fait plus", ou "Ce n'est plus la mode", car vous lui décernez ainsi un brevet d'ignorance ou de vulgarité qui est loin de lui plaire.

Adoptez le prix fixe, afin de ne pas être dans l'obligation de ruser avec l'acheteur, à l'instar des ménagères au marché; afin de ne pas lui mentir sur la modicité de vos bénéfices, question à laquelle il n'a rien à voir.

Montrez à tous une égale prévenance, quelle que soit la mise des gens ou l'importance de leur acquisition. Celui qui ne vous verse que dix cents aujourd'hui, tout très bien, demain ou dans huit jours, faire un achat de quarante dollars.

Quand l'objet demandé n'existe pas dans vos rayons, manifestez en le regret et exprimez l'espoir d'être plus heureux une autre fois. Ne marquez pas de mauvaise humeur de votre dérangement, restez courtois et souriant. Il ne faut pas que le client sorte de chez vous sur une mauvaise impression, il ne reviendrait pas.

RESTEZ DANS LES LIMITES

Restez dans les limites de vos ressources financières. Des occasions se présenteront qui vous promettront un profit inaccoutumé si vous étendez vos obligations au-delà de leur sphère légitime. Les profits viennent peut-être, mais un peu plus lentement que vous l'espérez et l'effort fait dans leur attente a ruiné des commerçants.

Restez dans les limites de votre enthousiasme. Il est possible que vous ayez une confiance telle dans une ligne de marchandises que tous ceux qui viennent en contact avec vous soient pris par la contagion. Un pareil enthousiasme ne peut pas porter sur une quantité indéfinie d'articles, et si la limite est dépassée, cet enthousiasme s'abattrait et vous aurez perdu toute énergie, toute la force magique donnée par une croyance personnelle.

Restez dans les limites de l'espace dont vous disposez. Un stock bien arrangé et bien soigné vaut beaucoup plus qu'un stock qu'il faut bouleverser et déplacer, faute d'espace pour le tenir en magasin.

Restez dans les limites de vos besoins. Ne vous figurez pas qu'en déployant un peu plus d'énergie vous pouvez doubler vos ventes et donner des commandes en conséquence. Attendez que la demande réelle justifie une commande en surplus, avant de la donner.

Restez dans les limites de vos forces. Si une machinerie compliquée est au-delà de votre compréhension, restreignez vos efforts aux choses plus simples. N'essayez pas de vendre quelque chose que vous ne pouvez pas comprendre.

Restez dans les limites de votre crédit. L'homme qui ne demande jamais un crédit plus grand que celui qui lui sera accordé facilement est en bien meilleure situation auprès de son fournisseur que celui qui réclame constamment un crédit un peu plus étendu que ce qui peut lui être accordé.

Restez dans les limites de la raison. N'espérez pas que le commis qui débute derrière le comptoir et est payé d'après son expérience va en savoir autant que vous sur les affaires. N'espérez même pas que le commis connaisse le commerce, quelque consciencieux qu'il soit, montre toujours le même intérêt que vous aux affaires, ou qu'il le ferait si ce commerce lui appartenait en propre.

Restez dans les limites de votre caractère. Si vous vous sentez justement offensé, essayez de considérer la question au point de vue de l'autre partie et, si la chose a assez d'importance, demandez-lui d'en faire autant. Votre propre désir de justice lui fera impression, et de la satisfaction résultera sans doute d'une situation tendue.

LA COOPERATION

On entend souvent un marchand dire: "Il est bien difficile d'obtenir de mes employés une bonne coopération." Cela a surtout lieu dans les villes de moyenne importance. Dans la majorité de ces villes, on entend aussi les commis de magasin parler du peu d'attention que le marchand leur accorde.

Dans la plupart des cas, cela vient de ce que le marchand donne trop d'attention aux détails, au lieu de s'occuper des résultats généraux et de laisser le soin des détails aux divers commis compétents et tout prêts à s'en charger. Si certains marchands voulaient se conformer davantage à ce principe, les commis se rendraient compte de la responsabilité qui leur incombe, donneraient un service plus efficace et permettraient au marchand de mettre ses affaires sur un pied systématique, comme le font les marchands des grandes villes. Il n'est pas douteux qu'un tel système donnerait de bons résultats.

L'auteur de cet article connaît des marchands de petites villes, qui ont adopté ce plan; il est bon de visiter de telles places, car tout y est réglé comme par un mouvement d'horlogerie et on y entend rarement une plainte, parce que chaque homme a une certaine responsabilité, sent qu'il est comme un anneau d'une grande chaîne et met son orgueil à ne pas briser celle-ci.

Trop de marchands essaient de s'occu-

per des achats, de la publicité et de tous les détails de leur commerce. Le soir arrivé ils ont dépensé toute leur énergie pour rien et constatent qu'ils ont accompli très peu de chose. Le marchand est dans un état de nervosité et la moindre plainte, de quelque part qu'elle vienne, il s'irrite, s'en prend à quelqu'un et tout son personnel se trouve dans un état d'esprit désagréable.

M. le Marchand, si vous voulez adopter un système et montrer plus de confiance en vos employés en assignant à chacun sa part dans la bonne conduite de vos affaires, veillez à ce que chaque commis s'acquitte bien des devoirs qui lui incombent. Vous verrez que c'est un grand stimulant; tout votre personnel sera animé de si bons sentiments que les clients s'en apercevront bientôt et viendront à votre magasin. Vos rivaux auront de la difficulté à vous les enlever, quels que soient les moyens et les méthodes qu'ils emploient pour arriver à leurs fins.

POUR DEVENIR ACHETEUR

Certains marchands semblent croire qu'un bon achat consiste à obtenir des marchandises à bas prix. Il est vrai que c'est là une des caractéristiques d'un bon achat; mais il arrive parfois que ce fait d'acheter à bas prix conduit à la faillite et donne lieu à bien des regrets.

La première chose et la plus importante à considérer, quand on achète des marchandises, est leur qualité ou une particularité qui les rende vendables ou désirables. Choisissez des marchandises qui se vendent facilement et qui, une fois vendues, procurent un bon profit. Puis, cette partie de l'achat étant réglée, occupez-vous des prix et obtenez les meilleurs qu'il soit possible.

Une des qualifications absolument nécessaires d'un bon acheteur consiste à pouvoir juger si le prix demandé pour une marchandise est correct. C'est une des premières choses avec lesquelles devrait se familiariser un homme qui aspire à devenir acheteur.

La comparaison est le moyen le plus sûr et le plus rapide à employer pour se familiariser avec les prix courants. Ayant pris l'habitude de comparer les prix, faites des recherches et procurez-vous tous les renseignements que vous pourrez auprès de tous les voyageurs avec qui vous venez en contact.

Comparez leurs prix à ceux d'autres maisons, en ayant toujours soin de remarquer la qualité des marchandises comparées, de manière à être mieux informé sur la qualité ainsi que sur les prix des marchandises.

Si un homme achète des marchandises simplement parce qu'elles sont à bon marché, il pourra bientôt s'apercevoir qu'il a en mains un article invendable. On a connu des marchands qui encom-

braient leur magasin d'un lot d'articles dont ils pouvaient à peine se débarrasser en les donnant, simplement parce qu'ils ne s'étaient occupés que de les obtenir au prix du gros. Ils ont toujours découvert leur erreur quand il était trop tard pour sauver leur argent ou éviter un dommage à leur commerce.

Naturellement, il est très important de savoir quand il faut acheter et quelle quantité acheter; mais on peut s'en rendre compte facilement en observant avec soin la demande générale qui est d'habitude gouvernée par la raison, la localité et le genre de clientèle. On devrait toujours étudier ces choses avec soin.

COLLE DE POISSON ET GELATINE

Les colles les plus généralement employées sont à base de gélatine ou à base de colle de poisson. La colle de poisson ou ichtyocolle, obtenue par dessiccation de la vessie natatoire de certains poissons est fréquemment utilisée, et avec raison pour le collage des vins blancs. Elle se coagule en effet sous l'influence de l'alcool et des acides contenus dans le liquide et nécessite ainsi très peu de tannin. Cependant l'addition de ce dernier produit est toujours à recommander car elle ne peut que faciliter l'opération et aider à la conservation du vin; elle doit même être considérée comme indispensable lors d'un deuxième collage.

L'ichtyocolle, selon M. Laborde, est la substance organique qui laisse le moins de matières albuminoïdes en suspension dans le vin, c'est là encore une des causes de sa supériorité. On lui a bien reproché de donner un précipité moins foisonnant que celui de la gélatine, mais il suffit d'augmenter légèrement la dose employée pour que cet inconvénient disparaisse. Il en est un plus grave qui consiste dans la mauvaise qualité fréquente de ces matières fabriquées trop souvent avec des intestins de morue ou des débris de poissons plus ou moins quelconques. D'autre part la préparation avant l'emploi est longue et ennuyeuse et les résultats ne sont bons que lorsqu'elle est bien exécutée. Voici comment il faut procéder.

La colle de poisson déchetée en menus fragments est mise à tremper pendant 24 heures dans 10 fois son poids d'eau froide; il est nécessaire de changer l'eau à quatre ou cinq reprises pour éviter sa corruption.

Cette colle, bien détrempée est jetée dans un mortier et triturée longtemps de manière à en faire une pâte compacte; on ajoute alors de l'eau par petites portions et en continuant le broyage jusqu'à ce que le mélange soit blanc et fluide comme du lait; on passe ce liquide à travers un tamis de soie qui retient les quelques fragments de colle qui ont résisté au broyage; on les triture à nouveau pour les diviser complètement et on les passe pour les

ajouter au reste. On additionne alors le tout d'acide tartrique dissous dans un peu d'eau froide et on agite. Cet acide est indispensable, car il rend la colle plus homogène et favorise la précipitation du tannate de gélatine.

Pour 5 grammes de colle il faut un litre et demi d'eau et 1 gramme d'acide tartrique dissous dans un demi-litre d'eau. Ces deux litres de colle suffisent pour un à deux hectolitres (22 à 44 gallons) de vin. La colle de poisson se conservant mal, il est bon pour pouvoir la garder un peu plus longtemps, de l'additionner à 1 0/0 de métabisulfite de potasse. Ce sont là, comme on le voit, des manipulations minutieuses et difficiles à effectuer à la propriété; aussi croyons-nous préférables de recommander l'emploi de produits de fabricants tels que la callose, par exemple, que l'on peut utiliser de suite en la délayant simplement dans un peu de vin et dont la conservation est bien meilleure que celle de l'ichtyocolle. Elle a, d'autre part, sur celle-ci l'avantage de ne point devenir impropre au collage en se liquéfiant par l'élévation de température. Sa concentration énorme permet de l'employer à assez petites doses, ce qui se conçoit aisément, car étant donné la finesse extrême de la pulpe, et la très grande pureté de la colle de poisson servant à sa fabrication, aucune partie ne peut rester inactive.

La gélatine employée pour les collages doit être très pure, incolore, en feuilles minces; on doit laisser de côté les ostéocolles, colles de Flandre, collettes, etc.; qui donnent souvent de mauvais goûts au vin. Ces dernières substances provenant de basses matières surchauffées possèdent des albuminoïdes indéterminées qui se coagulent mal et restent dans le vin, y introduisant ainsi une cause de trouble et d'altération. La gélatine, à égalité d'effet, exige plus de tanin que la colle de poisson. Elle est donc peu à recommander pour les vins blancs et même pour les vins rouges dans le cas d'un second collage, et un tamisage à raison de 15 gr. de tanin chimiquement pur est toujours nécessaire au préalable afin de remplacer celui qui sera enlevé.

Le mode d'emploi de ce produit est fort simple. Compter 10 grammes de gélatine par hectolitre de vin à coller, recouvrir le clarifiant d'eau froide, puis, au bout de quelques heures, quand il est bien gonflé, jeter l'eau en excès. Verser dessus de l'eau chaude en brassant avec un bâton; la dissolution est instantanée. Il faut 3 litres d'eau pour 100 grammes de gélatine.

Lorsque la dissolution est presque froide, on la délaie avec quelques litres de vin. Cette opération si facile soit-elle, doit néanmoins être effectuée avec soin, et il ne faut point différer l'emploi de la gélatine dissoute jusqu'à refroidissement complet sinon elle se reprendrait en gelée. C'est pour cette raison que les colles liquides commerciales à base de gélatine nous

semblent avantageuses, car elles peuvent être employées à tous moments puisqu'il suffit pour s'en servir de les diluer avec un peu d'eau froide ou de vin. L'essentiel est que la manière première soit très pure et que sous prétexte de se procurer de la gélatine liquide on n'achète point presque uniquement de l'eau. Nous signalons la collose pour les vins rouges et les vinaigres, que l'on est arrivé à maintenir liquide malgré sa concentration très considérable et dans la fabrication de laquelle n'entrent que des produits absolument purs. On doit l'utiliser à la dose minime de 35 grammes par hectolitre de vin à clarifier. Elle donne rarement de ces volants qui restent quelquefois dans le vin et sont si difficiles à éliminer.

("Revue Vinicole")

LA CULTURE DE LA GUTTA-PERCHA A JAVA

Les essais de culture de la gutta-percha intéressent au plus haut point le monde commercial. Aussi est-il intéressant de résumer les travaux de M. Tromp de Haas, directeur de la plantation du gouvernement hollandais à Tjépetir. (Java). Nous extrayons les renseignements suivants de "The India Rubber World" (vol. XXXIX, n° 6, mars 1909, p. 203-204).

Parmi les arbres à gutta, ceux choisis pour la culture à Java sont du genre Palaquium: "Palaquium oblongifolium, Palaquium borneense" et "Palaquium Gutta" (ou "Dichopsis"). Ces trois espèces sont celles qui croissent naturellement à Java, Sumatra et Bornéo, mais les indigènes, qu'il est très difficile de surveiller, détruisant les arbres pour en extraire la gomme, les réserves naturelles de ces régions décroissent rapidement. D'autre part, comme ces arbres croissent très lentement et n'atteignent guère des dimensions convenables pour la récolte qu'au bout d'une quinzaine d'années, les planteurs se sont désintéressés de cette culture.

Dès 1856, une petite plantation fut faite à Banjoemas (Java), mais ce n'est qu'en 1885 que le professeur Traub jeta les bases de cette culture en fondant la plantation de Tjépetir et, en 1890, lorsqu'il fut décidé de tenter cette culture en grand, on avait sous la main une grande abondance de semences.

La grande plantation de Tjépetir est située dans une région saine sur les hauteurs peu éloignées de Buitenzorg. Les pluies y sont abondantes, le sol est bon et la main-d'œuvre y est bon marché.

La culture est pratiquée de la façon suivante: les semences sont d'abord plantées dans des pépinières, puis au bout d'un an environ on groupe les jeunes tiges avec la racine principale et on les plante à environ quatre pieds. Au bout de trois ans la plantation est éclaircie.

Dès le début, le Dr Tromp de Haas émit l'avis d'utiliser les feuilles et l'écorce des plantes détruites loin de l'éclaircissement. Il a extrait de ces feuilles et de cette écorce de la gutta de très bonne qualité. L'écorce contient en effet 5 p. c. de gutta-percha, formée de 85 p. c. de gutta et 5 p. c. de résine et les feuilles fraîches contiennent 10 p. c. de résine. La production est faible, mais le produit de très bonne qualité.

Il résulte de cette façon de procéder que la plantation commence à rapporter au bout de trois ans. L'émondage et l'éclaircissement ont donné 1968 livres de feuilles par acre pendant la troisième année et 6036 livres l'année suivante. Les feuilles tombées des arbres plus vieux ont atteint le poids de 56 livres par arbre.

On estime que la véritable exploitation par incision pourra commencer en 1915. La plantation couvre actuellement 2,240 acres et on estime qu'elle pourra produire 24 livres de gutta-percha sèche par acre, soit une production annuelle totale de 59,048 livres.

La grande quantité de gutta-percha employée pendant les cinquante dernières années prouve qu'il existait un très grand nombre d'arbres, mais il est très difficile aujourd'hui de trouver un spécimen naturel des meilleurs arbres à gutta.

La lenteur de la croissance de ces arbres a détourné naturellement les capitalistes de leur culture. Le gouvernement néerlandais, dont on ne peut que louer la bonne direction de ses colonies, habitué à toutes recherches intéressant aussi bien l'avenir que le présent, sans préoccupation des dividendes immédiats, n'a pas hésité à entreprendre cette culture, en envisageant les profits formidables qui pourront en résulter lorsqu'il faudra remplacer les 247,888 milles, ou plus même, de câbles sous-marins qui sillonnent actuellement le fond des mers.

Il a été encouragé dans cette entreprise par ce fait qui a été démontré en Malaisie et à Ceylan par la culture de l'Hevea, à savoir que les arbres croissent plus rapidement en plantations qu'en forêt. Le fait tend à se vérifier pour le "Palaquium". D'autre part les remarquables essais du Dr Tromp de Haas ont montré que l'on peut espérer une récolte, faible il est vrai, de jeunes arbres.

Le concurrent le plus important de la gutta est la Balata dont il existe encore de vastes réserves dans les Guyanes.

E. Masselon.

(Quinzaine Coloniale.)

Une sorte de brouillard plane sur les phrases longues, embrouillées. Employez les mots comme s'ils étaient de l'argent —suffisamment, mais pas plus. Chaque mot a sa valeur spéciale.

Epicerie, Provisions, Vins et Liqueurs.

REVUE DES MARCHÉS

FINANCES

La Banque des Marchands paiera à ses actionnaires, le 1er septembre un dividende de 21 1/4 % représentant 9 p. c. l'an, au lieu de 8 p. c. que la dite banque a payé antérieurement à ses actionnaires.

• • •

Les banques ci-après paieront le 1er septembre un dividende trimestriel à leurs actionnaires, comme suit:

Quebec Bank	1 3/4 %	%
Bank of Toronto	2 1/2 %	%
Bank of Hamilton	2 1/2 %	%

• • •

Une assemblée générale spéciale des actionnaires de l'Union Bank of Halifax aura lieu à Halifax, N. E., le 7 septembre prochain, dans le but de considérer un arrangement pour la vente de l'actif de la Union Bank of Halifax à la Royal Bank of Canada sur les bases dudit arrangement.

• • •

La Royal Bank of Canada réunira ses actionnaires en assemblée générale spéciale à Montréal, le 8 septembre pour:

(a) Amender le règlement adopté le 13 février 1907 et porter de \$4,000,000 à \$10,000,000 le capital de la banque par la création de nouvelles actions;

(b) Approuver un arrangement pour le rachat de l'actif de l'Union Bank of Halifax;

(c) Autoriser l'émission et la répartition de 12,000 actions du capital non émis d'une valeur au pair de \$100. par action en paiement du prix d'achat de l'actif de l'Union Bank of Halifax;

(d) Autoriser les directeurs à faire le nécessaire pour mener à bien l'arrangement ci-dessus et obtenir l'approbation du Gouverneur en Conseil.

• • •

A la Bourse de Montréal les affaires ont été languissantes et le marché faible pendant toute la semaine, sauf hier jeudi, alors que sous l'impulsion du marché de New York le ton devenait plus ferme.

Voici les différences survenues depuis notre dernière revue:

GAINS:—Montreal Street Railway, 5 ; Porto Rico Railway, 3-4; Richelieu and Ontario, 1-2; Nova Scotia Steel (préf.), 2; Shawinigan W. and P., 1 3-4.

PERTES:—C. P. R. (ancien), 3 1-2 ; C. P. R. (nouveau), 6 ; Soo (com.), 6 3-4 ; Detroit United Ry., 2 7-8; Halifax Electric

Transit, 3; Illinois Traction (préf.), 1-2; Quebec Railway (com.), 1 1-2; Sao Paulo (com.), 1; Twin City Rapid Transit (com.) 2 1-2; Winnipeg Electric Railway (com.), 1 1-2; Bell Telephone, 1-2; Mexican L. and P. (com.), 1 1-4; Montreal L. H. and P., 2 1-2; Ottawa L. and P., 2; Rio de Janeiro L. and P., 3-4; Amalgamated Asbestos (com.), 1 1-8; B. C. Packers (préf.) A, 1-4; Black Lake Asbestos (com.), 1-2 ; Can. Cement (com.), 1 3-8; Can. Cement (préf.), 2; Can. Far Foundry (préf.), 1-2 ; Can. Converters, 1; Dom. Iron and Steel (préf.), 1-8; Dom. Steel and Coal Corporation, 1 1-8; Dominion Textile (com.), 4 ; Dominion Textile (préf.), 3; Lake of the Woods (com.), 4 1-2 ; Laurentide Pulp (com.), 4; Montreal Steel Works (com.), 1 ; Nova Scotia Steel (com.), 2 1-4; Ogilvie Flour Mills (com.), 8 1-2; Penmans (com.), 4 1-2; Penmans (préf.), 3 1-2.

Nous donnons la cote de la dernière transaction pour chacune des valeurs ci-après:

Chemins de fer

Can. Pac. Ry	181 1/2
Can. Pac. Ry (nouveau)	175
Can. Pac. Railway (rights)	9 1/2
Duluth S. S. & A. Ry. (com.)	14 1/2
Duluth S. S. & A. Ry. (préf.)	28 3/8
Duluth Superior	66 1/4
Minn. St-Paul and Soo (com.)	117 1/2
Minn. St. Paul & Soo (préf.)	152
Minn. St. Paul & Soo (rights)	7 7/8

Tramways

Detroit United Railway	41 1/8
Halifax Electric Transit	118
Hamilton Electric Railway	92
Havana Electric Railway (préf.)	95 1/2
Havana Electric Railway (préf.)	94 1/2
Illinois Traction (préf.)	89
Montreal Street Railway	228 1/2
Northern Ohio	37
Porto Rico Railway	48
Quebec Railway (com.)	38
Quebec Railway (préf.)	120
Sao Paulo (com.)	139
Sao Paulo (préf.)	137
St. John Railway	100 1/4
Toledo	11
Toronto Railways	115
Tri-City (com.)	87 3/8
Tri-City (préf.)	90
Trinidad Railway	75 1/4
Twin City Rapid Transit (com.)	104 1/2
Twin City Rapid Transit (préf.)	86
West India Electric (com.)	67
Winnipeg Electric Street Railway (com.)	177 1/2
Winnipeg Electric Ry. (préf.)	116

Télégraphes, Etc.

Belle Telephone	142 1/2
Mackay (com.)	78 3/4
Mackay (préf.)	71
Montreal Telegraph	150

Divers

Can. North West Land	95
Mexican L. & P. (com.)	74 3/4
Mexican L. & P. (préf.)	99 1/4
Montreal L. H. & P.	125 1/2
Montreal Loan & Mortgage	148
Ottawa L. and P.	110

Richelieu and Ontario Nav.	79
Rio de Janeiro L. & P.	90
Windsor Hotel	108

Valeurs Industrielles

Amalgamated Asbestos (com.)	14 7/8
Amalgamated Asbestos (préf.)	76
Auto Ry. Signal	60
B. C. Packers (com.)	180
B. C. Packers (préf.), A	73
B. C. Packers (préf.), B	87 3/4
Black Lake Asbestos (com.)	26 1/2
Black Lake Osbestos (préf.)	63 1/2
Canada Cement (com.)	16 1/4
Canada Cement (préf.)	79 1/2
Canadian Car Foundry (com.)	63
Canadian Car Foundry (préf.)	99 1/2
Canadian Converters	34
Canadian General Electric	105 3/4
Canadian Rubber (com.)	96
Canadian Rubber (préf.)	115
Dom. Coal (com.)	63 1/4
Dom. Coal (préf.)	109
Dom. Iron and Steel (com.)	57
Dom. Iron and Steel (préf.)	101 1/2
Dom. Steel and Coal Corporation	54 1/4
Dom. Textile (com.)	61
Dom. Textile (préf.)	98
Granby	92 1/4
International Coal (com.)	70
Intercolonial Coal (préf.)	85
I. P. Cement	162
Lake of the Woods (com.)	119
Lake of the Woods (préf.)	12 1/2
Laurentide Pulp (com.)	135
Laurentide Pulp (préf.)	135
Laurentide Rights	9 1/4
Magdalen Islands (com.)	31 1/4
Magdalen Islands (préf.)	5
Montreal Coal	90
Montreal Cotton	130
Montreal Gas	150
Montreal Street Works (com.)	104
Montreal Steel Works (préf.)	118
Nova Scotia Steel (com.)	81 3/4
Nova Scotia Steel (préf.)	120
Ogilvie Flour Mills (com.)	120
Ogilvie Flour Mills (préf.)	127 1/2
Penmans (com.)	62
Penmans (préf.)	81
Shawinigan W. and P.	95 3/4
Shawinigan W. & P. Rights	10

Bons et obligations

Bell Telephone	102 3/4
Black Lage Asbestos	81
Cable	87 1/4
Can. Car Foundry	104
Canada Cement	97 1/2
Canadian Converters	90
Canadian Rubber	97 1/2
Col. Cotton	98 3/4
Detroit United	99 1/4
Dominion Textile, D.	96 1/2
Dominion Textile, C.	94
Dominion Textile, B.	99 1/2
Dominion Textile, A.	96
Dominion Coal	98
Dominion Cotton	103
Dominion Iron and Steel	93 1/4
Halifax Traction	100
Havana Electric	86
Intercolonial Coal	85
Keewatin Mills	102
Lake of the Woods	112
Laurentide Pulp	110
Magdalen Islands	94
Mexican L. & P.	88
Mexican Electric Light Co.	80
Montreal Harbour, 5 p. c.	102
Montreal L. H. and P.	100
Montreal L. H. & P. 4 1-2 p. c.	99 1/4

Table listing various meat products such as Mince Meat, Poulet désossés, and Tongue Lunch with their respective prices.

Conserves de poissons

Très forte demande pour saumon et homard dont les prix sont en hausse.

Table listing various fish products including Anchols à l'huile, Caviar, Clams, and Crevettes in different packaging formats.

Table listing various fish products including Harengs marins, Homards, Huttres, and Sardines from different regions.

LARDS ET JAMBONS

Le lard Jones est à plus bas prix et les jambons sont en hausse; le saindoux pur est en baisse.

Table listing various lard and ham products including Lard Monarch, Lard Jones, and different types of Jambons.

SAINDOUX

La demande est tranquille pour les saindoux purs et passable pour les saindoux composés.

Nous cotons:

Table listing Saindoux pur products including En Seau de 20 lbs, tinettes, and canistres.

Saindoux composé

Table listing Saindoux composé products including En seaux de 20 lbs, tinettes, and canistres.

FROMAGES CANADIENS

Les petits fromages d'environ 20 lbs se vendent aux épiciers au prix de 11 1-2 à 12c la livre.

FROMAGES IMPORTES

On cote le fromage de Gruyère: Fromage entier de 27 lbs. ou de 80 lbs., 27c. à 28c. la lb. En quantité moindre 30c. la lb. Le fromage de Roquefort se vend de 32c. à 35c. la livre et le Limbourg de 19 à 20c. la lb.

Table listing imported cheese products including Gorgonzola and Edam.

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Le prix de la soude à laver est plus ferme.

Table listing various chemical and drug products including Acide borique, Alun, Blanc de céruse, Borax, Boules à mites, and Camomille.

Table listing various chemical and drug products including Campêche, Carbonate d'ammoniaque, Cire blanche pure, Couperose, Gélatine, Gomme arabique, Indigo de Madras, Lessis commun, and Paraffine pour cierges.

Table listing various chemical and drug products including P raffinée pour cierges, Plâtre à terre, Résine blanche, Résine G, and Salpêtre en cristaux.

Table listing various chemical and drug products including Soda à laver and Soda à laver.

Table listing various chemical and drug products including Sacs 224 lbs., Soude caustique, Soufre en bâtons, and Soufre moulu.

Table listing Tourteaux de lin moulu in various quantities.

BOUGIES ET CIERGES

Table listing various candle and wax products including B Paraffine en vrac, B Paraffine in different quantities, B Stéarine, and Cierges.

PLATS EN BOIS

Les prix des plats en bois sont baissés d'environ 5c par caisse de 250.

Table listing various wooden plate products including Ovale de 1/2 lb, Ovale de 1 lb, Ovale de 2 lbs, Ovale de 3 lbs, and Ovale de 5 lbs.

CUVETTES EN BOIS

Table listing various wooden tray products including Cuvette No 0, Cuvette No 1, Cuvette No 2, and Cuvette No 3.

TINETTES EN BOIS

Table listing various wooden tray products including Tinettes à beurre in different quantities and Tinettes en épinette.

EPINGLES A LINGE

Table listing various needle products including Epingles ordinaires and Epingles à ressort.

BALAIS

Table listing various broom products including Nous cotons and Avec manches ordinaires.

Stirling, 25 juillet—Offert 1020 boîtes. Vendu 700 boîtes à 10 7-8c et 200 à 10 13-16c.

Madoc, 27 juillet—Offert 860 boîtes. Vendu 150 boîtes à 10 3-4c.

Woodstock, 27 juillet—Offert 1340 boîtes. Quelques ventes à 10 3-4c.

Marchés de Québec

Cowansville, 23 juillet—Offert 134 boîtes. Vendu 104 boîtes à 10 3-4c. et 29 à 10 5-8c.

St-Hyacinthe, 23 juillet—Offert et vendu 700 boîtes à 10 3-4c., 10 7-8c.

Marché de Montréal

La demande est bonne. On vend aux épiciers le fromage nouveau 11 1-2c à 12c et le fromage vieux, 15c à 16c.

Les gros fromages se vendent en gros 10 3-8c à 10 3-4c, et les petits fromages, 10 1-4c.

Les exportations pour la semaine finissant le 23 juillet, ont été les suivantes:

- 1910—70,155 boîtes.
- 1909—109,919 boîtes.
- 1908—76,253 boîtes.

Du 1er mai au 23 juillet elles ont été comme suit:

- 1910—675,178 boîtes.
- 1909—710,103 boîtes.
- 1908—683,575 boîtes.

BEURRE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 15 juillet 1910:

—Le marché du beurre danois est tranquille et la cote a été réduite d'un kroner, hier.

—Les arrivages, de beurre de Sibérie, cette semaine, ont dépassé 20,000 fûts; c'est la quantité la plus forte que nous ayons encore eue, cette saison. Le beurre commence à montrer des signes de chaleur, et la proportion du beurre de la plus fine qualité est beaucoup moindre que de puis quelques semaines. C'est la sorte qui est en bonne demande de sorte que les prix se sont bien maintenus; mais ceux des qualités secondaires sont plus faibles.

—Les ventes du beurre français continuent d'une manière soutenue, et les prix sont sans changement.

—Il n'y a pas eu d'arrivage d'Australie, cette semaine, et la demande pour les beurres en entrepôt est tranquille. Les clients ne peuvent être induits à acheter que là où il y a une qualité réellement belle. Nous craignons que les beurres secondaires ne restent invendus, mais la position des marchandises de haut choix est plutôt différente, et nous pensons qu'elles seront continuellement en demande.

—La saison du beurre de Nouvelle-Zélande est à peu près terminée; mais il y a encore du beurre en entrepôt, qui obtient d'assez bons prix.

Nous cotons:

- Danemark 113/0, 114/0 à 115/0
- France, haut choix 110/0 à 116/0
- Nouvelle-Galles du Sud, haut choix 100/0, 102/0 à 104/0
- Queensland, choix 110/0 102/0 à 104/0
- Sibérie, haut choix 98/0 100/0 à 102/0
- Sibérie, choix 94/0 à 96/0
- Sibérie, inférieur 88/0 à 92/0
- Nouvelle-Zélande, haut choix 108/0 à 110/0
- Nouvelle-Zélande, seconds 102/0 à 104/0
- Nouvelle-Zélande, remalaxé 86/0 à 88/0
- Victoria, haut choix, 100/0, 102/0 à 104/0

Marchés de Québec

Cowansville, 23 juillet—Offert 708 boîtes. Vendu 254 boîtes à 22 3-8c.

St-Hyacinthe, 23 juillet—Vendu 400 paquets à 22 1-4c.

Farnham, 25 juillet—Offert 466 boîtes. Vendu 325 boîtes à 22 1-4c et 141 à 22 3-4c.

Marché de Montréal

Le beurre de crèmerie se vend 23 1-2c., le beurre de ferme 20c à 21c.

Les exportations pour la semaine finissant le 23 juillet 1910 ont été les suivantes:

- 1909—4,913 paquets.
- 1908—2,849 paquets.

Du 1er mai au 23 juillet, elles ont été comme suit:

- 1910—5,237 paquets.
- 1909—7,367 paquets.
- 1908—49,401 paquets.

OEUFs

Marché de Montréal

Bonne demande à la hausse. Nous cotons en lots de caisse à la douzaine.

Oeufs strictement frais, 26c.; oeufs choisis, 23c.; oeufs No 1, 20c.

LEGUMES

- Asperges la doz. 3.50 5.00
- Aubergines la doz. 0.00 2.50
- Betteraves nouvelles doz. 0.00 0.50
- Carottes doz pqt. 0.30 0.40
- Céleri nouveau la doz. 0.75 1.00
- Champignons lb. 0.65 0.75
- Choux américains crate 1.75 2.00
- Choux de Bruxelles manquent
- Choux de Montréal doz. 0.60 0.75
- Choux fleurs 1.00 2.00
- Concombres de Montréal, doz. 0.00 0.50
- Cresson doz. paquet 0.00 0.30
- Epinards la boîte 0.00 0.75
- Echalottes la doz pqt. 0.00 0.15
- Fèves vertes et jaunes, le panier 0.00 2.00
- Navets nouveaux doz. 0.00 0.25
- Oignons blancs lb 0.00 0.031
- Oignons d'Espagne, la crate 0.00 3.00
- Oignons égyptiens sac 0.00 3.25
- Panais paquet 0.00 0.25
- Patates (au détail), lesac 90 lbs. 0.75 0.90
- Patates (en gros), le sac 90 lbs 0.65 0.70
- Patates nouvelles brl. 3.00 3.25
- Persil doz de paquets 0.00 0.50
- Piment le crate 0.00 4.00
- Poireaux la doz pqt. 0.00 1.00
- Radis la doz. pqt. 0.20 0.25
- Raifort la lb. 0.00 0.15
- Rhubarbe la doz. pqt. 0.00 0.30
- Salade de Montréal, frisée doz. 0.00 0.20
- Salade de Montréal, pommée, doz. 0.00 0.40
- Salsifis la doz de ppts. 0.00 1.50
- Tomates Jersey crate 0.00 2.50
- Tomates Tennessy Flat crate 0.00 1.00
- Topinambours le quart 0.00 3.50

FRUITS VERTS

- Ananas Floride cse 3.75 4.50
- Bananes, régime (en crate) 1.40 2.25
- Bluets, grosse boîte 0.00 2.50
- Bluets la boîte 0.00 1.25
- Cerises de France, petit panier 0.75 1.00
- Cerises de France, grand panier 1.25 1.50
- Citrons Messine (300c) 7.00 8.00
- Cocos, sac 150 lbs. 3.75 4.00
- Fraises, N. E. le casseau 0.13 0.16
- Framboises, le casseau 0.13 0.15
- Limons la boîte 0.00 1.00
- Mandarines la bte 3.00 4.00
- Oranges Jamaïque brls 0.00 7.00
- Oranges Navel 4.65 5.50
- Oranges de Valence 420 0.00 8.00
- Oranges de Valence 714 bte 0.00 8.00

Oranges Sorente—

- Caisse, 200 0.00 4.00
- Caisse, 300 0.00 5.00
- Caisse, 100 (½ boîtes) 0.00 2.00
- Caisse, 150 0.00 2.50
- Caisse, 80 0.00 1.75
- Caisse, 64 0.00 1.25

Pamplemousses de Floride,

- bte 0.00 5.00
- Pamplemousses de Cuba, bte 4.00 5.00
- Pêches de Californie, 2 rangs 1.60 2.00
- Pêches de Californie, 3 rangs 1.75 2.00
- Pêches de Californie, 4 rangs au panier 2.00 2.50

Pêches Alberta, 6 paniers au crate 0.00 3.50

- Poires de Californie, crate 3.50 4.00
- Prunes Bleues de Californie 1.75 2.00
- Prunes Rouges de Californie 1.50 2.00
- Prune Japon de Californie 0.00 2.00
- Pommes le quart 6.00 8.00

Pommes Alberta, panier 1 mln 0.00 2.00

Pommes de Colorado bte 0.00 3.60

POMMES

MM. J. C. Houghton & Co. nous écrivent de Liverpool à la date du 14 juillet 1910:

La première consignation de pommes de Lisbonne a été vendue vendredi. Le marché était fort en ouverture, mais faiblit peu à peu. Toutefois les prix se sont relevés. Une faible quantité de pommes d'Oporto a été vendue à nos cotes.

PRIX A L'ENCAISSE

	Vendredi 8 Juillet	Lundi 11 Juillet	Mercredi 13 Juillet
Lisbonne bte	11 0 14 6		12 0 14 3
Port cse	8 0 10 0		

Foin: PRESSE ET FOURRAGES

Marché de Montréal

Les affaires sont assez satisfaisantes avec une bonne demande pour la consommation locale.

Nous cotons à la tonne, en lot de char, sur rails à Montréal:

- Foin pressé, No 1 13.00 13.50
- Foin pressé, No 2, extra 12.00 12.50
- Foin pressé No 2, ord. 11.00 11.50
- Foin mélangé de trèfle 10.00 10.50
- Trèfle pur 9.00 9.00
- Paille d'avoine 0.00 4.50

PEAUX VERTES

La demande est toujours médiocre et les prix sont sans changement.

Les commerçants de Montréal paient aux bouchers: boeuf de la ville No 1, 11c.; No 2, 10c.; No 3, 9c. boeuf de la campagne, No 1, 11c.; No 2, 10c.; No 3, 9c. Veau de la ville No 1, 14c.; No 2 13c.; veau de la campagne, No 1, 14c.; No 2, 13c.; agneau, petites peaux, 25c.; cheval, \$2.50.

PIQUE-NIQUE DES BOUCHERS DE MONTREAL

L'Association des Bouchers de Montréal a eu, mercredi le 27 juillet courant, son 28e pique-nique annuel à l'île Grosbois qui a été, comme de coutume, très réussi, malgré un orage assez violent.

Nous regrettons que le défaut d'espace ne nous permette pas de raconter par le menu les courses de chevaux ainsi que les différents concours qui ont eu lieu et qui ont été très suivis.

LES CONSERVES DE BEURRE

Beaucoup de gens mettent du beurre en conserve, à cette saison, mais bien peu savent comment il faut s'y prendre pour arriver à un bon résultat.

L'opération de la salaison du beurre est très délicate et doit se faire avec beaucoup de soin. Tous les beurres ne conviennent pas pour la conserve, car, à cette saison surtout, on rencontre beaucoup de beurres de fermes et de petites laiteries, mal délaités, mous, rancissant vite, qui sont par conséquent exposés à devenir mauvais. C'est pourquoi sans doute les bons beurres bien préparés et bien secs sont à cette saison de si bons prix.

Pour être mis en conserve, un beurre doit être bien fabriqué, aussi frais que possible, parfaitement délaité et débarrassé de son eau.

Le sel à employer doit être de bonne qualité, très fin et très sec. Beaucoup s'imaginent qu'il faut beaucoup de sel pour conserver le beurre. C'est une erreur: 3 de sel suffisent amplement, pourvu que cette quantité soit bien répartie dans la masse du beurre. Il importe peu que le salage soit fait à la main (en prenant toutefois toutes les précautions de propreté voulues) ou au malaxeur. Nous donnons toutefois la préférence à cette dernière façon.

Le beurre doit être étalé en couche mince et saupoudrée de sel au moyen d'une salière à trous, coupé et recoupé à différentes reprises jusqu'à ce que l'on ne sente plus le sel sous les doigts. C'est ainsi que la répartition du sel dans la masse sera la plus parfaite.

Préalablement on aura préparé le pot de grès qui doit contenir la conserve. Ce pot, après avoir été lavé plusieurs jours d'avance à l'eau de soude, à l'eau bouillante, à l'eau fraîche et, exposé à l'air, sera de nouveau rincé avant emploi et frotté intérieurement avec un linge très propre imbibé de vinaigre qui a bouilli. Cette dernière opération a pour but d'empêcher le collement du beurre au pot.

Le beurre sera entassé dans celui-ci par couches successives et bien pressé pour qu'il n'y reste aucune poche d'air.

Quand le pot est rempli, la plupart des gens versent sur le beurre une saumure préparée simplement avec de l'eau ordinaire et du sel. Ce brouet saumâtre ne constitue pas la vraie saumure, qui doit être faite avec de l'eau très bonne et du sel qu'on fait cuire ensemble pendant une demi-heure en ayant soin d'enlever de temps en temps l'écume qui se forme pendant la cuisson. Cette saumure doit être filtrée au travers d'un linge fin et très propre.

Nous ne sommes pas, quant à nous, partisan de la saumure qui donne au beurre de conserve un goût spécial, dit de pot. Nous préférons la conserve au sec, tout aussi bonne et qui laisse au beurre son goût frais.

Quand le pot est rempli de beurre, on étend par-dessus une mousseline fine assez grande pour qu'elle couvre parfaitement le beurre et qu'elle puisse encore être relevée. Cette mousseline est chargée d'une bonne couche de sel fin, puis le pot est fermé, comme tous les pots à conserver, avec un bon papier parchemin bien ficelé pour que l'air ne pénètre pas jusqu'au beurre. Huit jours après la mise en conserve, il est bon de vérifier celle-ci; après avoir enlevé avec précaution la mousseline recouverte de sel, l'on s'apercevra le plus souvent que le beurre s'étant rétracté sous l'influence du sel, s'est détaché sur tout le pourtour du pot. On le repressera de nouveau pour déterminer son adhérence et l'on constatera la présence d'un peu de saumure naturelle à la suite de la pression. On épongera avec une mousseline cette saumure pour que la surface reste bien sèche et l'on remplacera avec précaution la mousseline couverte de sel, puis l'on reficellera le papier parchemin.

Le beurre de bonne qualité, conservé dans ces conditions, en bonne cave fraîche, reste excellent pendant 8, 10 et même 12 mois.

Nous devons ajouter que tous les beurres même d'excellente qualité ne conviennent pas également pour la conserve.

Les beurres provenant de crèmes bien pasteurisées et bien fermentées se conservent mieux que ceux provenant de crèmes n'ayant pas reçu les mêmes soins.

Les beurres de certaines contrées se conservent aussi beaucoup mieux que ceux d'autres contrées.

Les beurres à pâte longue se conservent généralement mieux que ceux à pâte courte.

L'eau qui sert au lavage du beurre influe beaucoup aussi sur sa conservation.

Comme nous le disions en commençant, l'opération de la conservation du beurre est donc très délicate et l'on ne saurait y apporter trop de soins.

(L'Industrie Laitière Belge)

LA COLORATION DES ALIMENTS

Au sujet du goût manifesté par de nombreux consommateurs pour des aliments fortement colorés pour le marché, le "Lancet" de Londres, dit:

"Pour quelque raison qui n'est pas très claire, beaucoup de personnes croient que l'oeuf brun est nécessairement nouvellement pondu; c'est pourquoi il s'est produit une bonne demande pour les oeufs bruns. On fait face à cette demande non au moyen de l'oeuf naturellement brun, mais avec l'oeuf blanc trempé dans une teinture que fait qu'on ne peut le distinguer à l'oeil de l'article réel. De même quand le lait a une teinte jaune clair, on croit généralement qu'il est plus riche que le lait blanc. Naturellement rien n'est plus facile que de satisfaire cette préférence pour un lait de nuance crème.

On n'aime pas le beurre blanc parce qu'il ressemble trop à de la graisse. Le remède est simple: on colore le beurre artificiellement.

Les légumes doivent être d'un vert brillant pour paraître frais, les consommateurs semblent ignorer que le cuivre ne les rend ni frais, ni sains. D'autre part, chose assez curieuse, le pain doit être blanc.

Bien entendu, il est parfaitement naturel de prendre la couleur comme critérium de la valeur diététique ou de la saveur des aliments, et l'aspect attrayant ou non des aliments peut indiquer si ces aliments seront assimilés convenablement ou non. La supercherie pratiquée par la coloration artificielle des aliments peut ainsi servir à un but utile, tant que la matière colorante est inoffensive, mais en général cette falsification est immorale. De ce qu'un aliment n'a pas une apparence attrayante, il ne se suit pas que sa valeur nutritive est nulle, tandis que toute forme de sophistication se prête à un abus commercial. Un correspondant nous apporta un jour un oeuf dont la coquille était brune. Cet oeuf ouvert, on pouvait voir une couleur rouge brillante répandue principalement dans le blanc. L'analyse prouva que c'était une teinture d'aniline. La teinture avait déposé sur la coquille une jolie couleur brune, mais un excès avait traversé les pores, et rencontrant le contenu légèrement acide, s'était changée en une couleur de vin d'Oporto. Avant que l'oeuf fut ouvert il avait une apparence très attrayante; mais une fois ouvert, on n'avait plus envie d'en manger.

UN NOUVEAU LEGUME

"Le Rhufleur"

L'illustre et aimable épicurien Brillat-Savarin disait: "La découverte d'un mets nouveau fait plus pour le bonheur du genre humain que la découverte d'une étoile."

La comète qui vient de passer avec une publicité tapageuse, ne laissera derrière elle que des bons mots, des chansons, puis l'oubli. Un plat inédit au contraire rempli d'aise nos gourmets, toujours en quête de sensations nouvelles dit le journal l'Épicurien, de Paris, et le commerce de l'alimentation qui, de son côté, voit une autre source de débouchés.

L'ansérine amarante, ce nouvel épinard d'été, bien supérieur à la tétragone, fait tout doucement son chemin; il vient de recevoir sa consécration officielle au récent banquet de la Société d'Acclimatation. Le "poireau perpétuel" est appelé à rendre de précieux services à la culture maraîchère. Quant au rhufleur dont je veux parler ici, concurrence du chou-fleur, il a sur ce dernier le grand avantage d'être meilleur au goût et d'offrir de précieuses qualités pour l'entretien de notre santé.

Courroies Spéciales

Nos courroies sont recouvertes de de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger de les gâter.



D. K. McLaren, Limited

Montréal, 309 rue Craig Ouest.
Québec, 21 rue St-Pierre.

Feu M. Forsyth, l'illustre jardinier du marquis de Shrewsbury, à Alton Towers, dans la Staffordshire, a proposé, il y a déjà longtemps, l'usage, comme d'excellents légumes nouveaux, des pédoncules fleuris et jeunes des rhubarbes, qu'il baptisa du nom de *rhufleurs*, d'après le même principe que nous disons chou-fleur, pour indiquer les pédoncules fleuris et jeunes du chou. Le préfixe *rho* vient du mot rhubarbe et le rappelle.

Voici donc comment s'exprime M. Forsyth à propos de ce légume :

Nous sommes dans l'habitude de manger les pétioles de la rhubarbe depuis un grand nombre d'années; mais, remarquant que le pédoncule floral, à son premier développement, était ferme et de plus juteux, je jugeai qu'il devait constituer une excellente partie de la plante. Il est de toute évidence que ce pédoncule est à la rhubarbe ce que le chou-fleur est au chou. Or, on sait que, dans les plantations de rhubarbes, les pédoncules abondent et tous ne peuvent pas être abandonnés pour monter en graines; ils sont, partout, beaux et abondants aux mois d'avril mai, époque où les légumes nouveaux sont rares et surtout très chers. Ces poussées des premières fleurs printanières, que nous saluons avec tant d'allégresse, sont d'une belle couleur, et on peut les préparer comme les rhubarbes elles-mêmes. La saveur est plus douce que celle de la rhubarbe, et cette partie de la plante est plus propre à faire un mets analogue au chou-brocoli qu'à être employée en tartes. C'est, en somme, plutôt un légume qu'une pièce de troisième entrée.

FABRIQUES DE CANNES

La canne, non pas la canne à pêche, mais la canne de promenade, donne lieu à une industrie considérable: nombreux sont les acheteurs, car souvent une même personne possède tout un assortiment de cannes pour les diverses circonstances de la vie. Au point de vue de la fabrication de ce petit ustensile domestique, voici quelques détails assez curieux.

Le ou plus exactement les bois dont on

fait les cannes se récoltent en automne. On se sert de l'épine noire, bois léger et résistant, offrant un joli aspect après polissage et vernissage; on utilise également le houx, qui présente une grande dureté en même temps qu'une certaine flexibilité; les teintes les plus jolies sont données certainement par le cerisier, ou du moins par une certaine espèce de cerisier. Mais on tire également parti du bois de chêne, du frêne, du hêtre, du prunellier, du coudrier, à condition de savoir choisir les branches, et de savoir aussi les traiter.

Ce qui s'impose pour toutes les cannes, quel que soit le bois dont elle sont faites, quelle que soit la forme qu'on veut donner à leur poignée, c'est que la tige en soit parfaitement droite. Le bois tel qu'il a poussé ne présente pas toujours cette qualité; et, pour y remédier, on recourt à deux méthodes. Ou bien on suspend la tige de bois à un plafond par une de ses extrémités, en chargeant l'autre bout d'un fort poids; ou bien on serre la future canne entre trois triangles, de bois elles-mêmes, bien droites, et l'on ligature le tout d'une façon très serrée et jusqu'à dessiccation complète.

Les poignées et pommes doivent présenter les formes les plus variées, et souvent les plus baroques, afin de répondre aux goûts et fantaisies des acheteurs. On peut se procurer des cannes à pomme noueuse, tout simplement en coupant l'arbrisseau qui donnera la canne notablement au-dessous du sol et avec le paquet de ses racines. On conservera le tronc avec des naissances de racines plus ou moins prononcées, et naturellement, on émondera les tiges secondaires. On peut aussi avoir tout de suite un bec-de-corbin naturel en coupant une branche de bonne grosseur au-dessous de son point d'intersection avec d'autres branches, une seule de celles-ci étant conservée, et sur une très faible longueur.

Les chênes ou saules étêtés peuvent donner toute une série de cannes dont la poignée sera formée d'un morceau de la portion supérieure de ce tronc, d'où partent toutes les futures cannes. On tra-

LES

TOLES CANADA GALVANISÉES

de la marque "Dominion Crown" sont de la fabrication la plus ancienne et la meilleure sur le marché.

Demandez-les à votre Marchand de Gros et n'acceptez pas de substitution. . .

A. C. LESLIE & CO.
LIMITED
MONTREAL.

vaille ensuite ce morceau de tronc suivant la fantaisie de l'ouvrier. On a d'ailleurs la possibilité de courber une tige d'après les dessins les plus compliqués à l'aide de l'eau chaude: on fait tremper le bout de la tige pendant un quart d'heure environ dans l'eau bouillante; puis, le bois étant devenu flexible et le demeurant tant qu'il reste imbibé de cette humidité chaude, on le courbe, en ayant soin de le maintenir dans la forme qu'on lui a donnée à l'aide de liens, et au besoin de cales en bois.

Enfin on met à contribution la végétation, dans ce qu'on peut appeler les plantations de cannes, pour fournir des formes de poignées bizarres et même des ornements sur la tige de la canne. C'est ainsi que, par exemple, on fend légèrement sur le côté, à la base, un arbrisseau (pour lui donner la possibilité de se courber sans se rompre); puis on le couche parallèlement à la terre comme un pommier en cordon, mais à très faible distance du sol, en le maintenant dans cette position à l'aide d'un crochet. On le laissera vivre un certain temps de la sorte, pour que les fibres du bois prennent bien la courbe convenable à angle droit. D'autre part, souvent, on tourne autour d'un jeune arbrisseau une tige de fer qu'on laisse s'y incruste au fur et à mesure de la végétation et de la pousse de l'arbuste; et finalement on a une canne présentant un curieux enroulement en creux, une fois enlevée la tige de fer et la canne terminée.

Ajoutons qu'il existe toute une technique pour colorer les cannes, les vernir; des bois fort ordinaires donnent des cannes d'un noir d'ébène magnifique, si l'on a eu soin de badigeonner la future canne d'abord d'une couche trois fois renouvelée d'une dissolution de bois de campêche, puis d'une autre dissolution faite de couperose verte.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le plus d'affaires.—(Washington Star).

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Matériaux de Construction, Etc.

Revue des Marchés

FERRONNERIE

Les affaires sont un peu moins actives, les cultivateurs étant occupés à leurs moissons, et les paiements laissent un peu à désirer. Cette semaine, nous signalons des changements aux prix du plomb et de l'huile de lin.

PLOMBERIE.

Tuyaux de plomb

L'escompte est de 25 pour cent.

Les prix sont de 7c. pour tuyaux en plomb et de 8c. pour tuyaux de plomb composition.

Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

Prix fermes.

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers 60 et 10 p. c.; tuyaux moyens et extra-forts 70 p. c. et accessoires légers, moyens et extra-forts 70 pour cent.

Tuyaux en fer

Tuyaux noirs:

Nous cotons, prix de la liste:

1-4	100 pieds	5.50
3-8	"	5.50
1-2	"	8.50
1	"	16.50
3-4	"	11.50
1 1/4	"	22.50
1 1/2	"	27.00
2	"	36.00

Nous cotons net:

2 1/2	"	16.30
3	"	21.54
3 1/2	"	27.07
4	"	30.89

Tuyaux galvanisés.

Nous cotons, prix de la liste:

1-4	100 pieds	5.50
3-8	"	5.50
1-2	"	8.50
3-4	"	11.50
1	"	16.50
1 1/4	"	22.50
1 1/2	"	27.50
2	"	36.00

Nous cotons net:

2 1/2	"	22.20
3	"	29.19
3 1/2	"	30.70
4	"	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: 1-4 pouce, 63 p. c.; 3-8 pouce, 59 p. c.; 1-2 pouce, 69 p. c.; 3-4 pouce à 2 pouces, 71 1-2 p. c.

Tuyaux galvanisés: 1-4 pouce, 48 p. c.; 3-8 pouce, 44 p. c.; 1-2 pouce, 59 p. c.; 3-4 à 2 pouces, 61 1-2 p. c.

Tuyaux en acier

2	pouces	100 pieds	8.50
2 1/2	pouces	"	10.50
3	pouces	"	12.00
3 1/2	pouces	"	15.00
4	pouces	"	19.25

Fer-blanc

Prix fermes.

Nous cotons:

Au Charbon—Allaways ou égal

1c, 14 x 20, base . . . bte 4.40 4.50

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse. 0.75 1.00

suivant qualité.

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Coke—Lydbrook ou égal

1C, 14 x 20, base . . . bte 4.10 4.25

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

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

1C, 20 x 28 bte 7.00 7.25

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

Feuilles Fer-blanc pour Bouilloires

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 . lb. 0.07 0.07 1/2

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 23 . les 100 lbs. 7.75 8.00

72 x 30 gauge 26 . les 100 lbs. 8.25 8.50

72 x 30 gauge 28 . les 100 lbs. 8.75 9.00

Tôle Canada

Prix fermes.

Nous cotons: 52 feuilles demi-poll, \$2.40; 60 feuilles, \$2.45 et 75 feuilles \$2.50.

Tôle noire

Prix fermes.

Nous cotons: 20 à 24-gauge, \$2.20; 26 gauge, \$2.25; 28 gauge, \$2.50.

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur

	"Gorbals Best Best"	Queens Comet	de Head Lys
28 G	4.20	3.95	4.20 4.05
26 G	3.45	3.50	3.75 3.80
22 à 24 G	3.50	3.45	3.70 3.55
16-20	3.25	3.20	3.45 3.30

Apollo

10 1/2 oz=28 Anglais	4.10
28 G.=26 Anglais	3.85
26 G.	4.35
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.

Les petites tôles sont également très fermes.

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

Plaques d'acier

Prix fermes.

1-8 pouce	100 livres	2.65
3-16 pouce	"	2.55

Zinc en feuilles

Nous cotons: \$6.65 à \$6.90 les 100 lbs.

Tuyaux de poêle

Nous cotons par 100 feuilles: 5, 6 et 7 pouces, ordinaires \$7.00 et polls \$9.

Coudes pour tuyaux

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

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, garantie 21c. à 24c.; do commerciale, 19c à 22c.; do, à essayer les tuyaux, 20 à 22c.

Couplets

L'escompte sur les prix de la liste est de 65 et 10 pour cent pour les couplets en fer et en acier.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway (\$8.00) 50 et 10 p. c.

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

Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 3/4 et moindres, 70 p. c.; 7-16 et au-dessus 60 p. c.

Boulons à machine, 3-8 pce et au-dessous 60, 10 et 10 p. c.

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

Boulons à lisse, 3-8 et plus petits, 60 et 10 p. c.

Boulons à lisse, 7-16 et plus gros, 55 et 5 p. c.

Boulons à charrue, 50 et 10 p. c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:

Noix carrées 4 1-4c. la lb. de la liste. Noix hexagones, 4 1-2c. la lb. de la liste.

Pour moins d'une boîte de 100 lbs., les prix sont à augmenter de 1-2c. par lb.

Broche à clôtures

Le prix de la broche ondulée No 9, est coté \$2.85 pour quantité de moins d'un char et \$2.80 pour lot de char.

Le prix de la broche barbelée est actuellement de \$2.45 les 100 livres à Montréal et en plus petite quantité, de \$2.50.



CARTOUCHES
Améliorées et Eprouvées

'DOMINION'

Coûtent aux acheteurs un tiers de moins que les autres marques.

Prix et Qualité satisfèront vos vieux clients et en attireront de nouveaux.

En les vendant, le marchand fait 10 % de plus de profit.

DOMINION CARTRIDGE CO., Ltd., MONTREAL.



À 60, \$10.00; 61 à 70, \$11.50; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$14.00; 86 à 90, \$16.50; 91 à 95, \$18.00. Escompte 33 1-3 p.c.

Sur Diamond, escompte 20 p.c.

Vert de Paris pur

Nous cotons:

Barils à pétrole	0.00	0.18½
Drums de 25 à 100 lbs.	0.00	0.19
Drums de 25 lbs.	0.00	0.19½
Boîtes papier, 1 lb.	0.00	0.21
Boîtes ferblanc, 1 lb.	0.00	0.22
Boîtes papier, 1-2 lb.	0.00	0.23
Boîtes ferblanc, 1-2 lb.	0.00	0.24

Câbles et cordages

Nous cotons:

Best Manilla base lb.	0.00	0.10½
British Manilla base lb.	0.00	0.09½
Sisal base lb.	0.00	0.09
Lathyrn simple base lb.	0.00	0.10
Lathyrn double base lb.	0.00	0.10½
Jute base lb.	0.00	0.10½
Coton base lb.	0.00	0.23
Cordes à châssis base lb.	0.00	0.34

Ficelle d'engrèbage

Bonne demande.

Manilla, 650 pieds lb.	0.09½
Manilla, 600 pieds lb.	0.08½
Manilla, 550 pieds lb.	0.08½
Sisal, 500 pieds lb.	0.08

Par 5 tonnes, 1-8c. de moins. Par lot de char, 1-4c. de moins.

Papiers de Construction

Nous cotons:

Jaune et noir pesant	0.00	1.85
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.32
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.40
Goudrenné, les 100 lbs.	0.00	1.85
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.75
Papier à cou., roul., 2 plis	0.00	0.70
Papier à cou., roul., 3 plis	0.00	0.95
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.50

FERRAILLES

	La lb.
Culvre fort	0.00 0.11
Culvre mince ou fonds en culvre	0.00 0.09½
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 12.00
Fer forgé No 2	0.00 0.00
Fer fondu et débris de machines No 1	0.00 16.00
Plaques de poêles	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 0.09½

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 1962e livraison (9 juillet 1910). — Lance et Quenouille, par Pierre Maël. — Les lunettes de Louis XV. — Les animaux qui se déguisent, par Gabriel Renaudot. — Les écritures microscopiques, par André Savignon. — Tante Météore, par Gustave Marchal. — Les anecdotes de Mark Twain, par Jean Marbel.

Abonnements. France: Un an, 20 fr. — Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. — Six mois, 11 fr. Le numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard St-Germain, 79. Paris.

Vous êtes dans le commerce pour vendre vos marchandises. Pour cela il faut les faire connaître; et le seul moyen de les faire connaître consiste à les annoncer.

A TRAVERS LE COMMERCE DE LA FERRONNERIE

Mr. B. Jenkins, de la maison Thos. Jenkins & Co., Birmingham, fabricants de fusées et signaux en cas de brouillard, était à Montréal, la semaine dernière, et fut présenté à la Bourse par M. Jas. Crowdy, de la maison James Hulton & Co., qui représente la première au Canada.

— La Megantic Lumber Co. a résolu de ne pas céder aux grévistes. Elle a fermé son établissement pour un temps indéterminé, car elle a en mains tout le bois de charpente qui lui sera nécessaire pour fournir à la demande pendant quelque temps.

— Mr. Frank P. Jones, gérant général de la Canada Cement Co., dont le siège principal est à Montréal, est allé à Winnipeg dans l'intérêt de sa compagnie. L'emploi et la popularité croissante du ciment pour de grandes constructions de tout genre se font tout aussi remarquer dans l'Ouest qu'ailleurs, semble-t-il. Ce fonctionnaire énergique a évidemment l'intention de prendre là de bonnes commandes. Mr. Jones est connu partout et a des relations bien établies.

— Mr. Francis C. Reynolds, gérant au Canada de la maison Wilkinson, Heywood & Clark, fabricants de peintures, de Londres, Angleterre, est absent pour quelques semaines, s'étant rendu au bureau principal de sa compagnie.

LA FABRICATION DES MONTRES

Bien que les Etats-Unis aient été peut-être le dernier pays à entreprendre la manufacture des montres, ils les fabriquent aujourd'hui à meilleur marché que tout autre pays. Il y a environ quarante-deux établissements aux Etats-Unis qui fabriquent des boîtiers ou des mouvements de montres. Le capital investi dans cette industrie dépasse \$32,000,000, tandis que le nombre des personnes qui y sont employées est de près de 15,000. Ces employés, dont 50 pour cent environ sont des femmes, reçoivent des salaires s'élevant annuellement à \$8,000,000.

On estime que la valeur de la production annuelle de ces manufactures, y compris le travail de pratiques et les réparations est de près de \$21,000,000, tandis que les dépenses de matériel et autres sont de \$9,000,000 par an, dit 'Indianapolis News'.

La propreté règne dans toute manufacture de montres. La poussière causerait la ruine d'un établissement produisant les innombrables petites pièces qui contribuent à faire un tout. La plupart des manufactures de montres sont entourées de pelouses et même de parcs dans certains cas. La bâtisse même est autant que possible en verre, la brique employée étant juste suffisante pour soutenir la partie en verre. C'est afin d'obtenir toute la clarté possible; en outre de très nombreuses lumières brûlent toute la journée à l'intérieur de la bâtisse.

La fabrication d'un mouvement de

montre n'est pas une chose simple. Chaque mouvement se compose en moyenne de 150 à 175 pièces, et il faut près de quatre mille opérations distinctes pour faire un mouvement complet. Le procédé de fabrication exige l'emploi de nombreuses pièces qui sont des merveilles par elles-mêmes. La plus petite vis d'un mouvement de montre pèse un trente millième de livre, et son filetage est de 260 au pouce. Le petit ressort, long d'un pied, ne pèse qu'un quinze millième de livre et est considéré, poids pour poids, comme le produit le plus coûteux qui existe.

Les pierres précieuses employées au dix-septième siècle comme coussinets des pivots forment une autre partie d'un travail très délicat. Une pierre pour pivot d'ancre ne pèse qu'un cent cinquante millième de livre, tandis qu'une pierre pour cylindre pèse encore moins. On emploie diverses sortes de pierres précieuses dans la fabrication des montres, suivant le genre de montre. Les meilleurs sont les saphirs et les rubis; les secondes sont les cristaux et les troisièmes, les grenats.

La partie principale du travail dans la fabrication d'une montre consiste dans la manufacture des diverses pièces qui doivent être ensuite assemblées pour former le mouvement. Il y a beaucoup à faire pour les vis seules. Il fut un temps où ces vis étaient faites à la main; la production d'un jour de travail était de 800 à 1,200. Avec une production journalière de 2,500 mouvements, dont chacun exigeait de trente à cinquante vis, il fallait employer huit hommes à la seule fabrication des vis. Aujourd'hui, on y emploie une machine qui produit quatre à dix mille vis par jour et qui est menée par une seule personne.

C'est un Américain qui proposa le premier l'emploi de la machinerie dans la fabrication des montres. Aaron L. Denison, de Boston, ouvrit en 1850 une manufacture, en association avec Howard & Curtis, à Roxburg, Mass. Jusqu'alors toutes les montres étaient faites à la main. La Suisse qui s'était acquis la renommée d'être le pays par excellence au monde pour la fabrication des montres, non seulement les produisait toutes par le travail manuel; mais dans certaines parties de ce pays, on fabriquait une seule pièce et dans d'autres on en faisait de différentes. De génération en génération les ouvriers devenaient des experts dans leur art qui leur était enseigné dès l'enfance. Toutes les communautés faisant différentes parties étaient visitées régulièrement par des agents qui recueillaient leurs marchandises. Une autre communauté, habile en l'art d'assembler les diverses pièces, était nécessaire pour compléter l'ouvrage.

Cette coutume n'existe plus aujourd'hui, car de la machinerie à été installée dans tous les grands centres produc-

teurs. En outre des écoles ont été créées pour l'enseignement de la fabrication mécanique des montres.

Quelque bien réglée que soit une montre ou une horloge, il y aura toujours une différence de la plus petite fraction d'une seconde entre l'heure qu'elle marque et l'heure réelle—c'est la terre qui indique l'heure vraie. D'après le professeur Newcomb, le mouvement de la terre n'a pas été altéré de la centième ni probablement de la millième partie d'une seconde depuis le commencement de l'ère chrétienne. L'effet direct de ce mouvement de rotation est la révolution apparente des astres. Chaque étoile importante, et il y en a environ six cents, a sa position déterminée avec soin par son ascension droite et sa déclinaison et, grâce à un catalogue préparé, les astronomes peuvent déterminer l'heure exacte par le passage d'un astre à un certain méridien.

Les divers observatoires du monde entier, dont le principal aux Etats-Unis est l'observatoire Naval de Washington, D. C., communiquent l'heure exacte deux fois par jour. Cinq minutes avant l'envol de chacun de ces messages, chaque ligne télégraphique du pays est maintenue libre, et chaque opérateur cesse d'envoyer des dépêches. Un autre moyen d'annoncer le temps consiste dans l'emploi de boules chronomètres. Ces boules sont placées au sommet des édifices de toutes les grandes cités des Etats-Unis et, à la seconde exacte où l'heure est envoyée de l'observatoire, ces boules s'abaissent.

Il y a un pays dans l'univers où quelque soigneux que soient les astronomes, quelque bien faites que soient les montres ou les horloges, on ne peut pas tenir le temps exact. C'est le Japon; le trouble y est causé par de fréquents tremblements de terre, qui occasionnent une oscillation de la terre tous les trois ou quatre jours. Des astronomes ont entrepris de surmonter cet obstacle et ont trouvé un moyen pour maintenir l'heure exacte à l'horloge de l'observatoire de Tokio. On ne pourra savoir si cette invention fournira un moyen permanent d'avoir le temps exact, tant qu'elle n'aura pas été en usage pendant quelque temps.

Le but de l'annonce est de faire connaître au public ce que vous avez à vendre; dans une annonce, il faut indiquer les raisons pour lesquelles le public doit acheter vos marchandises de préférence à celles de tout autre marchand.

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent. Faites un essai dans le "Prix Courant" et vous serez satisfait.

AROMATES ET CONDIMENTS

Sous le nom d'aromates on classe les substances qui, comme la truffe, la muscade, le thym, le laurier, le girofle, le zeste de citron et d'orange, la vanille, la cannelle, etc., possèdent un arôme que la science culinaire utilise pour rendre les mets plus agréables au goût.

La différence qui existe entre les stimulants et les aromates, consiste sur tout en ce que les premiers sont employés en cuisine en raison de leur saveur; mais les derniers ne sont utilisés qu'à cause de leur arôme. Aussi, tandis qu'on peut aromatiser fortement certaines préparations culinaires, il ne faut pas laisser prédominer la saveur des stimulants qui rendraient les mets immangeables.

Voici quels sont les principaux agents aussi bien en cuisine qu'en pâtisserie et confiserie:

Ail.—Sorte d'oignon qui dégage une odeur très pénétrante et un goût très fort; on l'emploie pour condimenter certains mets.

Basilic, Marjolaine et Romarin. — Ce sont des plantes aromatiques utilisées pour aromatiser quelques marinades, potages ou certains mets. On les désigne parfois sous le nom d'"Herbes à tortue", parce qu'elles servent à aromatiser le potage ou les préparations de la cuisine anglaise qui portent le nom de "Tortue".

Bouquet garni, également appelé Bouquet de persil.—Pour la préparation du bouquet garni, on assemble quelques branches de persil, auxquelles on peut ajouter une branche d'estragon et quelques feuilles de cerfeuil, pour en former un petit fagot, au milieu duquel on met une petite brindille de thym, un fragment de feuille de laurier et un clou de girofle. On ficèle le tout ensemble, afin que les substances qui composent ce petit fagot ne s'éparpillent pas dans le liquide, où on le met pour l'aromatiser et d'où on le retire lorsque la cuisson est terminée.

Câpres.—Boutons fleuris mais non épanouis du câprier. Ils possèdent des propriétés excitantes et digestives que l'on utilise pour condimenter quelques sauces ou préparations culinaires. Avant de les employer on les fait mariner dans du vinaigre.

Cannelle.—C'est l'écorce desséchée du cannellier, arbre toujours vert qui croît dans les régions tropicales. C'est à la fois un condiment et un aromate possédant des propriétés toniques et stimulantes. On l'emploie dans la préparation d'un grand nombre de liqueurs, d'entremets sucrés, de certaines sauces sucrées, punchs, vins chauds, etc.

Carvi.—Petites graines brunâtres provenant d'une plante ombellifère possédant une odeur pénétrante qui rappelle celle du fenouil, et une saveur qui res-

semble à celle de l'anis et du cumin; elles sont utilisées pour la confection de plusieurs liqueurs, particulièrement le Kumel. Les graines de carvi sont très employées en Angleterre, en Allemagne, en Autriche et Russie, pour la confection de certains entremets, pâtisseries et biscuits.

Cerfeuil.—Herbe ombellifère dont les feuilles, qui possèdent une odeur et saveur très agréables, sont utilisées en cuisine pour aromatiser certaines sauces et quelques mets.

Ciboule et ciboulette.—Ce sont des plantes intermédiaires entre l'ail et l'oignon, et dont les propriétés stimulantes sont particulièrement utilisées pour l'assaisonnement des salades.

Coriandre.—Graines globuleuse aromatique, grosse comme un grain de poivre. A l'état frais elle possède une odeur désagréable ressemblant à celle de la punaise, mais en desséchant elle devient très aromatique. Les Orientaux, ainsi que les peuples du Nord de l'Europe, en font un grand usage pour condimenter leurs mets et pâtisseries.

Echalotte.—Cette plante du genre ail, possède des propriétés stimulantes et excitantes qui sont très souvent utilisées pour condimenter les mets et les sauces. L'échalotte de Jersey est particulièrement renommée.

Estragon.—Plante aromatique dont les feuilles possèdent un goût agréable et piquant qui est utilisé pour aromatiser du vinaigre et autres préparations culinaires.

Genièvre.—Baies du genévrier très aromatiques qui sont utilisées pour condimenter certains gibiers, particulièrement les grives et les merles. Elles sont également employées pour la condimentation de la choucroute. Sa coction ne doit pas être de longue durée, parce qu'elle communiquerait alors, en se dégageant, une saveur âcre, due à la résine qu'elle contient. On s'en sert dans les contrées du Nord de l'Europe, pour en faire certaines boissons et particulièrement du vin de genièvre et une liqueur forte, appelée "Gin".

Gingembre.—Racine tubéreuse d'une plante originaire des îles Philippines; elle possède une saveur âcre et brûlante qui a été utilisée pour condimenter diverses préparations culinaires et marinades, ainsi que certains entremets sucrés. On en fait aussi des confitures. Elle est également employée comme garniture ou hors-d'oeuvre, ou même servie en salade.

Girofle. — Embryons desséchés des fleurs du giroflier avec le calice et le germe, auquel on donne communément le nom de "Clou de girofle", qui est considéré en cuisine comme le compagnon inséparable de l'oignon. Il entre dans la composition du bouquet garni. Sa saveur et son odeur très prononcées sont

PRÊTS ET OBLIGATIONS HYPOTHECAIRES

Pendant la semaine terminée le 23 juillet 1910.

BUREAU DE MONTREAL OUEST

Date	Montant	Taux d'intérêt	Nom du Prêteur	Nom de l'Emprunteur	Affectant un ou des lots d'un quartier de Montréal ou autres villes	Nature de l'acte
Juillet 18			Dme Vve E. Taillefer	Thos Shea	St-Antoine	Obligation.
" 19			Trust & Loan Co. of C.	Moses Levit	Ste-Anne	Prêt.
" 19			Michel Connelly	J. H. Horsey	St-Antoine	"
" 23			A. B. Trudel	Z. Surprenant	Ste Anne	Obligation.

BUREAU DE MONTREAL EST

Date	Montant	Taux d'intérêt	Nom du Prêteur	Nom de l'Emprunteur	Affectant un ou des lots d'un quartier de Montréal ou autres villes	Nature de l'acte
Juillet 18	\$ 2000	6	J. E. Charbonneau	J. R. Beauchamp	Ste-Marie	Obligation.
" 18	2500	6	Credit Foncier F.-C.	T. Valliquette alias Vadeboncoeur	St-Jacques	Prêt.
" 18	380	6	Dme Ludger Roy	J. L. Clement	"	Obligation.
" 19	8000	6	Adolphe Goldstein	Jacot Wener	St-Laurent	Prêt.
" 20	25000	5 1/2	G. T. R. of C. Super. & Prov. Fund Ass.	David S. Friedman	"	Obligation.
" 20	20 0	6	Dme Vve J. Salafranque	Louis Larue	St-Jacques	"
" 20	320	7	Sophie Taillon	Léon I. Grosman et al.	"	"
" 20	1180	7	Justine	"	"	"
" 20	442	6	Jos. Dechatelets	Dme P. F. Tremblay	Ste-Marie	"
" 20	600	6	Marie Louise Chaussé	Jos. Ed. Hamelin	"	"
" 20	2000	6	Hormidas Pepin	J. A. Vaillant	St-Louis	"
" 20	7000	6	Succ Chs Berger	Moses Yerushlavith	"	"
" 21	400	10	Dme Vve A. Fortous	Ansel Goldsmith et al.	"	"
" 21	5000	5 1/2	Travellers Indemnity Co.	J. A. Mann	St-Laurent	Prêt.
" 22	7000	6	Succ. Jos. Masson	Dme Oscar Amyot	St-Louis	Obligation.
" 22	9000	6	Credit Foncier F. C.	Ernest Lemoyne	"	Prêt.
" 23	5000	6	Montreal Loan & Mortgage Co	C. Bellehumeur	St-Jacques	Obligation.
" 23	3000	6	John Bourgoïn	O. Carrier et al.	"	Prêt.

BUREAU D'HOHELAGA ET JACQUES-CARTIER

Date	Montant	Taux d'intérêt	Nom du Prêteur	Nom de l'Emprunteur	Affectant un ou des lots d'un quartier de Montréal ou autres villes	Nature de l'acte
Juillet 14	\$ 450	6	E. Desjardins	Emile St Jean	Rivières de Prairies	Obligation.
" 14	2000	6	Credit Foncier F.-C.	J. B. Girouard	St-Jean-Baptiste	Prêt.
" 14	2500	6	Isaac Leroux	O. S. Bissonnette	St-Henri	Obligation.
" 14	2500	6	Dme Vve J. B. Vallée	Louis Dupuis	Emard	"
" 14	1200	6	Dme G. S. Malepart	O. Brière	Laurier	"
" 14	2750	7	Montreal Loan & Mortgage Co	Ed. Paquin	Mont-Royal	Prêt.
" 15	400	6	U. Archambault	Dme P. Milot	Paroisse St Laurent	Obligation.
" 15	1000	10	Emily G. Holmes et al.	W. H. Reid	Westmount	Prêt.
" 15	5500	5 1/2	Eugene Lafleur	Jos. Ethier et al.	St-Denis	"
" 15	1300	6	Dme J. L. Gurd	Dme Vve John Tierney	Ste-Cunégonde	"
" 15	400	6	Marie A. I. Dagenals	Horm. Bayard	St-Denis	Obligation.
" 15	5000	5	George W. Dorion	A. B. Strachan	Westmount	"
" 15	200	6	Wm Kydd	J. J. Walker	"	"
" 15	1000	6	Chs Gurd	Dme G. Smith	St-Gabriel	"
" 15	1000	6	J. L. Bourbonnière	Oscar Dupont	Verdun	"
" 15	1200	6	Credit Foncier F.-C.	Damase Cousineau	Laurier	Prêt.
" 15	600	6	Jos Michel dit Taillon	Z. Plante	"	Obligation.
" 15	1400	6	Jos. Legault, fils de François	Ernest DeBellefeuille	Pointe Claire	"
" 15	500	5 1/2	"	Léon	"	"
" 16	300	6	Dme J. N. Chopin	Dme Vve A. Daoust	"	"
" 16	4500	6	Arthur Rhéaume esqual.	Dme S. Rochon	Laurier	"
" 16	2000	6	Hubert Benoit	Zoël Rivest	Hochelaga	"
" 16	977	6	Cie Mutuelle d'Immeubles.	Aug. Bérubé	St-Jean-Baptiste	Prêt.
" 16	700	6	Dme Vve Alex Cameron	James P. Anglin	St-Henri	"
" 16	3500	7	Trust & Loan Co.	Jos. A. Hogue	St-Denis	"
" 18	3000	6	Alexandre Germain	R. A. Girard	St-Jean-Baptiste	Obligation.
" 18	1000	6	J. Vinet Roy	Henri Daunais	Hochelaga	"
" 18	550	6	Marie Louise Payette	Dme A. Gaboury	Pointe-aux-Trembles	"
" 18	1000	7	Dme G. Boileau	Georges Cholette	Hochelaga	"
" 18	5000	7	Trust & Loan Co. of C.	G. Caillez dit Jasmin et al.	Paroisse St-Laurent	Prêt.
" 18	2001	6	Dme Vve D. Madore	Dme E. Chagnon	N. Dame de Grâces	Obligation.
" 18	1028	7	H. Plante & Cie.	"	"	"
" 18	800	6	Ed. Thibaudan	Dme Wm Dalpé	St-Henri	"
" 18	5300	6	Credit Foncier F.-C.	Arthur Leblanc	DeLorimier	Prêt.
" 19	1000	8	Dme Jos. Elie	B. Céline St Denis	St-Denis	Obligation.
" 19	1500	7 1/2	"	Théodose Lefebvre	"	"
" 19	1100	6	Moïse Piché	Adélar Cloutier	Laurier	"
" 19	500	7	Arthémise Paquet	Jos. Thibert	Lachine	"
" 19	3500	7	Dme Jos. Elie	Happir Mallet	Outremont	"
" 19	1100	6	Wm Allard	Antoine Forget	Laurier	"
" 19	1900	6	J. Ed. Renaud esqual.	J. Pagé	Hochelaga	"
" 19	1000	6	Dme Vve Noël Marcella	Edouard LeBer	St-Denis	"
" 19	1500	6	Pierre Deguire	Dme Aldège Lafleur	Hochelaga	"
" 19	275	7	Dme Vve W. Simard	Alph Chamberland	St-Laur. nt.	"
" 19	2000	6	A. J. Dawes	J. Alph. Tessereau	Lachine	"
" 19	1200	6	Lawrence S. Morphy	Dme Jas Young et al.	"	"
" 20	800	8	Anthime Gadois	F. Demers	Laurier	"
" 20	500	7	J. H. A. Bohémier	"	"	"
" 20	300	8	Dme D. P. Rees	H. W. Shearer	Lachine	"
" 20	5000	6	A. Hannaford	Adélar Gignère	St-Gabriel	Prêt.
" 20	10000	6	Jas W. Pyke Co	The Wallace Bell Co., Ltd	St-Jean-Baptiste	Hypothèque.
" 20	3000	6	Jos. Lasonde	Jos. Grégoire	Hochelaga	Obligation.
" 20	400	7	Israël Gauthier	Nap. Pouliot	N. Dame de Grâces	"
" 20	500	5	F. X. Paré	Théo. Paré	Fault-au-Roccollet	"
" 20	23 0	6	Dme P. H. Lesage	Chs Therrien	Rosemont	"
" 20	750	6	P. H. Lesage	F. Féguin	Hochelaga	"
" 20	1000	6	Deleska Lécavalier	Géd. Germain	Sault-au-Roccollet	"
" 20	600	6	P. Henri Lesage	Théo. Onimet	Hochelaga	"
" 20	2400	6	Credit Foncier F.-C.	Dme F. Gagnon	Laurier	Prêt.
" 20	1600	8	L. B. Cordeau	Wolf Solomon	St-Jean-Baptiste	Obligation.
" 20	7000	6	Royal Trust Co	J. Russell Binning	Mont-Royal	Prêt.
" 20	2500	6	Dme Vve John S. Young	Arthur Soucy	Verdun	"
" 20	11876	6	A. E. Ogilvie et al	Thos Williamson	Westmount	"
" 20	1500	6	Louis Richer et al	Dme Vve S. Rochon	St-Denis	Obligation.

Le Marchand Particulier

avec lequel nous désirons venir en contact cette fois-ci est l'homme fatigué de tenir la sorte de peintures et de vernis qui ne paie pas la location des tablettes—la sorte qui prend la poussière, que personne ne demande jamais deux fois, et que peu de personnes demandent même une fois. Il y a du nouveau pour ce marchand dans le pouvoir de vente de **FLOORGLAZE** (le roi des émaux à plancher de couleur solide), de **GRANITINE** (le fini pour plancher qui dure d'une manière étonnante) et de quelques autres lignes **M L** de marchandises qui se vendent bien.

Si vous êtes ce marchand, il vous sera profitable de nous poser des questions aujourd'hui même, ou de vous procurer chez votre fournisseur des boîtes-échantillons et des cartes en couleur. Il n'est rien de tel que de voir les marchandises. Vous comprendrez mieux pourquoi elles se vendent bien.

IMPERIAL

Le Gazogène "National"

Rpond à un besoin.

L'ACÉTYLÈNE est le moyen d'éclairage par excellence, sa lumière est celle qui se rapproche le plus des rayons du soleil. Il fallait trouver un moyen de produire l'acétylène sans qu'il se surchauffe. Il fallait aussi détruire les bulles de gaz afin de l'amener à une température uniforme, le sécher, parce qu'à son état primitif il est toujours humide, le laver et le filtrer. Le générateur "National" est le seul qui réponde à ce besoin, et d'une manière parfaite. Sa construction est faite d'après des lois scientifiques, de manière à ce qu'il donne la meilleure lumière possible, et avec la plus grande économie.

Le carbure ne s'évapore pas. Il est placé dans le gazogène en quantité suffisante pour donner la lumière pendant plusieurs jours, il est dans un récipient fermant hermétiquement et il peut y demeurer tant qu'il n'est pas dépensé. C'est là un fait important.

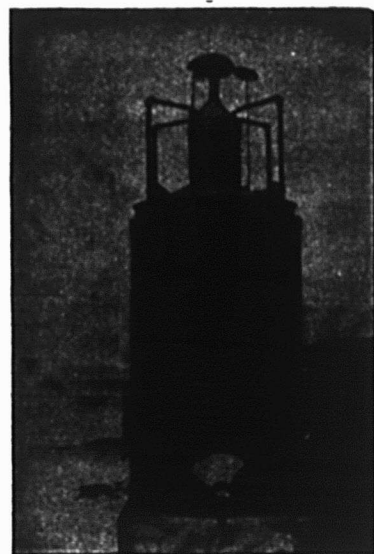
Le Gazogène "National" est certainement le système d'éclairage le plus sûr et le plus économique.

Manufacturé par la

National Acetylene Gas Co.

SHERBROOKE, QUÉ.

Toute personne visitant MONTREAL peut voir ce gazogène en fonction chez Mr. R. N. SEVIGNY, 510 rue St-Jacques, près de la gare Bonaventure.



RAPPELEZ A VOS CLIENTS QUE

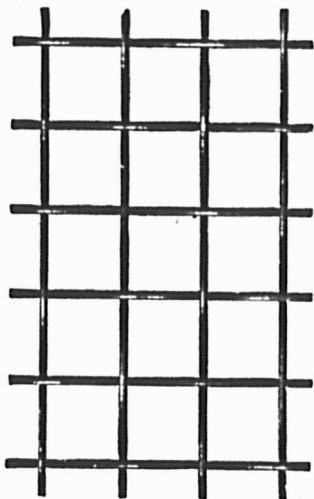
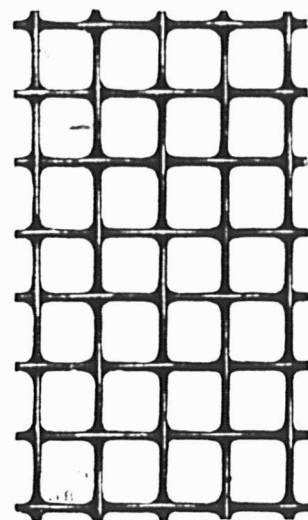
l'uniformité des mailles de la toile métallique dépend entièrement de la qualité du métal dont le fil est fait et de l'habileté exercée dans l'étirage et le tissage.

La Toile Métallique de GREENING

est faite de tiges de fer et d'acier de haute qualité, spécialement importées, étirées dans nos propres usines splendidement outillées, par des tréfileurs experts. Toute la Toile Métallique Greening est faite à "double ondulation," ce qui assure la plus grande force et l'uniformité des mailles. Nous produisons de la toile métallique de toute description, à partir de la toile pour Tamis à Farine aux mailles les plus fines jusqu'à la Toile Pesante Spéciale pour Brûleurs de Rebut, Fumivores, Cribles pour Mines, etc.

Demandez les Produits de Greening à votre Fournisseur.

THE B. GREENING WIRE CO., LIMITED
HAMILTON, ONT. MONTREAL, P. Q.



BANQUE D'HOCHELACA

1874-1909.

Capital autorisé	\$4,000,000
Capital payé	\$2,500,000
Réserve	\$2,300,000

DIRECTEURS:

F. X. ST. CHARLES, Ecr., **Président**
 ROBT. BICKERDIKE, Ecr., M.P. **Vice-Président**
 Hon. J. D. ROLLAND,
 J. A. VAILLANCOURT, Ecr.,
 A. TURCOTTE, Ecr.,
 E. H. LEMAY, Ecr., J. M. WILSON, Ecr.
 M. J. A. PRÉNDERGAST, **Gérant-Général.**
 F. G. LEDUC, **Gérant.**
 E. C. VIDRICAIRE, **Asst.-Gérant.**
 O. E. DORAIS, **Inspecteur.**

Bureau Principal. — Montréal
BUREAUX DE QUARTIERS

AVE. MONT-ROYAL, (coin St-Denis)
 RUE STE-CATHERINE, EST
 RUE STE-CATHERINE, CENTRE
 RUE NOTRE-DAME, OUEST
 HOCHELAGA
 MAISONNEUVE
 POINTE ST-CHARLES
 ST-EDOUARD
 ST-HENRI
 VILLE ST-LOUIS
 VERDUN, près Montréal.
 VIAUVILLE, près Montréal.
 DeLORIMIER
 ST. EDOUARD, Ville Emard.

SUCCURSALES

BERTHIERVILLE, P.Q.
 EDMONTON, ALTA
 FARNHAM, P.Q.
 JOLIETTE, P.Q.
 LAPRAIRIE, P.Q.
 L'ASSOMPTION, P.Q.
 LOUISEVILLE, P.Q.
 QUEBEC, P.Q.
 " ST-ROCH
 SOREL, P.Q.
 SHERBROOKE, P.Q.
 ST-BONIFACE, Man.
 ST-HYACINTHE, P.Q.
 ST-JACQUES L'ACHIGAN, P.Q.
 ST-JEROME, P.Q.
 ST-PIERRE, Man.
 TROIS-RIVIERES, P.Q.
 VALLEYFIELD, P.Q.
 VANKLEEK HILL Ont.
 WINNIPEG, Man., Higgins Ave.

Remet 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; prend un soin spécial des encasements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux du change. Intérêts alloués sur dépôts d'épargne.

utilisées pour la condimentation culinaire; mais on ne doit en user que très modérément. Un clou de girofle piqué dans un oignon suffit pour un gallon environ de bouillon.

Kary.—Poudre composée de plusieurs substances végétales possédant une saveur âcre et forte; elle est employée comme condiment dans la cuisine des pays tropicaux. Selon le pays, ce condiment est appelé: "curry" dans les Indes Orientales et "Kari" dans les Indes Occidentales.

Le "Curry" est composé des substances suivantes réduites en poudre et que l'on conserve en flacon hermétiquement fermé:

Piment rouge ou jaune dit de Cayenne, 25 grammes.—Coriandre 45 grammes.—Curcuma, 10 grammes.—Capsicum, 10 grammes.—Poivre ordinaire, 10 grammes. (A suivre).

5000 faits au sujet du Canada

Le public accueillera avec beaucoup de plaisir cette brochure indispensable, intitulée "5000 faits au sujet du Canada" oeuvre de Frank Yeigh, dont les écrits et les conférences sur le Canada sont bien connus. La popularité de cette publication est indiquée par la vente de près de 50,000 exemplaires, non seulement au Canada, mais dans tout l'empire et même dans le monde entier. L'édition 1910 contient beaucoup de nouvelle matière, sous les titres—agriculture, mines, banques, industrie, chemins de fer, culture du blé, instruction, religion, etc. — Quelque chose de nouveau, c'est une collection de Faits concernant l'empire. Cette brochure révèle les richesses et les ressources du Canada. Elle se vend 25 cents, par la Canadian Facts Publishing Co., 667 Avenue Spadina, Toronto, Canada. On peut se la procurer chez les marchands de journaux.

BANQUE DE MONTREAL

(FONDEE EN 1817)

CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....	\$14,400,000.00
Fonds de Réserve.....	12,000,000.00
Profits non Partagés.....	681,561.44

SIEGE SOCIAL, MONTREAL

BUREAU DES DIRECTEURS

Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., **Président Honoraire.**
 R. B. Angus, **Président.**

Sir Edward Clouston, **Bart., Vice-Président.**

E. B. Graenshields, James Ross, David Morrice,
 Sir William Macdonald, **Hon. Robt Mackay,**
 C. R. Hosmer, **H. V. Meredith,**
 Sir Thos. Shaughnessy, K.C.V.O., A. Baumgarten.

Sir Edward Clouston, **Bart., Gérant-Général.**

A. Macnider, **Insp. Chef et Surlint. des Succursales.**

H. V. Meredith, **Asst. Gér.-Gén. et Gér. à Montréal**

C. Sweeny, **Surintendant des Succursales de la**

Colombie Anglaise.

W. E. Stavert, **Surintendant des Succursales des**
Provinces Maritimes

F. J. Hunter, **Inspecteur Succursales N. O. et C. B.**

E. P. Winslow, **Inspecteur, Succursales Ontario.**

D. R. Clarke, **Inspecteur Succursales Provinces**

Maritimes et Terre-Neuve.

SUCCURSALES:

144 Succursales au Canada.

Grande-Bretagne, Londres, Bank of Montreal—

47 Threadneedle St., E. C., F. Williams Taylor,

Gérant.

Etats-Unis, New-York— 64 Wall St., R. Y. Hedden

W. A. Bog et J. T. Mollieux, **Agents.**

Chicago, Banque de Montréal—J. M. Greata, Gér.

Spokane, Wash., **Bank of Montreal**

Terre-Neuve: St. John's, Bank of Montreal

Birchy Cove, **Baie des Isles Bank of Montreal**

Mexico, D. F., Bank of Montreal.

T. S. C. Saunders, **Gérant**

NOUVELLES DECLARATIONS SOUS LA LOI LACOMBE

Employé. Employeur.

Beauchamp, Henri	C. Lefebvre
Beauchamp, Nap.	Elle Mayer
Boulet, Aimé	Jos Robitaille
Carrignan, John	Dominion Bridge Co.
Charbonneau, Auguste	G. T. R. Co.
Clohosey, M. A.	Canadian Northern
Cusson, J.	Z. Beauchamp
Dufor, Alfred	M. L. H. and P. Co.
Duhamel, Aimé	L. Dalbec
Forrester, W. T.	Northern Electric Mfg Co.
Graburn, Nelson	M. S. R. Co.
Gauthier, Maurice	La Cité de Montréal
Jobin, Nesbitt	Fashion Craft Co.
Larivée, Ulric	Jos. Rhéaume
Langlois, Fortunat	Miller Bros.
Lapointe, J. M.	La Cité de Montréal
Laurence, Almenzor	La Cité de Montréal
Leclair, George	Jos. Rhéaume
Masterson, J. B.	The Am. Can. Co.
Mason, George	G. T. R. Co.
Millen, Aggie	Jos. McCready
Paquin, Noé	N. Shaw
Ranger, Charles	G. N. Pichette
Séguin, J. A.	L. W. Hould
Sicotte, Jos.	La Cie Dawes
Sims, F.	H. A. Allen
Turner, James	M. S. R. Co.

GEO. GONTHIER
 EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR
 103 Rue St-François-Xavier
 MONTREAL
 TEL. BELM, MAIN 2701

Arthur W. WILKS Alexander BURNETT
WILKS & BURNETT
 Comptables, Auditeurs, Commissaires pour
 toutes les Provinces
 Règlement d'affaires de Faillites
 601 BATISSE BANQUE MARCHANDS
 Téléphones (BELL MAIN 5500
 MARCHANDS 849 MONTREAL

P. A. GAGNON
 COMPTABLE LICENCIÉ
 (Chartered Accountant)
 Chambres 315, 316, 317 Edifice New-York Life
 11 Place d'Armes, - - MONTREAL
 Bell Main 4918

LA BANQUE NATIONALE
 FONDEE EN 1880

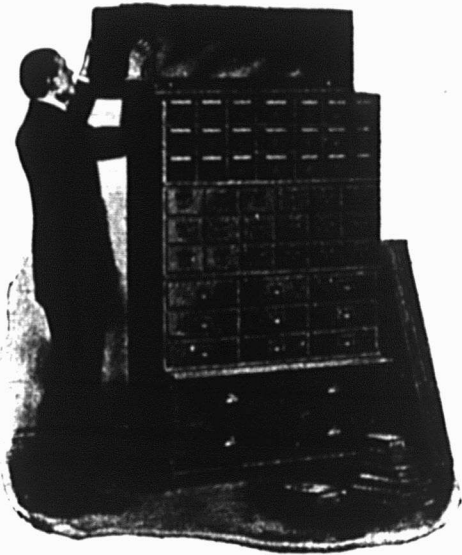
Capital	- -	\$2,000,000
Réserve	- -	1,200,000

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travellers Cheques" est en opération depuis un an et a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
RUE BOUDREAU
7, SQUARE DE L'OPERA

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

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



Spécialité de Mobilier et Accessoires pour Bureaux
PUPITRES (Desk)
 de tout genre pour Bureaux d'Affaires.
CLASSEURS (Filing Cabinets)
 en Bois et en Acier.
TABLES ET CHAISES
 pour Bureaux de Direction.
BANCS ET SIEGES pour Eglises, Maisons
 d'Education, Théâtres et Salles de Réunions.

Correspondance Sollicitée

CANADA OFFICE FURNITURE CO., LIMITED

221, rue St-Jacques, - MONTREAL

✦ 18 NUANCES ✦

LES TEINTES

KLEARTONE

A L'HUILE, A L'ALCOOL, A L'ACIDE,

ont été portées à un haut degré de perfection, qui développe et rehausse la beauté du bois auquel elles sont appliquées.

Elles ont une nuance uniforme et s'appliquent facilement. Elles n'affectent pas le séchage des couches successives de vernis.

Mettez-vous en stock cette ligne profitable?

✍ Ecrivez pour brochure et prix.

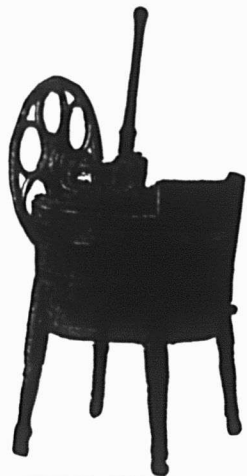
INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

(Manufacture Canadienne de Standard Varnish Works)

TORONTO

New-York, Chicago, Londres, Berlin, Bruxelles.

N. B. — Toutes les marchandises sont vendues en mesures impériales.



La Dernière Machine Maxwell

est la "Laveuse Champion à Grande Vitesse." Cette machine ne diffère de la célèbre laveuse "Puritan" que par le mécanisme moteur.

La Laveuse Champion à Grande Vitesse

fonctionne, comme la gravure l'indique, au moyen d'un levier. Ce levier met aussi en mouvement le volant qui fait quatre tours à chaque mouvement du levier. La grande force d'impulsion de ce volant aide à faire tourner la lessiveuse et fait fonctionner la laveuse "Champion" très uniment et très facilement.

C'est sûrement un splendide article de vente.

DAVID MAXWELL & SONS, - - - St. Mary's, - Ont.

Agence à Montréal, 446-448 rue St-Paul.

LES HACHES ADZE EN ACIER SHEFFIELD DE ALLAN HILLS

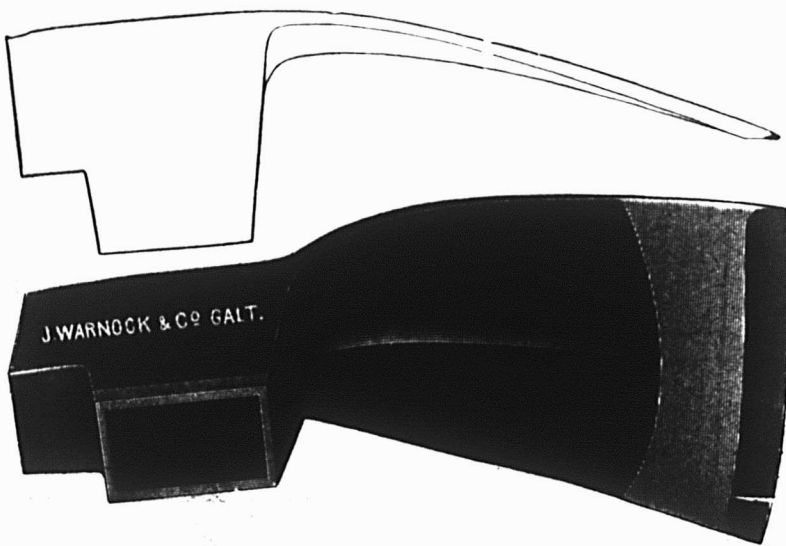
sont de la qualité qui plaît aux clients. Garanties d'une qualité, d'une forme et d'un finissage irréprochables.

En vente chez tous les marchands en gros.

ALLAN HILLS EDGE TOOL CO.

LIMITED

GALT, - - - Ontario



LA BANQUE MOLSON

Incorporée en 1855

Bureau Principal. - MONTREAL.

Capital payé - - - \$3,500,000
Fonds de Réserve - \$3,850,000

JAMES ELLIOTT, Gérant Général.

A. D. DURNFORD, Inspecteur en Chef et
Surintendant des Succursales.

Succursales dans la Province de Québec :

- Arthabaska
- Bedford, Qué.
- Chicoutimi
- Drummondville
- Fraserville et Rivière du Loup Station.
- Knowlton
- Lachine Locks
- Montréal -
- Rue Saint Jacques -
- Rue Sainte Catherine
- Maisonnette -
- Market and Harbour -
- Côte des Neiges
- Saint Henri
- Pierreville
- Québec
- Richmond
- Roberval
- Sorel
- Saint-Césaire
- Sainte-Flavie Station
- Saint-Ours, Qué.
- Sainte-Thérèse de Blainville
- Victoriaville
- Waterloo

78 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 com-
merce et lettres circulaires pour voyageurs.

La Construction

Permis de construire à Montréal

Semaine terminée le 23 juin

Rue Des Erables, quartier DeLorimier,
2 maisons formant 6 logements, 3 étages,
3e classe; coût probable, \$5,000. Prop. E.
Massé, 1221 Des Erables.

Rue Chambly, Hochelaga, une maison
formant un logement; 2 étages, 2e classe;
coût probable, \$2,500. Prop. A. Noel de
Tilly, 2177 Ontario

Avenue Wilson, Notre-Dame de Grâces,
une maison formant un logement, 2 étages,
2e classe; coût probable, \$3,000. Prop. E.
Bradbury, 160 Forsyth.

Coin Ontario et Chaussé, 2 maisons for-
mant 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût
probable, \$8,000. Prop. Jos. Riel, 1238 De
Montigny.

Rue Dufferin, quartier Saint-Denis, une
maison formant 3 logements, 3 étages, 3e
classe; coût probable, \$3,000. Prop. Mé-
dard Leduc, 318b Dufferin.

Rue Parthenais, quartier Sainte-Marie,
une manufacture, 2 étages, 2e classe; coût
probable, \$25,000. Prop. Montreal Small
ware Company, 500 Parthenais

Rue Hermine, quartier St Laurent, une
écurie, 2 étages, 2e classe; coût probable,
\$3,500. Prop. H. Jacobs.

Avenue Prud'homme, Notre-Dame de
Grâces, une maison formant 2 logements,
2 étages, 3e classe; coût probable \$6,100.
Prop. Alex. Shields, 162 Grand Trunk.

Coin Prince-Arthur et Mance, une église
1ère classe; coût probable, \$90,000. Prop.
1st Presbyterian Church.

Rue Cartier, quartier Papineau, une
maison formant 3 logements, 2 étages, 3e
classe; coût probable, \$2,000. Prop. O. La-
guerre, 579 Champlain.

Rue Mance, quartier Laurier, une maison
formant 2 logements, 2 étages, 3e clas-
se; coût probable, \$3,000. Prop. Nap. Pa-
quin, 580 Cadieux.

Rue Ontario Est, quartier Ste-Marie, 2
maisons formant 2 logements, 3 étages,
3e classe; coût probable, \$8,000. Prop. Jos.
Pepin, 1279 rue Ontario Est.

Parc Lafontaine, quartier Lafontaine,
une écurie, 3e classe; coût probable,
\$1,000. Prop. L. Langevin, 228 Parc Lafon-
taine.

Rue Papineau, quartier Papineau, une
maison formant 5 logements, 3e classe;
coût probable, \$5,000. Prop. Jos. L. Gra-
vel, 1359 Sainte-Catherine.

Rue Lacoste, Saint-Henri, une maison
formant 3 logements, 3 étages, 3e classe;
coût probable, \$3,700. Prop. H. DeBelle-
feuille, 70 Lacoste.

Rue Messier, quartier DeLorimier, une
maison formant 4 logements, 3 étages, 3e
classe; coût probable, \$2,000. Prop. E. Sau-
riol, 291 Fabre.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis, une
maison formant 4 logements, 2 étages, 3e
classe; coût probable, \$2,000. Prop. H.
Beaulac, 2387a St-Hubert.

No 416 Ste-Catherine Ouest, modifica-
tions à un magasin; coût probable, \$3,500.
Prop. Diemel Linen Co.

No 716 Dorchester, modifications à une
maison; coût probable, \$3,500. Prop. J. A.
Stevenson, 716 Dorchester.

Rue Harmony, quartier Ste-Marie, deux
maisons formant 6 logements, 3 étages,
3e classe; coût probable, \$5,000. Prop. J.
E. Desjardins, 18 Harmony.

Rue Shaw, quartier St-Denis, une église
3e classe; coût probable, \$3,000. Prop. Con-
grégation texeres of Jerusalem, 2487 Pa-
pineau.

La Banque Provinciale du Canada

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

Capital Autorisé - - - - - \$2,000,000.00
Capital Versé - - - - - \$1,000,000.00
Réserve et Surplus - - - - - \$361,358.98

Conseil d'Administration:

Président: M. H. LAPORTE, de Laporte, Martin & Cie
Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien.
Vice-Président: M. W. F. CARLEY, de la Maison en
Gros de Carley Sons & Co.
Honorable L. BEAUBIEN, Ex-Ministre de l'Agriculture,
Monsieur G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian
Pacific Railway Co."
Monsieur ALPHONSE RACINE, de la Maison A. Racine
& Cie, Marchands en gros, Montréal.
Docteur E. P. LACHAPÈLLE, Administrateur du Crédit
Foncier Franco-Canadien.

TANCREDE BIENVENU, Directeur-Gérant.
A. S. HAMELIN, Auditeur-Général; J. W. L.
FORGET, Inspecteur ALEX. BOYER, Secré-
taire.

Censeurs:

Président: Hon. Sir ALEX. LACOSTE
Ex-Juge en Chef de la Cour d'Appel,
A. S. Hamelin, Auditeur.

Sir LOMER GOUIN, Premier Ministre Provincial de la
province de Québec.

Département d'Epargne

Emission de certificats de dépôts spéciaux à un taux d'inté-
rêt s'élevant graduellement jusqu'à 3 1/2 p. o. l'ac, suivant
termes. Intérêt de 3 p. o. sur dépôts payables à demande.

37 SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Correspondants à l'Etranger:

Etats Unis: New-York, Boston, Buffalo, Chicago,
Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

Jardine Universal Ratchet Clamp Drill.

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine.)

Employée dans toutes sortes de manu-
factures pour les réparations urgentes
aux machines.

Tous les ateliers de machines et de
chemins de fer devraient l'employer.

Les constructeurs de ponts, les poseurs
de voies ferrées et les ouvriers en
constructions métalliques en ont be-
soin constamment.

A. B. JARDINE & CO.
HESPELER, ONT.

Téléphone Longue Distance No 39
Magnifiques Salles d'échantillons pour Commis-
Voyageurs, complètement détachées de l'Hôtel
HOTEL VICTORIA
J. L. PATENAUDE, Prop.
Coin Labelle et Ste Anne, - ST-JEROME, P.Q.

GARAND, TERROUX & CIE
BANQUIERS ET COURTIERS
116, RUE SAINT-JACQUES, MONTREAL
EN FACE DU BUREAU DE POSTE

L. R. MONTBRIAND,
Architecte et Mesureur,
No 209 rue St-André,
Montréal.



Navigation
Interieure

**Excursions Idéales par
Eau sur Vapeurs Élégants et Modernes**

LIGNE MONTREAL-TORONTO
(via les Mille Iles et Rochester,
N. Y.). Départ des bateaux à 12.30
p.m. tous les jours, excepté le di-
manche.

**LIGNE MONTREAL-TORONTO
HAMILTON** (via les Mille Iles et
Baie de Quinte). Le vapeur Belle-
rive part tous les vendredis à 7
p.m.. Taux bas spéciaux par ce
vapeur.

LIGNE MONTREAL-QUEBEC -
Départ tous les jours à 7 p.m.

LIGNE QUEBEC-SAGUENAY -
Départ tous les jours de Québec à
8 a.m.

**BUREAU DES TICKETS EN
VILLE**, 126-128 rue St-Jacques, en
face de l'Hôtel des Postes.

Téléphones: Main 1908, 1909. Résidence: St-Louis, 403.
JOHN FINDLAY
IMMEUBLES
ASSURANCE
PRÊTS SUR HYPOTHÈQUES
30, rue St-Jean, MONTREAL.

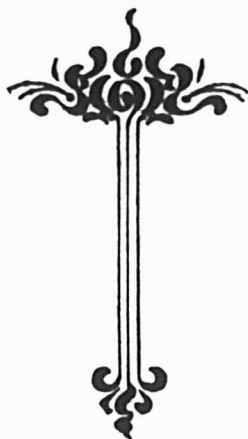
Nous Expédierons

vos commandes au complet aussi rapidement
que vous pouvez les envoyer,

A TOUTE ÉPOQUE DE L'ANNÉE.

Nous sommes en mesure de vous fournir
n'importe quelle ligne de

CHAUSSURES



Dufresne & Galipeau,

Manufacturiers et Marchands en Gros.

Les Commandes par lettres
reçoivent une attention
particulière.

276, rue St-Paul, Montréal.

TEL. BELL ST. LOUIS 1202

A. PAQUETTE & FILS

ENTREPRENEURS GENERAUX

1230, rue St-Hubert, MONTREAL.

Tél. Bell Main 3785 Résidence: Ste-Thérèse

LUCIEN GIROUX

NOTAIRE

Argent à prêter, Édifice St-Charles
Règlement de Succèsions 43, rue St-Gabriel.
MONTREAL.

J^e E. Gravel. E. A. Ouimet.

Gravel & Ouimet

Agents d'Immeubles
Prêts--Assurances--Succèsions

97 rue St-Jacques, MONTREAL.

Tél. Bell Main. 3971

Rés.: 437, St-Antoine Tél. Bell Uptown 2874

JOS. A. BRUNET, L. LB.

NOTAIRE

Edifice Banque d'Epargne, 2e Etage, Chambre 5
180, Rue St-Jacques, Montréal

Argent à prêter sur propriétés Immobilières
Tél. Bell Main 79

TANGREDE PAGNUELO

AVOCAT

COMMISSAIRE, COUR SUPERIEURE

Bureau: 72 Notre-Dame Est, Montréal.

Vis-à-vis le Palais de Justice

Collection de Comptes, Billets, etc., sans frais

Tél. Main 3051

Tél. Est 1399 Résidence: 1211a, rue St-Denis
Tél St-Louis 1124

JOS. BINETTE

ENTREPRENEUR ET CONTRACTEUR

456, rue St-Charles-Borromée - Montréal

Résidence Privée: 535 rue Ontario.

AMEDEE ALLARD

Entrepreneur Général et Manufacturier de

Portes, Chassis, Escaliers, Découpage, Tournage
Etc., Etc.

Coin Adam et Lasalle, Maisonneuve.

TEL. BELL

Les Commandes seront exécutées
promptement et à prix modérés.

OCT. VAILLANCOURT

Entrepreneur et Manufacturier de
PORTES, CHASSIS, JALOUSIES, ETC.

1843, rue Sanguinet, Ville St-Louis.

Rue St-Jérôme, quartier DeLorimier, une maison formant 2 logements, 3e classe; coût probable, \$2,000. Prop. The Ideal Savings, Loan and Land Co., 292 Ste-Catherine.

Rue Simard, DeLorimier, une maison formant 2 logements 2 étages, 3e classe; coût probable, \$2,900. Prop. W. Langlois, 1138 Simard.

Avenue Church, St-Paul, 2 maisons formant 3 logements et 2 magasins, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$12,000. Prop. J. B. Julien, 125 Church.

Avenue Cedar, quartier St-André, une maison formant 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$7,000. Prop. Mrs Wm. Clelland, 51 Durocher.

Avenue Cedar, quartier St-André, une maison formant un logement, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$7,000. Prop. Mrs Geo. A. Campbell, 223 Milton.

Rue Clark, quartier Laurier, 2 maisons, formant 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$5,000. Prop. N. Ventura, 2716 Saint-Laurent.

Rue Esplanade, quartier Laurier, une maison formant un logement, 2e classe; coût probable, \$3,000. Prop. H. Paiement & Cie, 1654 Saint-Urbain.

Rue St-Dominique, quartier Saint-Louis une manufacture, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$15,000. Prop. Abel Woolenberg, 132 Elgin.

Rue Valois, Hochelaga, une maison formant 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$3,500. Prop. T. Pageau, 408 Saint-Germain.

Parc Lafontaine, quartier Duvernay, 2 maisons formant 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$5,000. Prop. H. Tessier, 660 Parc Lafontaine.

Rue d'Argençon, quartier St-Gabriel, une maison formant 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût probable, \$2,000. Prop. David Morley, 96 D'Argençon.

No. 612 rue Marie-Anne, une glacière; coût probable, \$1,000. Prop. Jos. Guimond, 101 Dufferin.

Coin St-Antoine et Lenoir, quartier St-Henri, une manufacture, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$10,000. Prop. Berlin Gramophone Company, Limited

**Renseignements
Commerciaux**

PROVINCE DE QUEBEC

Cessions

Asbestos—Richard, Henri.
Montréal—Chevalier, Denis à V. Lamarre, mag. gén.

Menalson, Jacob.
Riendeau, H. & Cie à J. M. Marcotte, plombier.

St-Henri de Mascouche—Brien, G. D. à V. Lamarre.

Curateurs

Couturval—Paradis, V. E. à J. O. Couture & Frères, bois.

Montréal—Turcotte, A. à John Barclay, épicier.

St-Amour, Nap. à Mme Fred Forget.
St-Amour, Nap. à Monast Hotel, hôtel.

Desmarteau, Alex. à E. Trudel & Co., ferronnerie.

Desautels, J. à J. A. A. Fillon.
Lamarre, V. à Saml. Mendelsohn.

St-Romuald—Paradis, V. E., à D. S. Billo-deau, nouveautés.

Paradis, V. E. à J. E. Gingras, épicier.
Paradis, V. E. à Ls St-Hilaire, mag. gén.

Si vous n'avez jamais acheté de

TOLES GALVANISEES

GILBERTSON'S

COMET

Pourquoi ne les essayez-vous pas ?

Ne prenez pas de tôles d'autres marques. Insistez pour avoir la marque "COMET".

Seul Agent pour le Canada :

ALEXANDER GIBB

13 Rue St-Jean MONTREAL

C. D. SHELDON

COURTIER DE PLACEMENTS

Spécialité de placements dans les chemins de fer et stocks industriels.

Venez ou écrivez pour avoir des renseignements complets sur mon système de placements.

CHAMBRE 101, 180, rue St-Jacques
MONTREAL

The John Morrow Screw, Limited.

Ingersoll Nut Co., Limited.


Ecrous comprimés à chaud. Ecrous comprimés à froid. Ecrous demi-finis. Ecrous finis. Ecrous en acier tourné. Ecrous en laiton carrés et hexagonaux. Ecrous en laiton molletés. Vis d'arrêt. Vis à Grosse Tête.

Spécifiez toujours la marque "MORROW," c'est la meilleure.

INGERSOLL, ONT.

Spécialités pour Expédition

Griffes



Bandes pour Caisses

J. N. WARMINTON,
207, rue St-Jacques, Montréal.

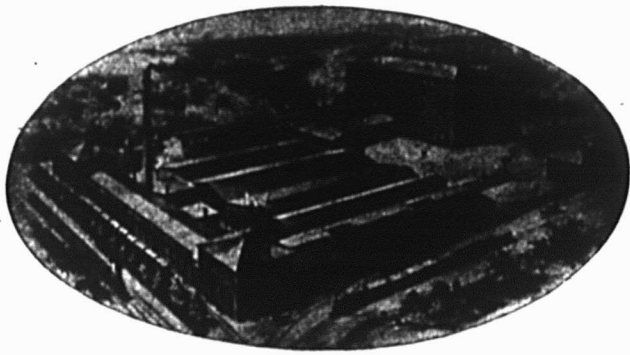
**RASOIR "RADIUM" de
H. BOKER & CO.**



Affilé par les ouvriers les plus habiles tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite "Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les Hommes qui se rasant eux-mêmes.)

McGILL CUTLERY CO., Regd.
Boîte Postale, 366, Montréal.



Le seul établissement du genre au Canada.

The Asbestos Manufacturing Company,

LACHINE, P.Q. **LIMITED.** CANADA.

Manufacturière de toutes sortes de Produits en Asbeste.

Avez-vous vu les **BARDEAUX** en Ciment à l'Asbeste ?

Ils ne brûlent pas -- n'ont pas besoin de Peinture.

DEMANDEZ ECHANTILLONS ET PRIX

MINES: Bell Asbestos Mines, Thetford Mines,

ADRESSEZ VOTRE CORRESPONDANCE A

The Asbestos Manufacturing Company, Limited.

705, Edifice de la Banque des Townships de l'Est,

MONTREAL, CANADA.

ESSAYEZ

nos Célèbres Peintures Préparées de Fabrication Anglaise,

Marque "FALCON,"

Blanc de Plomb, Minium, etc. Vernis pour Peintres de Bâtisses et Peintres de Voitures.

Notre EMAIL-FALCONITE Blanc, nos Emaux Oxydés FALCON,

Nos Peintures Vernis pour Voitures,

Nos Teintes Vernis LACKERITE, etc.

WILKINSON, HEYWOOD & CLARK

LIMITED

(de LONDRES, Angleterre)

SUCCURSALE CANADIENNE 300 Rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

FRANCIS C. REYNOLDS, Gérant.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED.

MANUFACTURIERS DE

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE & ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIMÉ POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pos de large, RAILS en "T" de 12, 18 et 21 lbs à la verge, COLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE HEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPÉCIALITÉ

FER EN GUEUSE "FERRONA" POUR FONDERIE, "CHARBON OLD SYDNEY."

Aciérie, Trenton, N.E. Hauts Fourneaux, Ferrona, N.E.
Mines de Charbon, Sydney Mines, N.E. Mines de Fer, Wabana, Tor'n'v'e

Bureau Principal: NEW GLASGOW, N.E.

JOSEPH RODGERS & SONS, Limited

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUPELLERIE,

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

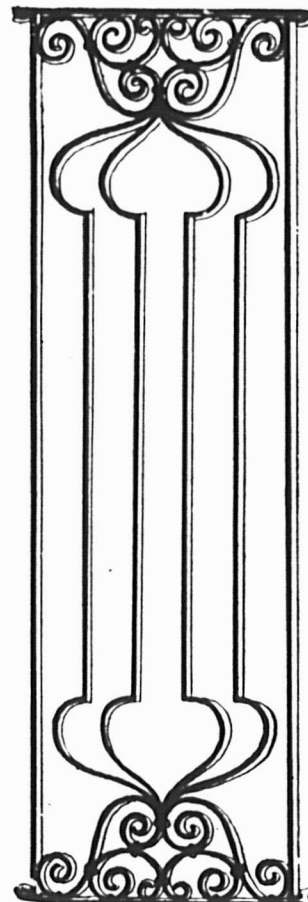
Seuls agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882



Grille de Porte

Ouvrage

ORNEMENTAL

EN FER ET EN FIL METALLIQUE de toutes SORTES

Grilles pour Banques et Bureaux.

TOUS LES FINISSAGES

Tabourets pour Manufacture.
Coffres en Métal pour Vêtements.
Travaux pour Cachots et Prisons.
Grilles de Fenêtres.
Armatures de Ciment.
Métal en Feuilles Perforé.
Toile Métallique pour tous les usages

Décrivez ce dont vous avez besoin; Nous pouvons vous le fournir.

Canada Wire Goods Mfg. Co. - Hamilton, Ont.

Agent pour l'Est: Jas. S. Parkes, 448 rue St.-Paul - MONTREAL.

Nous manufacturons aussi de la Toile Métallique, de la Broche Ornementale et des Ouvrages en Fer.

Dissolutions de Sociétés

Montréal—Beauvais & Benard.
 Dominion Button Works.
 McAnally Box Co. Mfrs.
 Nash, F. & Co.
 Hotel Welcome, restaurant.
 Union Dressed Beef Co.
 Québec—Dion & Co., épiciers.
 Julien & Vézina, provisions en gros.
 Richmond—Doxtrader & Heffron, boucher.
 Sherbrooke—Demers & Brault, peintres.
 Dussault, N. T. & Co., tailleurs.
 Theriault & Legaré, bouchers.

Décès

Montréal—Stuart, E., fourrures.

Fonds à Vendre

Montréal—Malllet, A.
 Bloom, Harry, tailleur.
 Dumas, Emile, chaussures.
 St-Scholastique—Joly, Félix & Cie, marchands.

Fonds Vendus

Metsbetchouan—Otis, David, mag. gén.
 St-Hyacinthe—Raymond & Frère, épiciers.

Incendies

Mansonville—Holmes, G. W. & Co., mag. gén.
 Jones, A. S., hôtel.
 Perkins, F. H.
 Séguin, J. C. N., boucher.
 Victoriaville—Victoriaville Chair Co. Ltd, mfrs.

Liquidateurs

Montréal—Wright & Kingan à Scott, W. W. Co. Ltd.

Nouveaux Etablissements

Ayers Cliff—M. A. Bachelder & Co.
 Beaulac—La Cie Manufacturière de Beaulac.
 Capelton—A. P. Blue, Reg.
 Coaticook—Ayoub & Hassana, liqueurs; Favreau & Cie.
 Cookshire—Cookshire Flour Mills Co.
 Lachine—B. & B. Cash Store, mag. gén.
 Magog—Allan & Wallace.
 J. Bergeron & Sons, contrs.
 L. Waiser & Co., nouveautés.
 Montréal—Comet Apron Supply Co.
 A. B. Dufresne, assurance.
 Guy Street Garage.
 Laurin, Leitch & Co., contracteurs.
 Les Nouveautés, vues animées.
 Tees & Co.
 Villeray Quarry Co.
 South Shore Lumber Co.
 Spanish Art Leather Co.
 J. T. Bain & Co.
 Dufresne & Vallée, assurance.
 Gohier & Rousseau, plombiers.
 Kamber Pants Co., mfrs.
 Paul & Sam Ogulnik, tailleurs.
 Poitras & Bourque.

Rousenweig & Silverman.
 Union Dressed Beef Co.
 Rock Island—Crown Manufacturing Co.
 A. Gilmore & Co.
 Hall & Cordeau, plombiers.
 Sherbrooke—Bourque & Bouthillier, thé, etc.
 Boutara & Shannveh, fruits.
 P. & P. Fletcher Co.
 General Electric Repair Shop.
 Panos & Deuders, fruits.
 Sherbrooke Real Estate Co.
 Sherbrooke Scale Co., mfrs.
 South Ham—A. Sylvestre & Co., marchands.
 A. Sylvestre.
 St-Hyacinthe—Eagle Whitewear Mfg. Co.
 St. John's—Stewart Denault & Co., Ltd
 Dominion Corrugated Steel Pipe Co. Ltd.
 Québec—Morin & Plante, bouchers.
 Valleyfield—Colonial Hide Co.
 Weedon—Despres & Fontaine, mag. gén.

PROVINCE DE QUEBEC

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Ile Perrot Nord	
Leduc Z.	Reina Mineral Water Co	118
	Maisonneuve	
Goyette, A. (Montréal), Morin, Jean, Larose, P. Morin & Larose The Premium Agency Company		159
	Rigaud	
Segouin, A. (North Bay, Ont.), Léger, B. (Montréal), The Sheriff of Montreal, (Montréal) Chevrier, L. J. O. Succession J. Bte Mongenais		2e cl.
	Saint-Laurent	
Dufresne, E. H. Trudeau		300
	St-Gérard de Montarville	
Lacasse, Pierre Liddell, Les pérance Company, Limited		315

Téléphone. Main 5089

W. H. D. MILLER
 ANCIENNEMENT
STEVENS & MILLER
 Membres du Montreal Board of Trade
GRAIN. MILL FEED, ETC.
 Chambres 436-437. Board of Trade, Montréal.

Westmount

Eastmuir, W. V. The Sterling Accident and Guarantee Co. of Canada 120

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
	Beaurivage	
Lavallée, E. T. Meunier		15
	Longueuil	
Vinet, P. L. Favreau		11
Sicotte, De R. J. Lamarre		10
	Nantel	
Ouellette, Jos. T. Meunier		6
	Normandin	
Potvin, J. Massey Harris		76
	N. D. de la Paix	
Forget, R. F. E. Simard		35
	Rivière Beaudette	
Sauvé, Alex. J. M. Fortier		28
	Rivière Desert	
Wilson, Ed. M. Moody & Sons		12
	Rivière des Prairies	
Tremblay, C. E. Couvrette		21
	Sabrevois	
Demers, A. Joliette Chemical Co. (prix seulement)		4e cl.
	Sorel	
Vendal, Octave T. Meunier		60
	Ste-Agathe	
Lauzon, De P. Can. Breweries		8
	St-Agnès	
Deragon, F. The Frost & Wood Co.		19
	Saint-Faustin	
Meunier, De L. P. T. Meunier		7
	Saint-Jovite	
Meilleur, Jos. Can. Breweries		17
	Saint-Marcel	
Morin, Arthur T. Meunier		20
	St-Paul	
Robert, V. A. Drouin		62
	Ste-Rose	
Guindon, I. Paul Doré		68
	Verdun	
Mercler, J. A. Commission des Ecoles Rivière Saint-Pierre		31
Bateman, H. Geo. Ford		36
Pomeroy, P. N. H. St-Amand		16
	Westmount	
Bryson, J. A. Bella Schlsberg		16

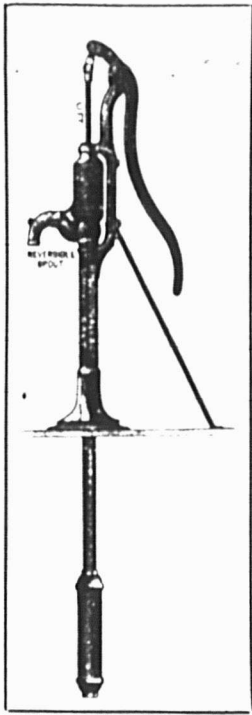
SCIES MAPLE LEAF

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

Satisfaction garantie.



**THE MAPLE LEAF SAW WORKS
 SHURLY & DIETRICH, Propriétaires, Galt, Ont.**



NOUS désirons faire comprendre les faits suivants aux acheteurs de Pompes :

Les Pompes McDougall

sont fabriquées dans la manufacture absolument la plus moderne, par des hommes qui connaissent leur affaire, au moyen des matériaux les meilleurs que l'on puisse se procurer; elles ne sont pas surpassées comme modèle; il en résulte que, lorsque la vieille marque "Aremacdee" paraît sur une pompe, c'est une garantie presque absolue de perfection.

Si quelque chose ne fonctionne pas bien, nous y mettons bon ordre, et voilà.

Allez-nous nous entendre ?

The R. McDougall Co., Limited

GALT, Canada.

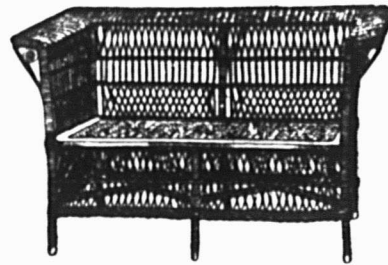
Meubles en Rotin

de toutes
sortes.



Voitures
de Bébés.

No. 6.—Voiturette pliante.



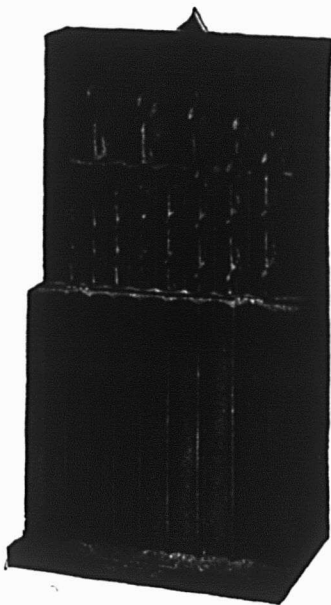
Catalogue envoyé aux
marchands.

Meubles de Véranda pour
Habitations d'Été.

**IMPERIAL
RATTAN CO.,
LIMITED**
STRATFORD, - ONT.

Mèches de Tarière

Demandez à votre Fournisseur les Mèches de Tarière
"RAPID" et "PARRY."



The Rapid Tool Company, Limited
PETERBOROUGH, CANADA.

Catalogue Envoyé sur Demande.



LE
Poêle
QUE
VOUS
DEVEZ
VENDRE

Bien annoncé il est en grande demande.
Un Bon Profit Vous est Assuré

Ecrivez-nous pour termes et conditions
de vente.

**RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.,
MONTREAL**

Ventes par le Shérif

Du 1er au 6 août 1910.

District d'Arthabaska

Davir H. Parmelee vs. Olivier Brouillard.

Kingsley — Le lot No 24b du 5e rang et le lot No 25b du 6e rang, avec bâtisses.

Vente le 3 août, à 2 heures p. m., à la porte de l'église de Saint-Lucien.

District de Chicoutimi

Le Curé et Marguilliers de l'Oeuvre et Fabrique de Saint-Roch des Aulnaies vs. Gédéon Villeneuve.

Saint-Cyrille de Normandin — Le lot No. 20, avec bâtisses.

Vente le 2 août, à 10 heures a. m., à la porte de l'église de la paroisse de Norman-din.

Alfred Godbout vs. Armand Desgagné Chicoutimi — Les lots Nos 890 19 20-21, avec bâtisses.

Vente le 4 août, à 10 heures a. m., au bureau du Shérif, à Chicoutimi.

District de Kamouraska

T. Pelletier & Cie vs. Alex. Therriault Fraserville. — Le droit de réméré appartenant au défendeur sur partie du lot No 202, avec maisons.

Vente le 3 août, à 10 heures a. m. au bureau du Shérif, à Fraserville.

District de St-François

John Wyatt vs. Olivier Prince.

Bury. — Le lot No 22b du 6e rang, avec bâtisses.

Vente le 2 août, à 11 heures a. m., au bureau d'enregistrement à Cookshire.

District de St-Hyacinthe

John Keegan vs. St-Jude Brick Company.

St-Jude. — Un bâtiment servant à l'exploitation d'une briqueterie érigé sur le lot No 596.

Les droits et prétentions que le dit défendeur peut avoir dans un bail affectant une partie du dit lot No 596.

St-Thomas D'Aquin. — Le lot No. 1203.

Vente le 2 août, à 10 heures a. m., à la porte de l'église St-Jude pour immeuble en premier lieu désigné et le même jour, à 2 heures p. m., à la porte de l'église de la paroisse de St-Thomas d'Aquin, pour l'immeuble en second lieu désigné.

District des Trois-Rivières

Elie Héroux vs. Wilfrid Grenier et Napoléon Dupont, tiers-saisi.

St-Mathieu. — 10. Le lot No. 9 du 15e rang; 20. Partie du lot No. 10 du 15e rang.

Vente le 5 août, à 10 heures a. m., à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Mathieu.

Hylas Dubé vs. Alvide Dumoulin, Ste-Perpétue — Le lot No 114-48 avec bâtisses.

Vente le 2 août, à 10 heures p. m., à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Perpétue.

Philippe Trottier vs. Jos. Tessier, fils d'Elzéar.

Sainte-Thècle. — Le lot No. 351 107, avec bâtisses.

Vente le 3 août, à 10 heures a. m., à la porte de l'église de Sainte-Thècle.

La maison John Robertson & Son, Ltd., qui a pour gérant, M. J. E. Hutcheson, vient d'obtenir l'agence canadienne de deux maisons de spiritueux des plus connues: le Cognac de Bourgogne Moutet et le Gin de Hollande Boll & Dunlop.



LA LIGNE ROYALE.

NOUVEAUX VAPEURS A TURBINE A TRIPLE HELICE.

Absolument les plus modernes.

Navires les plus rapides sur la route la plus courte.

DE MONTREAL, QUEBEC ET BRISTOL.

DEPARTS

De BRISTOL :	De MONTREAL :
21 juillet ROYAL GEORGE	4 août
4 août ROYAL EDWARD	18 août
18 août ROYAL GEORGE	1 septembre

et ensuite le jeudi, tous les quinze jours.

La Nouvelle Malle Royale entre le Canada et la Grande Bretagne.

Pour taux, fret et passages, s'adresser à un agent quelconque de la compagnie, ou à Wm Philips, faisant fonctions de Gérant du Traffic. Guy Tombs, faisant fonctions d'Agent Général du Fret et des Passagers, et A. H. Davis, Agent des Passagers, Edifice Imperial Bank, Montréal.

HORMISDAS CONTANT, Entrepreneur-Piâtrier, 609 Berrl. Phone Bell Est-1177.

Maison Fondée en 1870.
Auguste Oueillard
 Importateur de
FERRONNERIE ET QUINCAILLERIE
VERRES A VITRES, PEINTURES, ETC.
 Spécialité: Peiles de toutes sortes.
 Nos. 233 a 239 rue St-Paul
 Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL.
 La maison n'a pas de commis voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette dépense. Attention toute spéciale aux commandes par la maille, Messieurs les marchands de la compagnie seront toujours servis aux plus bas prix du marché.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

EXCURSIONS AU BORD DE LA MER DE MONTREAL A

PORTLAND	\$7 50
Old ORCHARD	7 75
KENNEBUNKPORT	8 10

ET RETOUR

Dates de départ: 8, 9, 10, 11 août.
 Limite de retour: 30 août 1910.

SERVICE DE TRAINS

Les chars d'ortoirs quittent Montréal à 8 15 p. m., tous les soirs. Les wagons-lits quittent Montréal à 8.00 a. m., tous les jours. Le wagon-lit quittant Montréal samedi soir ira à Kennebunk seulement dimanche matin. Les passagers pour Kennebunkport prendront les Tramways Electriques à Kennebunk.

Excellent service de Char-Buffet sur les trains de jour entre Montréal et Portland.

SERVICE DE BANLIEUE

Le Grand-Tronc annonce que son service de trains suburbains entre Montréal et Vaudreuil est maintenant organisé comme suit:—

DEPARTS DE MONTREAL — (No. 7) 9.45 a. m., (No. 565) 1.30 p. m., (No. 11) 4.20 p. m., (No. 15) 5.15 p. m. Pour le moment ce train ira jusqu'à Côteau Jct., (No. 571) 6.15 p. m., (No. 573) 9.00 p. m.

ARRIVEE A MONTREAL — No. 332, part de Pointe Claire à 7.55 a. m. Ce train quittera Ste-Anne à 7.30 a. m., (562) quitte Vaudreuil à 8.00 a. m., (No. 12) passe à Vaudreuil à 9.45 a. m., (No. 568) quitte Vaudreuil à 7.30 p. m.

Voyez les brochures de banlieue pour l'horaire de ces trains.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE, 130 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, 6906, 6907 ou à la gare Bonaventure.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Avez-vous une idée? — Si oui, demandez le Guide de l'Inventeur qui vous sera envoyé gratis par Marion & Marion, Ingénieurs-Consultants. Bureaux: { Edifice New York Life, Montréal, et 907 G Street, Washington, D. C.

QUEBEC STEAMSHIP CO. LIMITÉE. ST. LAWRENCE LINE.

SS. "CASCAPEDIA" 1900 Tonnes.

PARTIRA DE MONTREAL (Section 23) Lundi, 1er Août à 4 heures p. m.

et de Québec le jour suivant à midi pour Bassin de Gaspé, Malbaie, Percé, Grande Rivière, Summerside, Charlottetown et Pictou.

Excellentes commodités pour passagers. Aucune cargaison n'est reçue après midi, le jour du départ.

De NEW-YORK à QUÉBEC, par la Rivière Saguenay, renommée au loin, arrêts à Charlottetown et Halifax. Le SS. Trinidad, 2600 tonnes, part de Québec, les 5 et 19 août, et 2 septembre à 5 p. m.

Pour fret, passage et salons, adressez-vous aux Agents des Tickets de la QUEBEC STEAMSHIP COMPANY: W. H. Henry, 226 rue St-Jacques, W. H. Clancy, 130 rue St-Jacques, Thomas Cook & Son, 630 rue Ste Catherine Ouest, L. J. Rivet, 13 Boulevard St-Laurent, ou J. B. Brock & Co., 211 rue des Commissaires, Montréal.

The Meaford Wheelbarrow Co.,
MEAFORD, ONTARIO Limited

MANUFACTURIERS DE :

BROUETTES—en Bois et en Acier, ainsi que d'une ligne **STERLING** de Brouettes et de Chariots se Poussant Facilement, à Coussinets à Cylindres.

RACLOIRS A TRAINAGE—En Acier Comprimé.

RACLOIRS SUR ROUES.

CHARRUES DE PENTE.

TRUCS, WAGONS A RENVERSEMENT, TOMBEREAUX À RENVERSEMENT et autres Fournitures d'Entrepreneurs.

Demandez les prix et le Catalogue

Agent de vente pour l'Est :

Alexander Gibb,

13 rue St-Jean,
MONTREAL, QUEB.



**Les
 Galons-
 Mesures**

LUFKIN

**En acier, en toile, en peau d'âne,
 en cuir patenté,**

Ont une réputation universelle à cause de leur durée, et de leur fini.

**En vente chez tous les marchands de
 ferronnerie canadiens.**

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

Outils FAITS AU CANADA
de Chantier
de Pink Procurez-vous le Catalogue
 et la Liste de Prix.

LES OUTILS TYPE

**dans chaque Province du Dominion, en Nouvelle
 Zelande, en Australie, etc.**

*Nous fabriquons toutes sortes d'outils pour ouvriers de
 chantier.*

Peaveys de Pink, à douille ouverte, patentés.

**Crocs de Roulage de Pink, Bec Arrondi, Douille Ouverte,
 patentés.**

**Crocs de Roulage de Pink, Bec Arrondi, à Crochet, paten-
 tés, tous munis de manches en érable à sucre, fendu.**

Ce sont des Outils légers et durables.

**Vendus dans tout le Dominion par tous les Mar-
 chands de Ferronnerie en Gros et en Détail.**

Manufacturés par

THOMAS PINK,
Pembroke, Ont., - Canada.

Téléphone à Longue Distance, No 87.

Pink's Patent Clasp

Pink's Patent Open Socket

Pink's Patent Open Socket

A VENDRE

D'ici à quelques jours, une belle terre sur l'île de Montréal, avec installation pour l'élevage des volailles, en tout 23 bâties. Bon marché pour un prompt acheteur.

Aussi 6 logis et 2 magasins.

Prix, \$5,800 ; revenu \$7,200.

L. DENEAU,
1885, rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

DAVIS & VÉZINA.

Manufacturiers de

Portes, Châssis, Fixtures,
Plainage, Embouvetage, Etc.

Tél. Bell: BBT 5648

1290, Ontario Est, - Montréal.

Bell Téléphone, Est 3804

O. MASSICOTTE

Membre du Board of Trade, Membre de la
Chambre de Commerce, Commissaire de la
Cour Supérieure

Agent d'Immeubles. Chances d'Affaires.
Edifice "La Patrie."

Seul propriétaire des terrains New Orchard.

BIRON & SAVIGNAC

NOTAIRES

97, rue St. Jacques, - Chambres 18 et 19.

Montréal.

Règlement de successions.
Argent à prêter sur 1ère et 2ème hypothèques.
Propriétés immobilières à vendre et à acheter.
TEL. MAIN 589

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

CHAUVIN, BAKER & WALKER

AVOCATS

179 rue St-Jacques, Montréal

DAOUST REALTY Limited

COURTIERS D'IMMEUBLES

Edifice "La Presse" Montréal.
Tél. Main 4918.

Spécialité:
LOTS VACANTS.



Quincaillerie de tous genres.
Serrures Incrochetables, Etc

L. J. A. Surveyer,
Importateur Direct.

52, Boulevard St Laurent,
MONTREAL.

Assurances

CONSEILS PRATIQUES AUX NOU-
VEAUX AGENTS

(Suite)

Je trouvais mon homme en arrivant dans la capitale, restai avec lui pendant une heure et quart et le quittai avec une demande d'assurance de \$100,000 et son chèque de \$7,170 pour la première prime. C'était le deuxième contrat d'assurance que je faisais pour ma compagnie. Les sentiments d'Edmond Dantès, quand il découvrit les trésors de l'île de Monte Cristo n'étaient rien en comparaison des miens.

En général l'agent est trop facilement satisfait de quelque succès et pense qu'il lui est indispensable de se reposer quand il a pris un peu d'avance; mais je vous déclare qu'il faut beaucoup de détermination et d'énergie pour sortir de l'état léthargique produit par un tel arrêt après une période de succès.

Un tel agent doit souvent avoir absolument besoin d'argent pour se trouver obligé de sortir et de se mettre à la recherche des affaires afin de joindre les deux bouts, avant qu'il puisse recouvrer la force qui lui a donné le succès auparavant.

On a souvent remarqué que si la même quantité de temps et d'énergie était employée dans la sollicitation de l'assurance vie, comme dans tout autre genre de travail, l'agent d'assurance deviendrait riche en peu d'années.

Si vous voulez réussir et faire de l'assurance une source constante de revenus pour vous, mettez une certaine quantité d'énergie dans le travail de chaque jour; ne vous arrêtez pas lorsque cette énergie est usée. Tout homme réellement ambitieux peut réussir dans cette affaire, et son état physique l'avertira du moment où il devra s'arrêter chaque jour.

Pour l'homme qui n'a pas d'ambition (c'est-à-dire l'homme paresseux), il n'est pas de place dans l'assurance vie; il devient bientôt un insuccès. Il ne fait aucun essai réel. Quelques-uns de ces hommes font un essai sans conviction, remportent même quelques succès, mais ne peuvent continuer leur effort et disent que l'assurance ne vaut rien.

Il y a, dans l'assurance-vie, des milliers d'hommes qui réussissent et dont beaucoup n'ont pas plus d'intelligence que la moyenne de ceux qui échouent; mais ces hommes ont l'idée constante du travail, et je n'ai jamais rencontré d'agent réussissant bien qui ne se soit pas senti le plus heureux quand il travaillait son affaire opiniâtrément.

Quand vous entendez un homme se plaindre que les affaires sont inactives,

W. LAMARRE & CIE

MARCHAND DE

BOIS ET CHARBON

Poin, Paille, Avoine, Etc.

242 AVENUE ATWATER

Près St-Jacques, ST-HENRI

Correspondance sollicitée.

BELL TEL. MOUNT 609.

MARCHANDS 1324

Ontario Silver Co., Limited,

NIAGARA FALLS, Canada.

MANUFACTURIERS DE

Cuillers, Fourchettes, Coutellerie,
et Articles en Plaqué.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE ET NOS COTATIONS.

TEL. BELL, MAIN, 1859

LEANDRE BELANGER

Notaire, Comptable et Commissaire

No 20 rue St-Jacques - MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

60 YEARS' EXPERIENCE

PATENTS

TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS & C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newsdealers.

MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 626 F St., Washington, D. C.

ARTICLES POUR L'OUVERTURE DES CLASSES.

Attendez notre voyageur avant de placer votre commande.

Nous vous offrons, cette année, la plus grande variété de LIVRES, PLUMES, CRAYONS, CAHIERS, etc.

Souvenez-vous que nos prix défient toute concurrence.

La CIE J. B. ROLLAND & FILS,
6 à 14, rue St-Vincent,
MONTREAL.

Capital autorisé \$1,000,000.00
Assurance en vigueur 7 000,000.00
Dépôt au Gouvernement 25,000.00

The Provincial Fire Insurance Co., of Canada

COMPAGNIE A FONDS SOCIAL

BUREAU-CHEF

160, RUE ST-JACQUES

Edifice Guardian

MONTREAL

Agents demandés pour la ville
et la campagne.

Un marchand n'a absolument rien à faire avec un procès, quel qu'il soit. Les seules personnes qui tirent profit des procès sont les avocats.

TELEPHONE MAIN 553

ESINHART & EVANS

AGENTS PRINCIPAUX

SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH

GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY,
NEW YORK

ET COURTIERS GENERAUX
D'ASSURANCE.

Argent à Prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas.
Demande directe
sollicitée.

BUREAU:

EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39 RUE ST-SACREMENT,
MONTREAL.

vous pouvez être certain que quatre-vingt dix neuf fois sur cent, c'est lui même qui manque d'activité.

• • •

Comme on l'a dit souvent, c'est une erreur que de dire tout ce que l'on sait. En fait, ce n'est pas tant ce qu'on dit que la manière dont le dit qui fait son effet. Cette manière est faite de tact, d'intensité d'efforts et, jusqu'à un certain point, de votre substitution à la personne interviewée.

Le tact consiste simplement à savoir ce qu'il faut faire, ce qu'il faut dire et ce qu'il ne faut pas dire. C'est l'aptitude à lire et à comprendre promptement votre homme et, par-dessus tout, à saisir le moment psychologique pour terminer l'affaire. L'intensité de l'effort est l'esprit de détermination à agir, appuyé sur une croyance forte et sincère en ce que vous faites. Vous mettre à la place du client consiste à le traiter comme vous voudriez être traité vous-même.

Afin de traiter un client équitablement, vous devriez apprendre tout ce que vous pouvez à son sujet avant l'entrevue; ce qu'est son état financier, le nombre de ses enfants et ce qui serait dans l'intérêt de sa famille, au cas de sa mort; en somme vous devez vous renseigner aussi complètement que possible sur votre client en perspective. Tout cela vous aidera à décider de la meilleure proposition à soumettre et à arriver rapidement à la conclusion de l'affaire, avec aussi peu de perte d'énergie que possible. Le tact joue là un grand rôle, car votre client peut avoir ses propres idées; quelques remarques vous renseigneront bientôt à ce sujet et vous permettront de lui faire adopter tout plan qui le séduit.

Chaque plan de police émis par la compagnie a des points capitaux, et vous pouvez vous montrer enthousiaste au sujet de chacun d'eux pour l'homme à qui ces plans paraissent convenir; la chose importante est le bénéfice ou'un homme ou sa famille retirera de l'assurance sous une forme quelconque. Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, vous pouvez indiquer vous-même à l'homme ce qui lui convient, si vous êtes complètement renseigné sur lui et sur les conditions dans lesquelles il se trouve, avant d'aller le voir.

(A suivre).



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 quel le 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.

Enfermez vos soucis de bureau dans votre place d'affaires pendant la nuit. Il pourrait arriver que le lendemain matin ils aient disparu.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.

TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté qui entre dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"