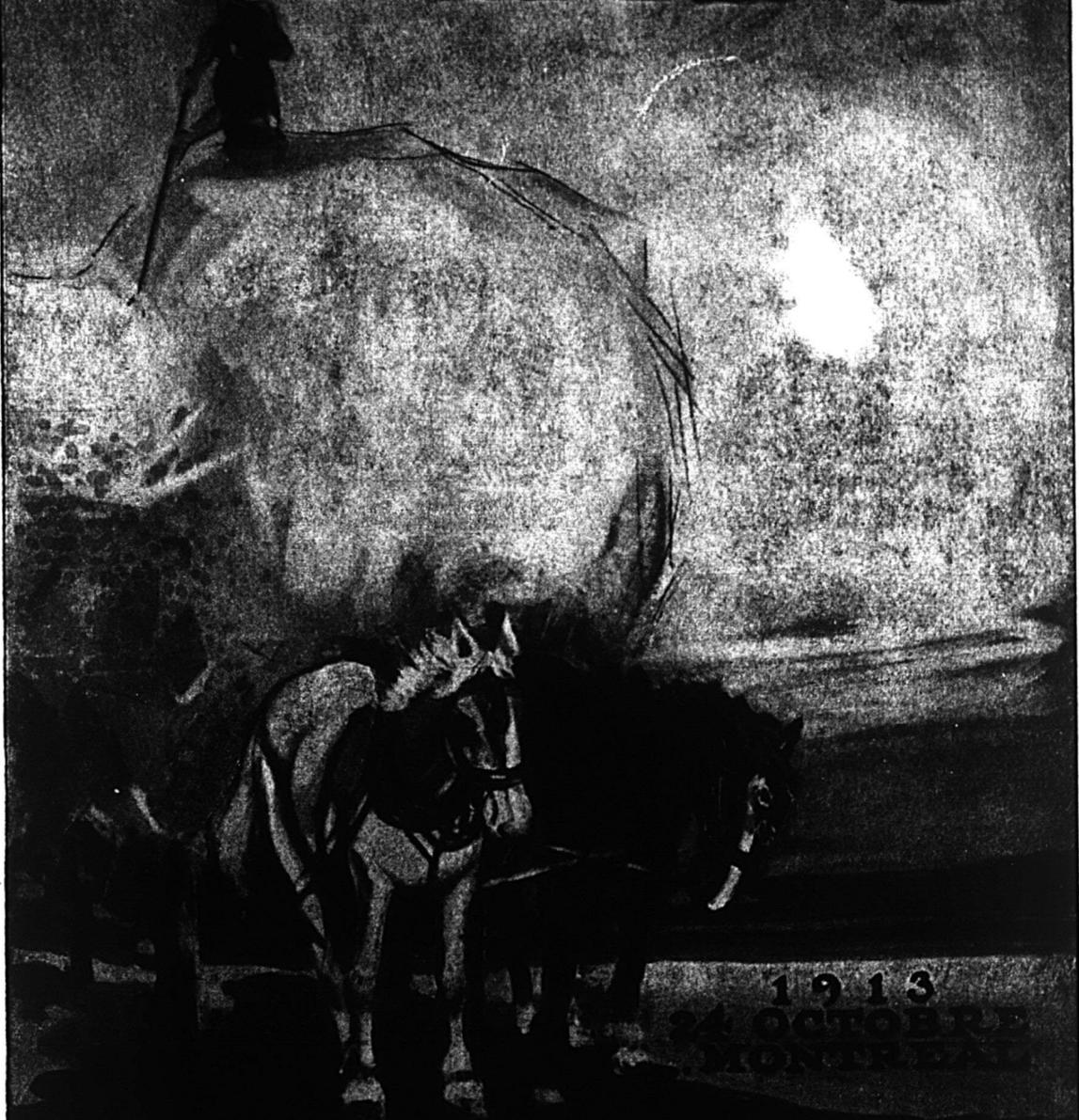


**PAGES
MANQUANTES**

LE PRIX COURANT



1913

24 OCTOBRE

ABONDANTE MOISSON COMMERCIALE
DANS LA PROVINCE DE QUEBEC.



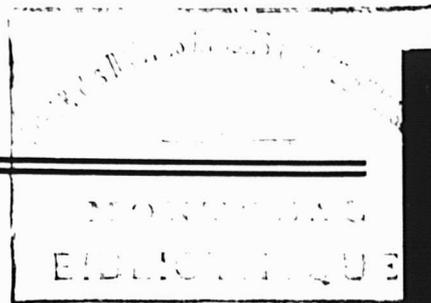
FATIMA

CIGARETTES TURQUES



La vente des cigarettes turques "FATIMA" accuse une augmentation constante. . . . Les marchands trouvent qu'il est avantageux de tenir une marque si populaire; car c'est le débit qui fait le profit.

EN VENTE CHEZ TOUS LES
MARCHANDS EN GROS.



Pois de Fantaisie.

Vous pouvez vous assurer une bien meilleure marge de profit en vendant des pois de qualité supérieure tels que les Pois Sweet Wrinkle "Aylmer".

Les Pois Sweet Wrinkle "Aylmer" coûtent très peu de plus que les Standard, cette année.

Pour encourager la consommation des pois de qualité supérieure, attirez l'attention de vos clients sur les Pois Sweet Wrinkle "Aylmer."

Dominion Cannery, Limited
HAMILTON.



Hudon & Orsali Limitée

EPICIERS EN GROS

Importateurs de VINS et LIQUEURS

SEULS AGENTS AU CANADA

Pour le célèbre "COGNAC"

LUCIEN FOUCAULD & Co.

HUILE D'OLIVE

ADOLPHE PUGET

Reconnue la meilleure au monde.



Qualité Vierge d'Aix :

" Supérieure.

" Surfine.

En Bouteilles caisses 12 litres brochées.

"	"	"	24½	"	"
"	"	"	12	Rondins.	
"	"	"	24½	"	"
"	"	"	48¼	"	"
"	"	"	96⅛	"	"
"	Estagnons	"	5	Gallons (Mesure Impériale).	
"	"	"	1	"	"
"	"	"	½	"	"
"	"	"	¼	"	"
"	"	"	⅛	"	"

Il est de votre intérêt de nous demander nos prix, avant d'aller ailleurs. Ecrivez-nous ou téléphonez-nous à nos frais : Main 4965.

259, rue St-Paul, Montréal.



Dans tout ménage on a besoin de **ARROWROOT!**

De jour en jour des centaines de gens apprennent les propriétés alimentaires étonnantes de l'Arrowroot St-Vincent.

A l'Exposition Nationale Canadienne, de Toronto,

Cet aliment populaire est présenté aux foules : on distribue des brochures explicatives contenant des recettes, etc. Ne manquez pas de mettre cet exhibit sur la liste de ceux que vous devez voir.

ST-VINCENT ARROWROOT

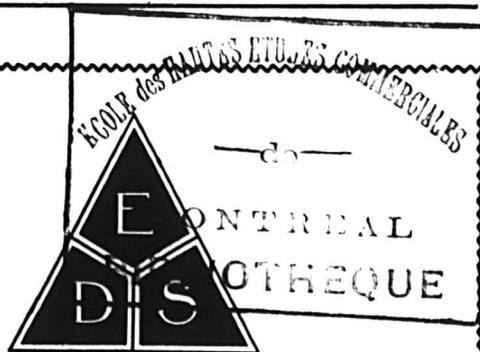
peut être employé de tant de manières exquises qu'on s'explique facilement sa popularité. La science médicale comble d'éloges l'Arrowroot St-Vincent comme mets pour les enfants et les invalides, car il est très fortifiant et facilement digéré. Vous n'avez qu'à faire savoir à votre clientèle, M. l'Épicier, que vous tenez l'Arrowroot St-Vincent et vous pouvez être sûr d'un débit constant. Il y a aussi beaucoup d'argent à gagner.

Ecrivez au Secrétaire pour renseignements et échantillons.

**ST. VINCENT ARROWROOT
Growers' and Exporters'
Association**

KINGSTOWN, ST. VINCENT, A. A.

AGENTS : Wallace Anderson,
49 rue Wellington, Toronto.
L. H. Millen, Hamilton, Can.



Vendez-vous du vrai catsup de tomates?

Vendre un vrai catsup, réellement de tomates, vous est décidément plus profitable que de vendre une marque douteuse. Quand vous vendez du catsup de qualité supérieure, les clients sont plus que satisfaits—ils mangent plus et achètent davantage.

Le Catsup E.D.S. est absolument pur. Fabriqué avec des tomates entières, mûres, saines, le meilleur sucre granulé. On n'y emploie ni couleur ni préservatifs.

Amenez votre clientèle à acheter des marchandises de qualité supérieure et votre commerce prospérera.



**E. D. SMITH & SON
LIMITED
WINONA, ONTARIO**

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



Les produits
de la

Marque



GAZELLE

sont de nouveau l'objet des
commentaires les plus flatteurs,
et cela en dépit d'une récolte
déficiente en fruits et légumes
de haute qualité.

La Marque "GAZELLE" a
toute la vogue et ne peut être
ignorée du marchand, soucieux
de plaire à ses clients.

Hudon, Hébert & Cie., Limitée

MONTREAL



La semaine dernière, nous avons vendu rien que dans Ontario

109,122 lbs. de "SALADA"

C'est plus que la moitié de tout le thé consommé, pendant cette période, dans Ontario.

Pendant la même semaine, nous avons vendu, dans la Province de Québec et les Provinces Maritimes.

40,134 lbs. de "SALADA"

Ceci représente quinze cents Caisses de thé et c'est la production d'une semaine, rien qu'au Canada.

En 1911 l'augmentation de nos ventes, relativement à 1910, s'est élevé à

1,090,589 lbs.

En 1910 l'augmentation de nos ventes, relativement à 1911, s'élevait à

1,223,637 lbs.

Cette année l'augmentation de nos ventes pendant les quarante-et-une premières semaines, relativement à la période correspondante de 1912, s'est élevée à

801,263 lbs.

Est-ce qu'une personne raisonnable peut mettre en doute la qualité de "SALADA"? Serait-il possible que les affaires sur le "SALADA" croissent de cette manière, après que ce thé a été soumis au public depuis vingt ans, si cette prospérité ne reposait pas sur une qualité supérieure?

Nous ne pouvons juger de l'avenir que par le passé.

"SALADA"

Ex Vapeur "FREMONA"

Nous avons, pour arriver dans quelques jours, un assortiment considérable et varié de FRUITS SECS, comprenant :

RAISINS VALENCE, Meilleures marques,

FINEST SELECTED et 4 CROWN LAYERS.

RAISINS DE TABLE, Bevan & Co.

Comprenant paquets (solitos) et vrac.

RAISINS DE CORINTHE, Nettoyés, Paquets et vrac.

RAISINS SULTANA, Nettoyés, Paquets et vrac.

FIGUES DE TABLE, Différentes qualités.

AMANDES TARRAGONES "Molles."

AVELINES DE SICILE (Filberts).

De San Francisco, Californie,

UN CHAR DE RAISINS EPEPINES

J. K. ARMSBY & CO.

Qualité "Fancy et "Choice" Paquets 16 oz

Nous recevrons en Octobre quantité d'autres FRUITS SECS de la CALIFORNIE.

**NOIX GRENOBLE "MAYETTE," CERNEAUX Nouvelle Récolte,
AMANDES ECALEES, Etc.**

UNE LIGNE INTERESSANTE.

**CITROUILLE en conserves,
2 livres.**

la douzaine 0.45.

FIGUES NATURELLES. Sacs environ 30 lbs. Le sac, \$1.25.

N'hésitez pas à nous confier vos commandes.

Nous avons l'assortiment.

SATISFACTION GARANTIE.

L. CHAPUT FILS & CIE, Limitée,

Epiciers en Gros et Importateurs.

2, 4, 6, 8, 12 et 15 Rue DeBroses,

MONTREAL.

FONDEE EN 1842.

NOS AGENCES

Notre importance au Canada, comme épiciers en gros, est démontrée par le nombre des agences importantes que nous contrôlons.

KUNKLEMAN & CO.	Reims	Champagne PIPER-HEIDSIECK
UNION CHAMPENOISE	(Epernay)	Champagne Cardinal
LES PETITS-FILS DE BOUVET LADUBAY	St-Hilaire, St-Florent	Champagne Duc de la Grange
PH. RICHARD	St-Jean d'Angely	Cognacs
MITCHELL BROS. & CO.	Glasgow	Scotch Whisky (Whisky Ecossais)
MITCHELL & CO. OF BELFAST, LTD.	Belfast	Irish Whisky (Whisky Irlandais)
J. P. WISER & SONS, LIMITED	Prescott	Whisky Canadien.
HERMAN JANSEN	Schiedam	Gin Gold Finch (Geneviève)
G. PIMS & CO.	Londres	Gin Old Tom (Geneviève)
DIEZ HERMANOS	Jerez de la Frontera	Sherry "Favorito"
MORIN, PERE & FILS	Nuits St-George	Vins de Bourgogne
COMPANIA VINICOLA DEL NORTE	Espagne	Clarets Espagnols
ETABLISSEMENT A. SARRAZIN	Dijon	Vin tonique Bacchus
FREDERICK KROTE	Coblentz	Vins du Rhin
GARRET & CIE	Malaga	Vins Malaga
E. BARTISSOL	Portugal	Vins de Port
REAL CAMPANIA VINICOLA	Portugal	Vins de Port
SOCIETE DES VINS DE BANYULS	Banyuls-sur-Mer	Vins de Banyuls-Bartissol
P. GARNIER	Enghien-les-Bains	Liqueurs Fines Françaises
FRED MILLER BREWING CO	Milwaukee	"High Life" Lager
FRED MILLER BREWING CO	Milwaukee	Extrait de Malt
W. E. JOHNSON & CO.	Liverpool	Bière Bass et Porter Stout
BELFAST MINERAL WATER	Belfast	Ginger Ale et Soda "Trayder"
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	Rochester, N. Y.	Jus de Pommes et de Raisins
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	Rochester, N. Y.	Vinaigre de Pommes
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	Rochester, N. Y.	Champagne de Pommes
BLANC & FILS	Valence-sur-Rhône	Pâtes Alimentaires
H. E. BOULLE & CIE	Marseille	Huile d'Olive Minerva
SOCIETE ANONYME "LE SOLEIL"	Malines	Conserves Alimentaires
FEYRET & PINSAN	Bordeaux	Produits Alimentaires
D. E. MILLIAU FILS	Marseille	Savon de Castille.
A. & L. LEUCHER	Paris	Champignons Lecourt
SOCIETE ANONYME DES USINES REMY	Louvain	Émpois de Riz Remy
A. DELOR & CIE	Bordeaux	Vins de Bordeaux rouges et blancs
CHATEAU ROBERT	Bassin de Vichy	Limonade "La Savoureuse"
CHATEAU ROBERT	Bassin de Vichy	Source Neptune
FENECH ARTELL & CO	Terragone	Vins de messe
		Sanctuaire et Vatican

CONSERVES CANADIENNES

NOTRE MARQUE
"VICTORIA"
 EST SANS RIVALE

Tomates 3 lbs., Blé d'Inde 3 lbs., Petits Pois, Fèves 3 lbs.,
 Haricots 2 lbs., Pêches 2 et 3 lbs, Fraises, Framboises-et
 Poires 2 lbs., Saumons et Sardines.

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE, 568 Rue St-Paul, MONTREAL

Tél. Main 3766

Du Français pour les Français

L'International Stock Food Co., traite bien le commerçant Canadien.

L'International Stock Food Co., Limited, de Toronto, manifeste ses égards pour ses clients Français en faisant éditer son Attrayant Livre de \$3,000 sur le Bétail, ses annonces, ses lettres et sa littérature en général en Français ainsi qu'en Anglais.

On répond aux lettres des clients Français, en se servant de leur langue. Ceci rend facile au Marchand de se créer des affaires donnant de bons profits au moyen de la

Nourriture "International" pour le Bétail et les Spécialités "International".

LISTE DES SPECIALITES

Nourriture "International" pour le Bétail
Nourriture pour la Volaille
Destructeur de Poux.
Guérison des maladies des Jeunes animaux.
Poudres Vermifuges.
Composé absorbant.
Liniment blanc Dan Patch
Remède contre le Souffle.
Huile curative de Pin Argenté.

Ils rapportent un bon profit au marchand et constituent réellement la ligne la plus profitable en leur genre car ils sont si connus et si intensivement annoncés !

Ecrivez pour avoir les prix faits aux marchands et pour obtenir tous détails.

International Stock Food Co., LIMITED
 TORONTO. Ont.



Meilleur que le Savon.

Snap est un savon—c'est mieux qu'un savon. Le savon nettoie la surface de la peau, mais remplit les pores, ce qui finalement endommage la chair. Snap nettoie les pores et rafraîchit la peau, la laissant propre et non endommagée.

C'EST MEILLEUR QU'UN SAVON.

Ayez-en un stock maintenant et vous verrez que cela vous rapportera de l'argent.

Snap Company, Limited
 MONTREAL

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère.



Que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros l'a.

CHURCH & DWIGHT
 Manufacturiers LIMITED
 MONTREAL

UN MESSAGE D'OUTREMER

Il n'y a pas de meilleure manufacture au monde, consacrée seulement à la production de Macaroni, et de pâtes de ce genre, que celle de Félix Codou, de Marseille, France. Toutes les améliorations modernes—scrupuleuse propreté—l'usine originelle a été agrandie plusieurs fois pour satisfaire à la demande sans cesse croissante des gens difficiles. Et les marchands qui tiennent les friandises de CODOU apprécient cette demande, car elle se traduit pour eux par des profits réguliers.

Le Macaroni, le Vermicelle, le Spaghetti, les lettres de fantaisie de

CODOU

sont les spécialités produites—chacune d'elles a une réputation nationale de haute qualité.

On n'emploie exclusivement que le Blé Russe de Taganrog—le blé qui donne les Meilleurs résultats—le blé qui répond particulièrement bien au but poursuivi. "CODOU"—c'est le nom auquel il faut penser quand on veut le meilleur.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,
 MONTREAL Agents TORONTO

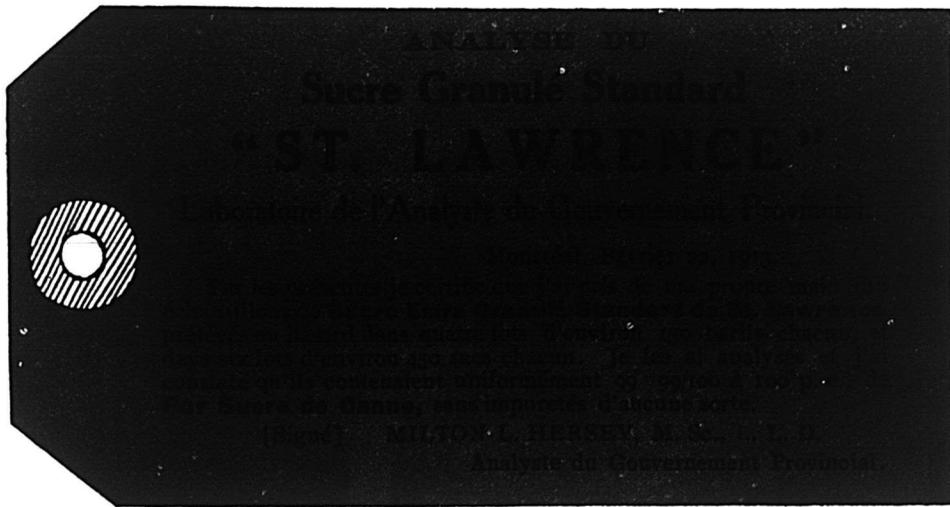
St. Lawrence

Le Sucre avec
trois grains
différents.

Le sucre qui
est toujours
uniforme.



Chaque Sac  porte un Coupon



C'est pourquoi vous obtenez ce que vous commandez et vos clients obtiennent ce qu'ils demandent.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, Limited, Montréal.

MIS EN PAQUETS
DE 5c 10c 25c
30c ET 35c.



En paquets
parchemin,
étain
et carton.

Les Premiers

Les biscuits Soda les plus légers et les plus croustillants qu'on fabrique. C'est le plus grand paquet, mis sur le marché, pour le prix. En fabriquant les biscuits de fantaisie de Crothers, on surveille avec beaucoup de soin tous les détails pour obtenir une qualité supérieure. Il en résulte un biscuit parfait.

Fabriqués par

W. J. Crothers & Co.
KINGSTON, ONT.



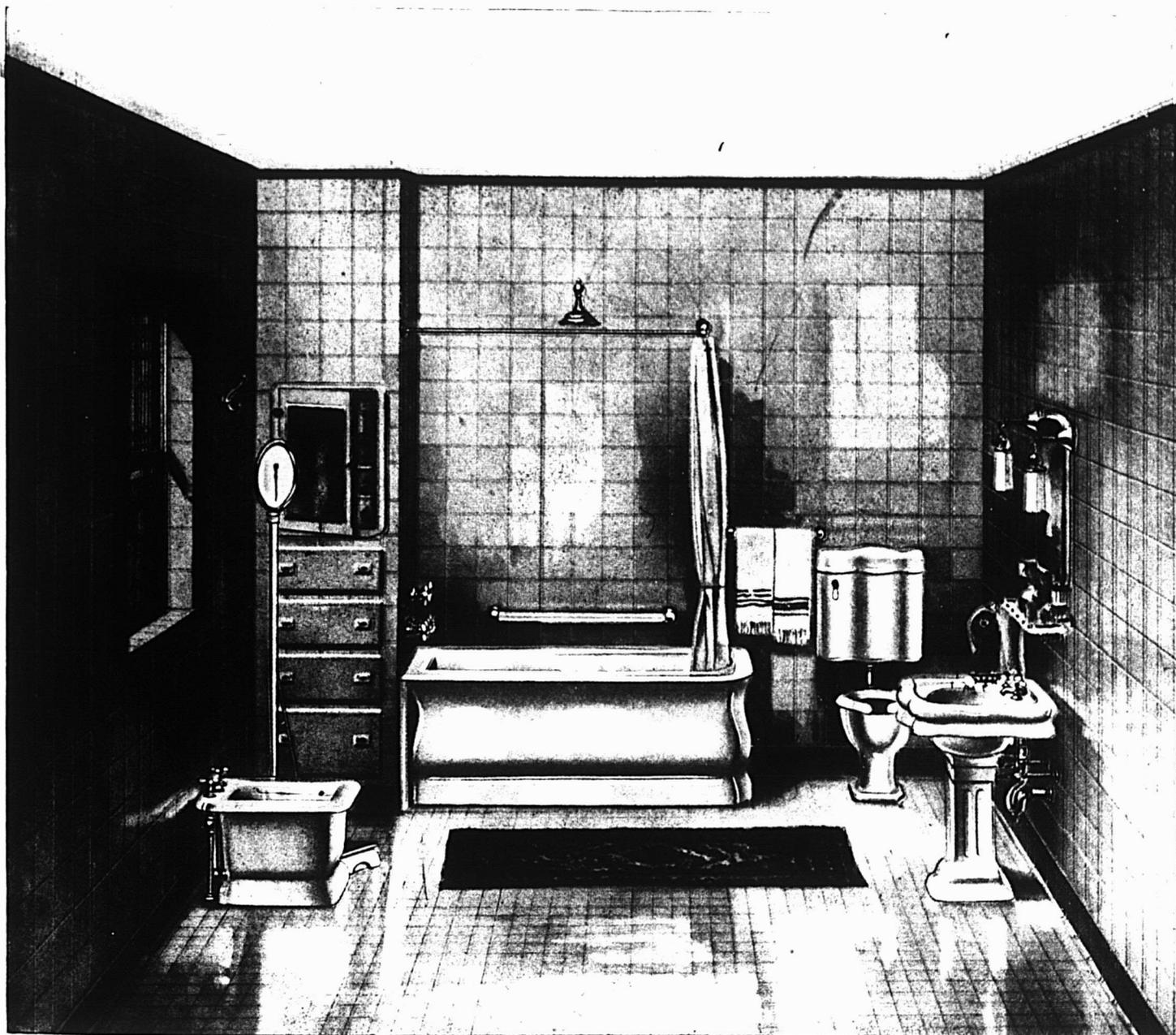
VOYEZ

Comme résultat d'une campagne spéciale—qui se poursuit—quelques-uns de nos meilleurs clients vont acheter quelque part soit du Savon Pur Richards soit du Quick-Naphtha Richards ou les deux.

Vous ne pouvez vous dispenser d'avoir une boîte au moins de l'un ou de l'autre.

Commandez-en aujourd'hui par l'intermédiaire de votre marchand en gros.

BUREAU A MONTREAL :
206, Edifice St-Nicholas.



Les Accessoires Hygiéniques Standard

FABRIQUÉS AU CANADA.

peuvent être fournis par n'importe quel marchand en gros de fournitures pour plombiers à Montréal, Québec et Ottawa.

Envoyez-nous six cents en timbres-poste pour avoir notre Brochure Illustrée sur la Chambre de Bain Moderne.

Standard Sanitary Mfg. Co., Limited
AVENUES ROYCE ET LANSDOWNE : : TORONTO.

T. C. Collins & Fils. Représentant à Montréal. 215, Edifice Coristine.



Les Produits de la Plus Grande Manufacture de Pickles du Canada

Comme nous achetons et produisons en grandes quantités, nous pouvons obtenir ce qu'il y a de mieux au marché des conserves en vinaigre — Nos Stations Salines dans les meilleures sections de production de l'Ontario reçoivent le premier choix des récoltes.

C'est ainsi que, grâce à ce grand système de production qui soutient les lignes "Sterling", nous pouvons vendre au marchand et le marchand peut vendre meilleur à ses clients ; en même temps il réalise un bon profit.

Les autres lignes "Sterling" sont le Catsup, les Sauces, le Chow-Chow, les Assaisonnements, les Confitures, les Extraits, le Vinaigre de Framboise, les Jus de Fruits, les Fruits Ecrasés, le Hachis, Mince meat, Etc

L'étalage des marchandises "Sterling Brand" est attrayant et attire le regard. De plus, ces marchandises font appel au goût quand on en a consommé une fois.

Etant donné que les fêtes de Noël sont proches, les marchands devraient emmagasiner un bon stock de MINCEMEAT "STERLING" — la friandise idéale pour Noël.

The T. A. Lytle Co., Limited
STERLING ROAD, TORONTO.

449 rue St-Paul, - Montréal.



Pickles Marque "Sterling"



Catsup aux Tomates Marque "Sterling"

BRITISH COLONIAL



FIRE INSURANCE COMPANY

ROYAL BUILDING 2 PLACE D'ARMES MONTREAL

Capital Autorisé - - - \$2,000,000.00

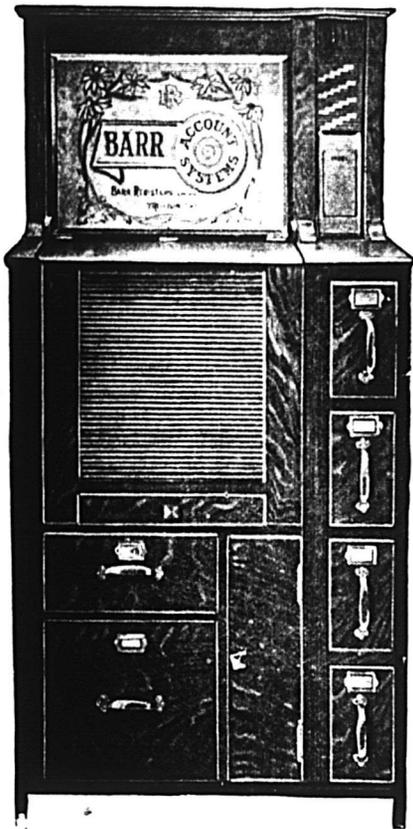
Actif au 31 Mai 1913 - \$1,034,810.27

Agents demandés pour les districts non représentés.

BUREAU EXECUTIF :

PRESIDENT,	-	-	Hon. C. E. Dubord.
VICE-PRESIDENT,	-	-	J. B. Morissette.
TRESORIER,	-	-	I. L. Lafleur.
Directeur-Gérant,	-	-	Théodore Meunier.
Aviser Légal,	-	-	J. E. E. Léonard.
Gérant,	-	-	H. W. Thomson.

Systeme de Comptabilité Barr



Le Plus Efficace et le Meilleur jusqu'à ce Jour.—Il n'y a Pas sur le Marché d'autre Systeme de Compte à Crédit, Rivalisant avec Celui-ci.—Laissez-nous vous le Prouver.

Les Fabricants du Systeme de Comptabilité Barr font cet avancé et peuvent en prouver le bien fondé par une démonstration qui satisfera n'importe quel marchand. Cette annonce remplira toute sa mission, si elle parvient à vous intéresser suffisamment pour que vous demandiez une démonstration.

**Découpez le Coupon
et Expédiez-le Aujourd'hui.**

**Pour
Le
Marchand
Qui
Tient
Des
Comptes.**

Le Systeme de Comptabilité Barr est le plus grand économisateur que vous puissiez introduire dans vos affaires.

Le Systeme de Comptabilité Barr est le plus simple et le plus rapide de nos jours.

Le Systeme de Comptabilité Barr a les caractéristiques exclusives qui le placent dans une classe à part et qui empêchent tout Systeme concurrent de le valoir à nombre de points de vue pour l'efficacité.

Le Systeme de Comptabilité Barr vous donne un rapport exact du compte de votre client à la minute même.—Il ne commet pas d'erreurs.—Ne cause pas de froissement.—Excite de bons sentiments parmi vos clients.—Augmente la clientèle et fait rentrer rapidement l'argent.

Le Systeme de Comptabilité Barr vous débarrassera d'une manière très efficace des longues heures et des risques de l'ancien système de comptabilité.

Barr Registers, Limited,
Trenton, Ont.

Messieurs:—Nous aimerions à nous faire expliquer le Systeme de Comptabilité Barr et à nous faire démontrer comment il nous fera épargner du temps et de l'argent.

Nom

Rue et Numéro

Ville Province

BARR REGISTERS

LIMITED

TRENTON . . . ONTARIO

Le Hâchis et les Plum Puddings de Wagstaffe

La Saison du
Hâchis (Mince-meat)
M. l'Épicier

Le Hâchis, (mince-meat), Plum Puddings, de l'Écorce d'Orange et de Citron coupée et égouttée, mélangée dans des boîtes en carton de 1 lb. et dans des Seaux, Garnis d'Or intérieurement, de 25 lb.

Le Hâchis, (mince-meat), est mis en pots, en verre de 1 lb, 2s, 5s, 7s et en Seaux, Garnis d'Or intérieurement, de 25 lb.

Les Plum Puddings sont mis en terrines de 1 lb, 2 lb. et 3 lb. Une douzaine à la caisse.



REPRÉSENTANTS:

W. L. Mackenzie & Cie,	-	Winnipeg, Man.
McKelvie & Stirrett,	-	Calgary, Alta.
Dominion Brokerage Cie.,	-	Edmonton, Alta.
Shallcross, Macaulay & Cie.,	-	Vancouver, B.C.
R. S. McIndoe,	-	Toronto, Ont.
Gordon Miller,	-	Montréal, Qué.
H. M. Wylie,	-	Halifax, N.S.



Longueur : 425 pieds Hauteur : 115 pieds. Profondeur : 120 pieds.
 Capacité : 200,000 BARRILS PAR AN.

Brasserie Frontenac

La plus belle, la plus vaste, la mieux aménagée du pays.

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

LA BRASSERIE FRONTENAC

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

La Bière Frontenac

l'égale des meilleures Bières importées.

La Bière Frontenac sera mise en vente le 21 octobre courant.

FRONTENAC BREWERIES LIMITED. - MONTREAL

MACHINERIE de CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme
jusqu'au Finissage.



**Systèmes Goodyear
pour
Cousu-Trépointe et
Cousu-Chausson**

**Machines "Consolidated"
à monter
d'après la
Méthode Manuelle**

**Presses
à découper les tiges
Modèle C.**

**Machines
Rapides
"Standard"
A visser les semelles**

**Machines Davey à
cheviller bois
avec
bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protégé-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer. "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimiter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

United Shoe Machinery Company of Canada

Montréal, Qué.

ARRETEZ !

Et Voyez le Cirage Imperméable

NUGGET

dont les qualités sont démontrées

HORS DE TOUT DOUTE.

EN VENTE PARTOUT.

The NUGGET POLISH COMPANY, LIMITED.

9, 11 et 13 DAVENPORT ROAD,

TORONTO, Ont.



Un poisson retiré de l'eau depuis cinq minutes

ne peut pas avoir une saveur marine plus réelle que les **Aliments Marins MARQUE BRUNSWICK.**

La saveur est conservée grâce à l'emploi des méthodes les plus récentes et les plus modernes de préparation et d'emballage —immédiatement après que le poisson est sorti de l'eau



Sardines à l'huile MARQUE BRUNSWICK

un de nos meilleurs articles, tient le premier rang parmi les sardines mises en conserves au Canada. Elles se vendent à un prix modéré et rapportent un bon profit.

Notre longue expérience et nos grandes usines modernes nous permettent de livrer nos aliments marins, aussi près de la perfection qu'il est possible.

Nos approvisionnements se composent des prises de premier choix des pêcheurs; ces prises sont faites dans le voisinage de nos usines

Connus et appréciés dans tout le Canada.

NOS ARTICLES SE VENDANT LE MIEUX

¼ Sardines à l'huile
Finnan Haddies

¼ Sardines à la moutarde
Hareng sauce tomate

Hareng salé et fumé
Peignes (clams) et Pétoncles (scallops)

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

AGENTS :

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

GILLETT'S LYE



Epiciers : Quand vos clients demandent de la "Lessive" ils entendent la Lessive de Gillett et toute tentative de leur substituer une marque "tout aussi bonne" peut vous causer la perte d'un bon client. "La Lessive de Gillett dévore la crasse". Elle la consume absolument! Elle ne la "Secoue pas", ni ne la "Chasse", ni ne la met "En fuite", ni rien de ce que font certains de ses soi-disant rivaux "tout aussi bons". La Lessive de Gillett est la Lessive d'Origine et la Meilleure du Canada. Refusez les substituts. Ils ne donnent jamais satisfaction.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

Additions,
Soustractions,
Divisions
et Multiplications.

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE. DALTON

12 Edifice Coristine

MONTREAL

Telephone: MAIN 1346

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à
Montréal, Stratford, Winnipeg,
Vancouver.

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

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

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

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

LE HACHIS DE CLARK

N'est-ce pas à peu près le moment, M. l'Épicier, de commencer à vous préparer à votre commerce de hachis ?

Le Hachis de Clark est prêt à servir

et

les produits de Clark sont prêts pour vos affaires

On n'emploie dans sa préparation, que des fruits et des épices de premier choix. Garanti absolument pur.

Mis en pots en verre. Une grandeur seulement.

En boîtes de fer-blanc cachetées hermétiquement, grandeurs No 1, 2, 3, 4 et 5.

En seaux, caisses et barils de 5, 10, 25, 45, 85 et 300 livres.

Vos clients en veulent.
Cela vous rapporte d'en vendre.

W. Clark = Montréal

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

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

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir inscrivez-vous au "Prêt Immobilier, Limitée," qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement. Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le "Prêt Immobilier, Limitée" sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

BON COMMIS DEMANDÉ

On demande un bon commis épicier, très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants

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



Baker's

, C o c c o a

and

Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par

WALTER BAKER & CO., Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successors de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON.
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

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

PURE MARMELADE
D'ORANGE

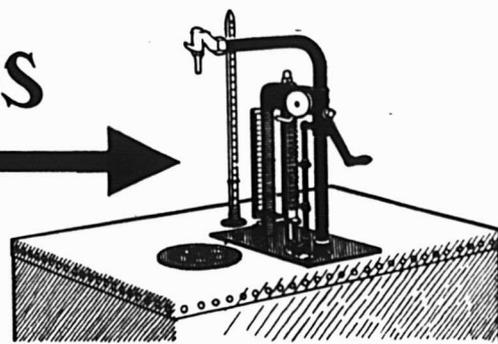
UPTON

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

Ne demandez pas plus à votre publicité qu'elle ne peut vous donner. Son action est limitée de même que son rendement.



Avez-vous assez d'huile en mains



L'épicier qui possède un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser**, pour l'huile, peut, à 20 pieds de distance, en jetant un coup d'œil sur l'indicateur flottant, se rendre compte de la quantité d'huile qu'il a en mains. Lorsque le réservoir est rempli, l'indicateur lui montre combien il a reçu d'huile, de sorte qu'on ne peut pas surcharger. Au fur et à mesure qu'il vend de l'huile à ses clients, le calculateur fait la note tout comme le font les balances calculatrices, et la soupape automatique arrête l'écoulement de l'huile du moment qu'il cesse de pomper; de sorte qu'il n'y a pas d'épanchement d'huile entraînant la perte ou des dommages aux autres articles. Procurez-vous un **Appareil Bowser**, faites cesser l'incertitude, et **Faites un Profit sur chaque vente d'Huile.**

Adresser-nous une carte postale demandant notre **Brochure Gratuite** contenant tous les détails. Nous répondrons à toutes vos questions sur la manière de tenir l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, INC.,

66-68 AVENUE FRAZER, - - TORONTO, Ontario.

ETABLIE EN 1885

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

Bureaux en toutes villes et représentants partout.

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduits à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec, etc.

N'ONT PAS D'EGALES.

Les OLIVES CLUB HOUSE

Les leaders en fait de

VENTES, DE QUALITE, DE POPULARITE.

Fruits Espagnols choisis,
mis en flacon au Canada,
par une maison Canadienne,
pour les Canadiens,



Votre clientèle exige le meilleur,

La Marque CLUB HOUSE

Mise en flacons par

Gorman, Eckert & Co., Ltd.

LONDON, - - ONTARIO.

Agents de vente pour l'Ouest

MASON & HICKEY

WINNIPEG.





LE SIROP Marque CROWN

Votre Epicier le Vend.

Ceci est l'Affiche de la Marque Crown.

Remarquez l'expression joyeuse de la figure du petit garçon--- il sait que la "Marque Crown" est bonne pour lui, en raison de sa pureté, de sa saveur et qu'elle réchauffe pendant ces temps plus frais.

Rendez heureux les enfants de vos clients --- recommandez la "Marque Crown" aux mères qui entrent dans votre magasin.

The Canada Starch Co., Limited.

Manufacturiers des Marques EDWARDSBURG.

MONTREAL

TORONTO

CARDINAL

BRANTFORD

CALGARY

VANCOUVER



Dans tout commerce

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



Essences culinaires de Jonas.

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

Essences culinaires de Jonas

Manufacturées par

Henri Jonas & Cie., Montréal.

Un article de saison

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

Vernis Militaire de Jonas?

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

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

389 et 391, RUE ST-PAUL, . . . MONTREAL.

Saindoux Composé

LAING'S

**Reconnu comme le meilleur
sur le marché.**

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

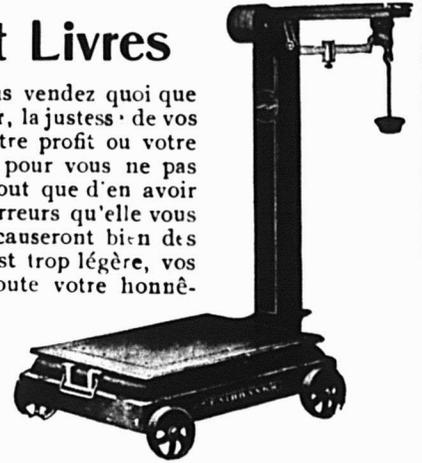
Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

Profits et Livres

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



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

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

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.

444, rue St-Jacques, MONTREAL.

VOYAGEUR

Un voyageur ayant une très bonne clientèle dans le commerce de farine et provisions, désire une position dans une maison bien recommandée.

S'adresser à

JOS. P . . .

Poste Restante.

Ste-Flavie, Station

P. Q.

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

**Le goût du public pour le Thé
a été, depuis dix ans, per-
verti par l'imposition de Thés
colorés et adultérés, de toutes
descriptions.**

**Le Japon donne au public
des Thés réellement purs.**

UNE AUTRE RAISON

Pour laquelle vous devriez employer

Les Sacs Continental pour Epicerie.

Non seulement nos Sacs sont antiseptiques et ont les fonds les plus parfaits qu'on ait jamais manufacturés mais ils sont comptés au moyen du plus récent mécanisme spécial, ce qui assure le total complet et le nombre maximum de sacs parfaits dans chaque paquet.

Si votre marchand en gros ne tient les **SACS CONTINENTAL**, n'en acceptez pas d'autres mais envoyez vos commandes aux

DISTRIBUTEURS :

ONTARIO—The Continental Bag and Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods and Co, Hamilton.
MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN—Walter Woods and Co., Winnipeg.
ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON—Thomas Flannagan, Upper Water St. Halifax.
NOUVEAU BRUNSWICK—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.
COLOMBIE ANGLAISE—Smith, Davidson & Wright Ltd, Vancouver.
PROVINCE DE QUEBEC—The Continental Bag & Paper Co. Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.

The Continental Bag & Paper Co., Ltd.

SEULS MANUFACTURIERS

OTTAWA,

CANADA.



Oui, Madame,

Le Sel

WINDSOR

est le meilleur

SEL DE TABLE

que nous tenions.

LE NOM DE FAIRBANK GARANTIT LE SAVON



LE SAVON FAIRY

LA QUALITE DU SAVON FAIRY. On ne saurait faire un meilleur savon ; vos clients ne peuvent acheter une meilleure qualité pour quatre fois le 5 cents qu'il leur coûte.

LA PUBLICITE DU SAVON FAIRY. La publicité intensive qui aide la vente de tous les produits de Fairbank a fait connaître le morceau de savon ovale pur, blanc, doux et flottant, de toutes les femmes universellement.

LA VENTE DU SAVON FAIRY. Grâce à l'heureuse combinaison de qualité exceptionnelle et de publicité intensive, tout ce que vous avez à faire c'est d'installer le SAVON FAIRY bien en vue pour vous assurer une source de profits constants découlant de la vente régulière à des clients satisfaits.

“Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?”

The N. K. Fairbank Company Limited.

MONTREAL.

AUX CULTIVATEURS

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

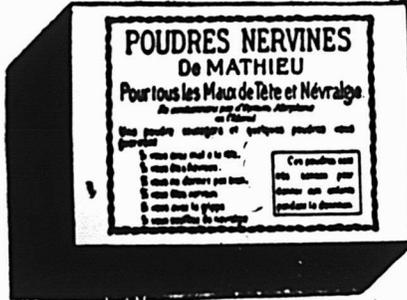
MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement a-t-elle aux marchands qui tiennent

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



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

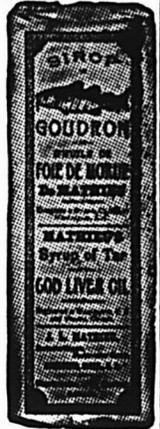
LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

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

Nom
De
(Nom de la maison de commerce).
Rue
Ville et village
Province



St. Lawrence Sugar

Le meilleur sucre fabriqué avec du sucre de canne pur à 100 %.
Avez-vous tenu nos sacs en coton de 20 lbs et de 25 lbs? Des paquets propres et commodes.

CHARBON

Anthracite et Bitumineux.

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

GEORGE HALL COAL CO.

OF CANADA, LIMITED.

126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL.

Courroies Spéciales

Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,

Limited

351, rue St-Jacques,
MONTREAL

Tél. Main 4904-4905 et 7248

“BLACK KNIGHT”

POLI POUR POÊLES



Prêt à employer, pas de saleté,
Brillant et Durable.

Il se recommande de lui-même
à chaque ménagère.

Jouez un bon tour à vos clients en étalant ce poli
dans vos vitrines et sur vos comptoirs
comme souvenir.

MANUFACTURÉ PAR

THE F. F. DALLEY CO., LIMITED

FABRICANTS DES CIRAGES “2 DANS 1”

G

Commandez votre approvisionnement d'hiver “ MAINTENANT ”.

G

Emmagasinez maintenant les boissons de Gurd “LES MEILLEURES”.



LE GINGER ALE SEC DE GURD

est maintenant un article qu'on peut se procurer—A base d'eau distillée, claire, salubre, légère et de "haute qualité" à tous égards

L'EAU CALEDONIA DE GURD—LE NECTAR DE POMME DE GURD—LE GINGER ALE DE GURD

L'EAU DE SELTZ SURCARBONATÉE DE GURD

sont demandés d'un océan à l'autre.

ÉCRIVEZ POUR AVOIR UNE LISTE DE PRIX.

BUVEZ DES LIQUEURS DE GURD VOUS-MÊME

Les premières médailles à Paris France ; à Londres, Angleterre à Chicago, Montréal, Ottawa, etc.

G

Charles Gurd & Co., Limited, Montréal, Qué.

G

Au Commerce :

Si vous êtes mécontent soit de la QUALITÉ soit de la QUANTITÉ des Marchandises en
Conserves que vous avez emmagasinées, ne perdez pas de vue que les marchandises de la

MARQUE ESSEX

sont de la toute première qualité et quand vous achetez des articles de cette marque, vous êtes toujours sûr
d'obtenir une livraison de 100 p.c.

Demandez Nos Prix.

Puis demandez Nos Marchandises.

Ensuite Vous obtiendrez les Résultats.

THE ESSEX CANNING & PRESERVING CO., Limited.

=

=

Essex, Ontario.

PANIERS et MANNES en OSIER

LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX
ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.

Assortiment complet des Célèbres Bros-
ses et Balais de BOECKH. Nous
sommes heureux d'exhiber un assortiment
très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix
des Lignes se Vendant le Mieux.

Venez, Ecrivez ou Téléphonnez pour
avoir notre Liste de Prix.

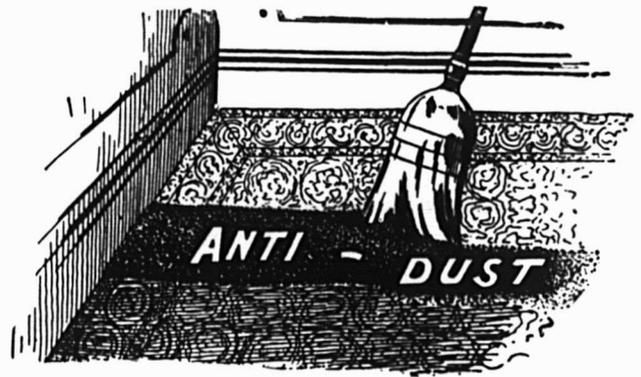
The Harold E. Smith Sales Co.

Agents de Ventes et Distributeurs

130, RUE CRAIG EST

(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)

MONTREAL



Nous annonçons pour vous.

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole
des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et
vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété
de Canadiens-français et est employée par

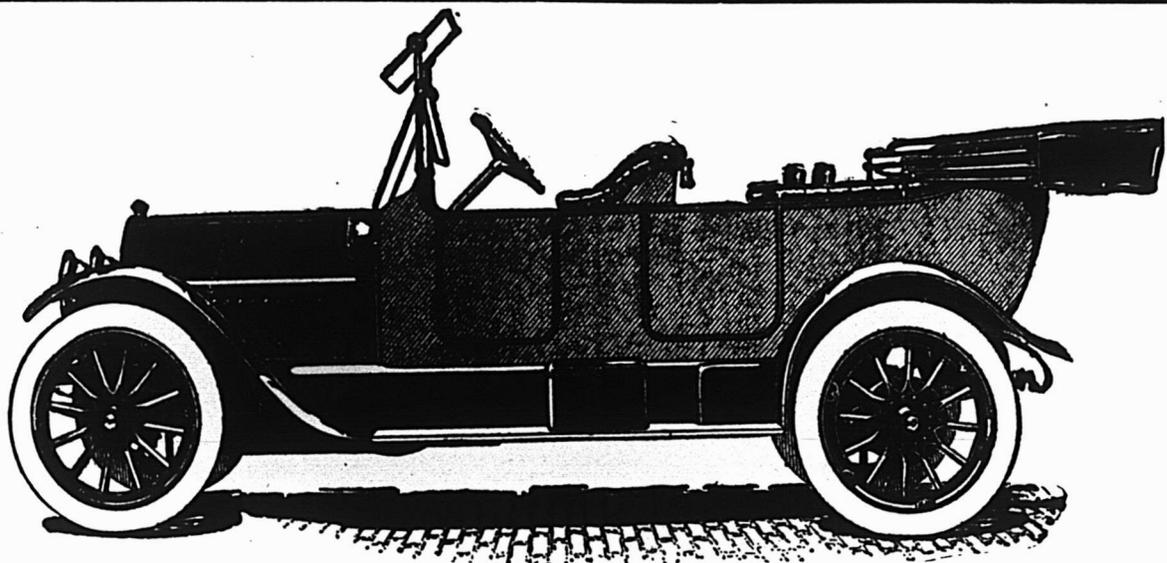
CHACUN, PARTOUT.

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

The Sapho M'fg Co., Limited.

MONTREAL



OCCASION

Automobile "Panhard-Levasseur," en bon état, (self starter)—7 personnes, carrosserie
double phaéton—Équipement complet. A coûté \$10,000. Vendra à sacrifice pour
argent comptant.

S'adresser à

J. W. HARDING,

Edifice Canada Life Assurance Co.,

189 Rue St-Jacques, MONTREAL.

LE POISSON et les HUITRES

Pêche peu abondante, le poisson est plus cher sur les côtes de l'Atlantique.

Le tarif n'aura probablement pas d'effets immédiats sur les prix élevés au Canada — Des affaires splendides sur les huitres.

MONTREAL

On vend de plus en plus d'huitres et le mois d'octobre a été un bon mois à ce point de vue. On ne sait pas si le tarif des Etats-Unis aura une influence d'ici à quelque temps sur les prix du poisson. Les prix sont élevés dans l'Est. En ce moment les prix d'ici sont à peu près les mêmes que ceux de Boston; cependant, dès que les prix du Canada seront inférieurs à ceux de Boston, il se produira inévitablement un plus fort mouvement d'importation.

Poisson frais—

Bluefish, la lb.....	0 15	0 16
Carpe, boîtes de 100 lb, la lb.....	0 10	0 11
Morue, marché, caisses 250 lb, la lb.....	0 05	
Doré, caisses de 100 et 150 lb, la lb.....	0 11	0 12
Carrelets, la lb.....	0 06	0 07
Cuisses de grenouilles, grandes, la lb.....	0 50	
Cuisses de grenouilles, petites, la lb.....	0 25	
Egrefin, la lb.....	0 05	0 06
Helbut, la lb.....	0 12	0 13
Hareng, par 100, grands.....	3 00	
Maquereau, poisson de 1½ lb, chacun.....	0 15	0 16
Perche, préparée, la lb.....	0 09	0 10
Brochet préparé, la lb.....	0 08	0 09
Saumon, C. A., la lb.....	0 13	0 15
Saumon Gaspé la lb.....	0 18	0 20
Filets de morue, la lb.....	0 07	
Eperlans, la lb.....	0 12	
Espadons, la lb.....	0 09	0 10
Truite de ruisseau, la lb.....	0 20	
Truite de lac, la lb.....	0 11	0 12
Tortues, petites, la lb.....	0 15	
Lavaret blanc, la lb.....	0 12	0 13

Mollusques, frais—

Peignes (clams) le baril.....	7 00	
Chair de Crabe, le gal.....	2 50	
Homards, vivants, la lb.....	0 30	
Homards, ébouillantés, la lb.....	0 32	
Huitres, en vrac, "standard", le gallon \$1.50; Choisis.....	1 80	
Huitres (solid meat), "standard", le gallon \$1.80; Choisis.....	2 00	
Huitres, Cape Cod, en écailles.....	9 00	
Huitres, Malpecques, en écailles.....	10 00	12 00
Periwinkles, le boisseau.....	2 50	
Salicoques, le gal.....	2 00	
Coquilles de St-Jacques, le gal.....	2 75	
Crevettes, le gal.....	2 00	

Poisson gelé—

Egrefin, la lb.....	0 04	0 05
Hareng, les 100 lb.....	1 05	
Brochet, la lb.....	0 50	
Eperlans, fantaisie, la lb.....	0 12	0 06
Eperlans, No 1, la lb.....	0 08	0 13

Saumon, fantaisie, printemps, la lb.....	0 14	0 15
Saumon, de Gaspé, la lb.....	0 15	0 16
Saumon, Qualla, la lb.....	0 07½	0 08
Lavaret blanc, la lb.....	0 07	0 10

Poisson préparé—

Poisson sans arêtes, boîtes de 20 lb.....	0 06	0 07
Morue, sans arêtes, boîtes de 20 lb, blocs de 2 lb.....	0 07	0 08
Morue, pure, boîte de 3 lb, la lb.....	0 15	
Morue, fragments sans arêtes, boîte de 30 lb, la lb.....	0 10	
Morue, hâché, la boîte de 2 douz.....	1 80	
Morue, écorchée, caisse de 100 lb.....	6 00	
Morue, séchée, caisse de 100 lb.....	6 50	
"Pollock", séché, caisse de 100 lb.....	6 00	

Poisson salé et en marinade—

Morue, verte, ordinaire, par 200 lb, le bar.....	9 00	
Morue, verte, "white napes", par 200 lb, le bar.....	9 50	10 00
Egrefin, No 1 vert, par 200 lb.....	6 00	7 00
Hareng, N.E., par ½ bar.....	3 00	
Hareng, N.E., par bar.....	5 50	
Hareng, Hollande, le petit baril 75c. par ½ baril, \$5.00 à \$6.00 le baril.....	9 00	10 00
Hareng, Labrador ¼ baril 3.25 le baril.....	5 75	
Hareng, Ecossais, le petit baril de 12 lb., net \$1.25 \$1.35; ½ bar.....	7 00	
Maquereau, No. 1 à cuvier de 20 lb. \$1.75. ¼ baril \$7.00 le baril.....	16 00	
Saumon, Labrador ¼ baril \$8.00 à \$9.00 le baril.....	15 00	16 00
Truite des lacs, en petits barils.....	7 00	

A TORONTO

Les marchands en gros sont d'avis que le nouveau tarif des Etats-Unis aura pour effet d'augmenter la demande, de l'autre côté de la frontière, pour l'helbut et le saumon de mer, et expliquent ainsi la hausse des prix. La truite saumonée continue à arriver en grande abondance des lacs de l'intérieur.

Huitres. — La situation est à peu près la même que la semaine précédente; la demande est soutenue; les approvisionnements réguliers et de très bonne qualité. On s'attend à des commandes très importantes à l'approche de la semaine des huitres, du 25 au 30 courant. Les marchands en gros et en détail attendent avec intérêt de voir les effets de la campagne internationale. Les prix sont inchangés.

Poisson gelé—

Frai d'aloise, poids 3 lb. chacun..	1 00	1 25
Lavaret blanc, la lb.....	0 10	

Poisson frais pris—

Egrefin, la lb.....	0 06½	0 07
Helbut, la lb.....	0 11	0 12
Hareng, la lb.....	0 05	0 08
Maquereau, pesant 1½—3 lb. chac.	0 15	0 25
Brocheton, jaune, la lb.....	0 12	
Brochet, la lb.....	0 06	0 08
Saumon C. A., la lb.....	0 15	0 16
Filets de morue, la lb.....	0 09	
Truite, la lb.....	0 11	0 12
Lavaret blanc, la lb.....	0 12	

Poisson fumé—

Carrelets.....	0 08	
Filets d'egrefin.....	0 12	
Egrefins Finlandais, la lb.....	0 08	
Saumons nouveaux, boîte de 40 et 50 lb.....	1 30	
Hareng Digby, la boîte.....	0 09	

Poisson préparé—

Morue, desséchée sur toast.....	0 07½	
Morue, filets.....	0 08½	
Morue, Imperial paq. de 25 lb.....	0 07½	

Poisson salé et en marinade—

Hareng, Hollande, nouveau—		
Laités.....	0 85	
Mélangés.....	0 80	
Hareng, Labrador, le baril.....	6 50	
Hareng, de mer, par seaux.....	1 25	1 50
Maquereau, leseau.....	2 25	

Huitres—

New-York le gal.....	2 00	
Extra selects, le gal.....	1 90	1 95
Non choisies, le gal.....	1 65	1 75
En écailles, le baril.....	8 00	8 50

ST-JEAN

Poissons et huitres. — La saison de pêche sur les côtes du Nouveau-Brunswick a été à peu près dans la moyenne. Les prises ont été plus importantes que d'habitude, au début de la saison, mais au-dessous de la moyenne vers la fin.

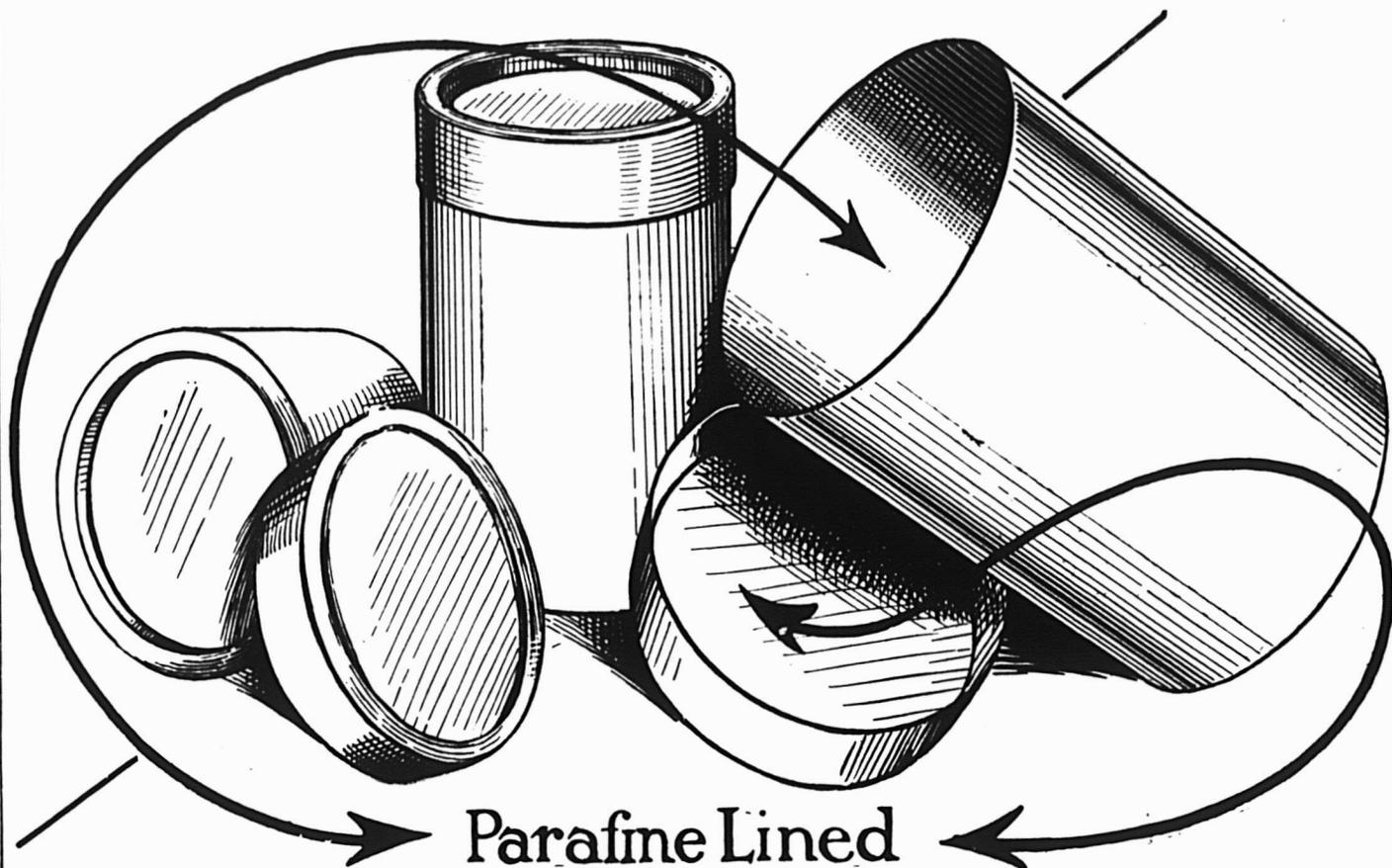
Dans presque tous les restaurants on a élevé de 10c à 15c le prix de tous les "clam chowders".

HALIFAX

Le poisson. — Pendant la dernière semaine le temps a été défavorable à la pêche. Les arrivages de poisson frais ont été relativement faibles. L'helbut est rare. L'espadon est assez abondant, mais se vend mal ici.

Les bons harengs salés sont rares. On met en vente des quantités de petits harengs, mais ce genre ne plaît guère.

RÉSOLU



“THE EMPIRE”

**Assure le maniement sûr et hygiénique des
Huitres et Marchandises Liquides**

par sa construction unique, qui empêche l'écoulement du contenu, quelle que soit la position du contenant—même s'il est sens dessus dessous.

Le récipient “Empire” empêche le gaspillage provenant de la surmesure ; élimine la perte résultant du renversement du contenu et la détérioration des autres marchandises. Il empêche d'avoir l'embarras de risquer de salir avec des liquides les vêtements de vos clients. Vous pouvez l'envelopper comme une boîte de saumon.

Ces seaux sont mis dans des boîtes en carton puis dans des caisses à claire-voie. Les prix comprennent les cartons et caisses F.O.B. à la manufacture, à Sombra, Ontario, et sont les suivants :

Demi-chopines	\$12.00 le mille
Chopines	14 00 “
Pintes	16.00 “

Connecticut Oyster Company

AGENTS EXCLUSIFS DE VENTE

50 RUE JARVIS, TORONTO

Avez-vous jamais vu des marchands, des épiceries, des restaurants et des magasins vendre des marchandises liquides de toutes sortes, telles que les mélasses, les sirops, les vinaigres, les pickles ?

Vous n'avez-vous jamais arrêté à considérer les fautes de mesure dans le commerce ? Si vous ne l'avez pas fait, on peut vous assurer que vous remplissez le petit seau à huîtres ordinaire (en croyant que c'est là une mesure exacte) et que vous vendez par là le meilleur de vos profits sur toutes les marchandises que vous vendez dans ces petits seaux, car presque tous les clients contiennent bien plus que ne le demande la mesure — plus que vous n'en recevez quand vous achetez. Vous avez eu aussi des ennuis pour la livraison des huîtres, des légumes et des marchandises liquides dans ces seaux, en verre ou en poterie.

Leurs contenus ont été renversés ou brisés et non-seulement ils ont même gâté leurs autres marchandises dans le panier ; ils ont taché, souillé, dehors, les vêtements de votre client, tandis qu'il emportait ces marchandises chez lui, ce qui vous ont causé des ennuis à vous comme à d'autres. En plus de l'inconfort et du gaspillage, les seaux, de l'ancien système, sont antihygiéniques.

Vous êtes-vous jamais arrêté à penser aux dangers de vos seaux que tous les seaux sont protégés, sauf celui que vous allez employer. Ce seau est exposé à toute la poussière et la saleté de votre établissement. La capsule du "EMPIRE" est ajustée à la machine, à la manufacture et n'est pas retirée jusqu'à ce qu'on ait besoin d'emplir. L'EMPIRE est doublé en paraffine et absolument hygiénique dans tous les sens du terme. L'hygiène devrait être le "mot d'ordre" de tous les commerçants.

Connecticut Glass Bottle Company

AGENTS EXCLUSIFS DE VENTE

50, RUE JARVIS,

TORONTO

LA CLAUSE SUSPENSIVE

Est déclarée illégale par la Cour Suprême

Un jugement qui intéresse hautement tout le Commerce de Liqueurs

La Cour Suprême vient de rendre dans une cause de M. Paul L. Turgeon, ès-qualité, contre M. F. X. St-Charles, ès-nom et ès-qualité, une décision qui est de la plus haute importance pour tous ceux qui sont engagés dans le commerce de liqueurs, gros ou détail.

Il s'agissait de faire prononcer les tribunaux sur la légalité de la fameuse Clause Suspensive.

En 1906, MM. St-Charles et Paquette cédaient par contrat notarié à M. Jos. Coderre un restaurant licencié sis au No. 24 Craig Est, pour le prix de \$11,500.

La vente était conditionnelle et contenait la clause suivante :

“Faute par M. Coderre d'observer toutes les conditions qu'il a ci-dessus assumées, ou faute par lui de payer, trente jours après échéance, un seul des versements qu'il s'est ci-dessus engagé de payer, MM. St-Charles et F. Paquette auront le droit de reprendre possession immédiate du dit fonds de commerce de restaurant licencié, avec accessoires, tel que ci-haut défini, comprenant la licence pour la vente des liqueurs spiritueuses attachée au dit fonds de commerce et les renouvellements de cette licence, avec le droit d'avoir telle licence transportée au nom de toute personne désignée par eux, et ce, sans être tenus de donner aucun avis à cette fin à M. Coderre, ni d'user d'aucuns procédés judiciaires, ni de donner aucune indemnité à M. Coderre, les sommes d'argent jusqu'alors payées par ce dernier devant demeurer la propriété de MM. Paquette et St-Charles et de M. Thibault, à titre de dommages-intérêts liquidés, étant spécialement convenu que le présent contrat est fait sujet à la condition suspensive que tout ce que cédé et transporté ici, demeure et demeurera la propriété de MM. St-Charles et Paquette jusqu'à ce qu'ils n'aient été intégralement payés du prix qui forme la considération du présent contrat, ce contrat n'étant qu'une promesse de vente et les parties étant d'accord pour convenir que l'article 1478 du Code Civil de la Province de Québec, n'aura pas lieu de s'appliquer ici.”

La légalité de cette clause fut confirmée successivement par la Cour Supérieure et la Cour d'Appel.

Toutefois, l'Hon. M. Archambault, juge en chef de la Cour d'Appel, avait présenté l'observation suivante, lors du jugement :

“Je dois dire que la question du droit de négocier une licence pour la vente des liqueurs spiritueuses, en est une qui n'est pas absolument sans difficultés dans mon opinion.

Mais nous avons une jurisprudence qui existe depuis plusieurs années sur cette question.

Le gouvernement semble avoir accepté cette jurisprudence, puisqu'il n'a pas jugé à propos d'amender la loi depuis qu'elle a été interprétée par les tribunaux dans le sens de l'existence du droit de transport.

Des transactions ont eu lieu sur la foi de cette interprétation de la loi.

Je ne croirai pas notre Cour justifiable, dans les circonstances, de changer la jurisprudence établie.

Si un tribunal plus élevé donnait une interprétation différente à la loi, j'accepterais, pour ma part, la nouvelle interprétation sans aucune répugnance. Il y aurait beaucoup à dire en faveur de la prétention de l'appelant sur ce point.”

Or, une dépêche d'Ottawa annonce que le Cour Suprême a cassé les arrêts de la Cour Supérieure et de la Cour d'Appel et statué que la clause suspensive est illégale et que la licence, engagée dans ce litige appartenait bel et bien à M. Jos. Coderre, en dépit des dispositions de la clause citée plus haut.

NOUVELLES CHARTES.

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

“Roediger and Quarch, Limited,” pour préparer, teindre, tanner, nettoyer et arranger des fourrures, peaux, cuirs de tous genres. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

“La Compagnie des Pouvoirs d'Eau Valleyfield. Limitée,” pour faire des affaires comme compagnie d'éclairage, chauffage et de force motrice. Capital-actions, \$1,000,000, à Salaberry de Valleyfield.

“Quebec Development Company, Limited,” pour acheter, acquérir, louer, exploiter des pouvoirs d'eau, etc. Capital-actions, \$2,500,000, à Montréal.

“Simplex Construction Company, Limited,” pour faire des affaires de construction générale, etc. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

“Scroggie Furniture Company, Limited,” pour faire des affaires comme manufacturiers d'ameublements, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

“Valois Lands, Limited,” pour faire des affaires comme agents d'immeubles et financiers. Capital-actions, \$90,000, à Montréal.

“The Pierson Gas Producer Plant Co., Limited,” pour importer, fabriquer et installer des gazogènes “Pierson” avec moteur et toutes machines, accessoires, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

“Biens-Fonds Saint-Léonard, Limitée,” pour faire le commerce d'immeubles ou de biens immobiliers, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, VENDREDI, 24 OCTOBRE 1913. VOL. XLVI — No 43.

La Province de Québec

La plus ancienne province de la confédération canadienne est à la vérité la porte d'entrée du Dominion. Elle s'étend sur les deux rives du majestueux Saint-Laurent, sur une distance de près de mille milles, depuis Blanc Sablon à l'entrée du détroit de Belle Isle, à l'est, jusqu'au lac Témiscamingue à l'ouest. Son territoire est borné au nord par la Baie d'Hudson, et au sud par la frontière américaine. La province de Québec est la première du Canada comme ancienneté, elle fut aussi la première colonisée; mais elle est la seconde au point de vue de la superficie et de la population. Seule la Colombie Britannique est plus étendue que la province de Québec dont la population n'est dépassée que par celle de la province d'Ontario.

Baignée par les eaux de l'Atlantique et traversée entièrement par le fleuve Saint-Laurent, la province de Québec possède tous les avantages d'un pays à la fois maritime et d'intérieur. Non seulement elle renferme les plus grandes villes et la métropole commerciale du Canada, mais ses grandes rivières et ses ports magnifiques, sont en quelque sorte comme les portiques de cette immense partie du Dominion qui s'étend d'au-delà les provinces maritimes dans l'extrême est, et à l'ouest jusqu'aux Montagnes Rocheuses et l'océan Pacifique. C'est elle qui, par conséquent, fournit la plus grande partie du commerce intérieur et extérieur du Canada, et la multiplicité de ses ressources variées la placent au premier rang dans la confédération canadienne.

Richesse naturelle.

Le sol de la province de Québec est d'une très grande fertilité et s'adapte à tous les genres de culture; ses forêts presque inépuisables de bois à pulpe et de commerce constituent une richesse. Ses ressources minières relativement peu développées; ses abondantes rivières, ses lacs et ses pouvoirs hydrauliques; ses pêcheries marines et rivières qui comptent parmi les meilleures du monde; ses attractions sportives sans égales; la salubrité de son climat; la diversité et le pittoresque de ses paysages; la vaste étendue de ses terres inoccupées et bien faites pour attirer des millions de colons industriels, tout cela et ses mines inépuisables de richesses naturelles lui ouvrent un horizon de progrès et de grandeur.

Si l'on ajoute à ces avantages la proximité des marchés anglais et américain; son système de gouvernement autonome, d'éducation et de lois qui assurent la protection de la vie et de la propriété, on peu dire que la province de Québec est une véritable Terre Promise, se prêtant admirablement au placement de capitaux, aux entreprises commerciales et industrielles, en même temps qu'elle ouvre un champ très vaste à l'énergie des immigrants, lesquels pourraient aller beaucoup plus loin et faire beaucoup moins bien.

La proximité de Québec par rapport à l'Europe, n'est pas la moindre de ses recommandations. Notre province est plus rapprochée de l'Angleterre, de

l'Écosse et de l'Irlande que toutes les autres colonies de l'Empire Britannique et ses communications avec la mère-patrie sont plus fréquentes et plus directes.

Le climat de la province de Québec est le plus salubre qui soit connu, et les médecins de toutes les parties de l'Amérique envoient leurs patients tuberculeux au sanatorium de Ste-Agathe, dans les montagnes au nord de Montréal, ou à celui de Lac Édouard, à 100 milles au nord de la ville de Québec.

Durant les quatre mois les plus froids de l'année, la moyenne de la température est de 15 degrés Fahrenheit en décembre, 10 en janvier, de 10 à 15 en février, et de 20 à 25 en mars. Il arrive quelques fois que le mercure descende à 20 ou 30 degrés au-dessous de zéro; mais l'atmosphère est tellement sec qu'on en est à peine incommodé.

L'épaisse couche de neige sert à protéger l'herbe et les grains semés l'automne, contre les gelées, et tout comme en Angleterre, les tulippes et les safrans restés en terre durant tout l'hiver, montrent hardiment leurs pousses vertes aussitôt que le printemps a fait disparaître la neige.

La rapidité de la végétation est tout bonnement merveilleuse. Les pois et les fèves mûrissent dans les six semaines de la semence des graines. Au mois de mai, le thermomètre marque souvent 70 degrés et davantage. A Québec, au commencement du mois de juin 1911, le mercure s'est maintenu à 80 durant plusieurs jours, et cette température s'établissait en permanence pour tout le mois d'août.

Dans les grands centres agricoles de la province, non seulement dans les Cantons de l'Est, qui touchent aux États-Unis au sud du St-Laurent, et qui sont surnommés "les jardins de la province", mais aussi dans les nouveaux cantons du nord, défrichés tout récemment, le sol est d'une richesse extraordinaire.

L'Agriculture.

Les grains de toutes sortes donnent d'excellents rendements. L'avoine, le foin et les patates fournissent d'abondantes récoltes.

Il n'est peut-être pas surprenant que les merveilleux progrès du Nord-Ouest canadien depuis une vingtaine d'années, aient laissé dans l'ombre les récents développements des ressources naturelles dans les provinces de l'Est, et relégué au second plan — dans une certaine mesure — les magnifiques possibilités de la plus ancienne partie de la Puissance. La province de Québec est peut-être celle qui a le plus souffert de cet état de choses. Toutefois, depuis quelques années, depuis dix ans surtout, elle a fait des efforts soutenus pour reprendre sa place. Son développement agricole minier, laitier et manufacturier a dépassé toutes les prévisions, et, lorsque seront publiés les chiffres du recensement agricole, commercial et industriel, il y aura des surprises très agréables. Il est admis que le

rendement total de l'industrie laitière de Québec représente trente millions de dollars. Ses différentes variétés de beurre ont obtenu les premiers prix dans les concours internationaux, et, sur le marché de Montréal, son fromage commande les prix les plus élevés aux exportateurs en Europe. Les melons cultivés en plein air dans le district de Montréal se vendent à des prix variant de deux à cinq dollars dans les restaurants de New-York, et les pommes de la province de Québec trouvent prenant aux plus hauts prix, soit en Angleterre, soit aux États-Unis.

Les jardins maraichers fleurissent près des villes, surtout dans les environs de Montréal et de Québec. Dans ces districts, comme dans celui des Cantons de l'Est, on compte de nombreux vergers où de grandes quantités de pommes, de poires, de cerises et autres fruits sont produites chaque année. Le district de Québec est celui où l'on trouve le plus grand nombre de riches vergers. On y cultive aussi avec succès la betterave et le navet de Suède, dont la demande augmente de jour en jour sur les grands marchés de Montréal et de Québec.

Dans plusieurs comtés de la province, on a fait un succès de la culture du tabac; les principaux comtés producteurs sont Montcalm et Joliette.

La Colonisation.

De l'énorme étendue de terre propre à l'agriculture, dans la province de Québec, plus de six millions et quart d'acres sont déjà arpentés et subdivisés en lots de ferme ouverts à la colonisation. Les terres sont pour ainsi dire données aux colons de bonne foi, car ils peuvent les obtenir à des prix variant de 20 cents à 60 cents l'acre, et en lots de 100 acres chacun. De sorte que le plus pauvre des colons peut toujours espérer devenir propriétaire d'un ou plusieurs lots. Un cinquième seulement du prix d'achat est payable au comptant; la balance est payable en quatre versements annuels. Il y a bien aussi quelques conditions à remplir, mais elles sont des plus faciles. Il faut que le colon construise dans les 18 mois une maison d'habitation mesurant au moins 20 pieds par 16 pieds, et l'occupe jusqu'à ce que les lettres-patentes soient émises, cinq ans après l'achat, auquel temps le colon devra avoir défriché et mis en culture 15 acres de terrain, et érigé une petite grange et une étable. Avant l'émission des lettres-patentes, le colon n'a pas le droit de vendre d'autre bois que celui abattu en défrichant. Beaucoup de colons ayant pris des terres selon cette méthode, sont aujourd'hui parmi les fermiers les plus à l'aise de la province. Des fermes en partie ou entièrement libérées, avec ou sans bétail, avec ou sans bâtiments, peuvent être acquises par de nouveaux colons, les vendeurs ayant en vue de s'établir dans d'autres districts. Dans deux provinces seulement du Dominion, on trouve des fermes plus avantageuses que

celles de la province de Québec. L'annuaire du Canada dit toutefois que, si la moyenne des terres agricoles du Canada est évaluée à \$38.50 l'acre, celles de la province de Québec sont cotées à \$42.50.

Les Cantons de l'Est.

Le sol, dans les Cantons de l'Est, est généralement fertile et facile à dégager. Les céréales et les légumes donnent de forts rendements. Grâce aussi aux accidents de terrain, et aux nombreux cours d'eau formés par les lacs, les rivières et les ruisseaux, les Cantons de l'Est possèdent non seulement d'excellents moyens d'irrigation pour les fermes, mais aussi, et en plusieurs endroits, de puissants pouvoirs hydrauliques. Plusieurs de ces derniers sont déjà utilisés pour des scieries et autres établissements industriels.

Les Cantons possèdent encore de superbes pâturages. De fait, on y pratique l'élevage et exploite l'industrie laitière sur une grande échelle, deux occupations qui ont amené l'aisance, et quelquefois la richesse des intéressés.

Le bétail se vend depuis \$20 jusqu'à \$50 par tête; les chevaux, depuis \$100 jusqu'à \$150; les moutons, depuis \$4 jusqu'à \$6. Les prix des instruments aratoires varient comme suit: charrues, de \$13 à \$16; moissonneuses-lieuses, de \$110 à \$140; faucheuses, de \$60 à \$80; rateaux à chevaux, de \$25 à \$30; charrettes, de \$20 à \$60.

Le gouvernement fait de grands efforts pour promouvoir les intérêts de l'agriculture. Chaque comté a sa société d'agriculture qui reçoit une allocation annuelle de \$600 à \$700. La contribution annuelle de chaque membre est fixée à \$1.00 seulement. Le gouvernement paye encore des conférenciers agricoles; achète des animaux de race pour l'élevage et des graines de semence; tient des expositions, des concours de labour, etc.

L'industrie laitière est devenue l'une des principales occupations des fermiers de la province de Québec; elle est tellement rémunératrice, que bon nombre d'agriculteurs ne cultivent plus que juste ce qu'il faut pour leurs propres besoins, et leurs champs ne sont plus que des pâturages.

Industries.

Depuis 1901, il a été impossible d'obtenir une évaluation complète des industries établies dans les diverses provinces du Dominion, mais celle que contient le recensement de 1911 démontrera à l'évidence que, si la province de Québec n'est pas la première de la confédération au point de vue industriel, elle suit de près la province d'Ontario.

Le recensement de 1901 donnait aux industries de Québec une valeur de \$158,287,994, mais, au cours de la dernière décennie, leur progression a été phénoménale.

Il serait presque impossible de trouver une population plus heureuse et plus prospère que celle de la province de Québec.

L'histoire de sa formidable puissance est vieille de quinze ans à peine, mais elle a déjà opéré une véritable révolution dans le monde industriel. Disposant des forces incommensurables que le génie de l'homme est parvenu à diriger à son gré, la "houille blanche", puisque c'est ainsi que l'on désigne le pouvoir hydraulique, est destinée à détrôner et remplacer le charbon noir caché dans les entrailles de la terre. Sur son concurrent, il a un avantage très marqué: celui d'être beaucoup plus économique. Sa supériorité s'est surtout affirmée lorsqu'il a été démontré que l'énergie produite par la force hydraulique, pouvait se transporter à d'immenses distances sans éprouver aucune perte appréciable. De ce moment, son triomphe fut assuré, et les résultats ont, depuis, démontré que les petites, comme les grandes industries, ne sauraient plus s'en dispenser.

Il est vrai que l'Europe a été la première à reconnaître l'utilité de ces sources d'énergie si longtemps négligées; mais l'Amérique, et le Canada en particulier, plus abondamment favorisé sous ce rapport que le vieux monde, n'a pas été lent à emboîter le pas et à expérimenter la nouvelle découverte.

Au Canada, où l'on trouve les plus belles forêts du monde, et plus particulièrement l'admirable région d'épinettes, la limite forestière n'est déterminée que par la frontière géographique du pays lui-même. Pour sa part, la province de Québec possède plus de deux cent millions d'acres de concessions forestières, dont la plus grande superficie est boisée d'épinette noire, que l'on considère comme le meilleur bois pour la fabrication de la pulpe et du papier en général. Maintenant, pour liquider toute cette immense richesse; pour convertir ce bois en pulpe et en papier; pour éclairer nos villes et nos districts ruraux; en un mot, pour produire rapidement et à bon marché, nous avons besoin d'un agent d'une puissance énorme, et cet agent, nous l'avons trouvé et nous l'utilisons.

Les premières tentatives n'ont pas manqué de rencontrer bien des obstacles. Mais la science aidant, les efforts répétés et soutenus ont fini par tout aplanir et les difficultés ont été surmontées. La nature, qui avait semé, avec tant de prodigalité sur notre sol, ces forces inespérées, s'est vue puissamment secondée, et de partout dans le pays ont surgi ces immenses usines maintenant mues par des filets d'eau s'échappant du sommet des montagnes, ou découlant de puissants rapides.

Vu l'immensité du pays, dont certaines parties n'ont pas encore été suffisamment explorées, il n'a pas été possible, jusqu'ici, de déterminer exactement la valeur ou la capacité des forces réunies de tous les pouvoirs hydrauliques du Canada. Nous avons néanmoins des données suffisantes pour nous permettre

d'affirmer sans crainte qu'aucun autre pays au monde ne possède un corps aussi imposant de forces actives. On n'a qu'à consulter la carte géographique pour s'en rendre compte.

Si, aux États-Unis, les grands fleuves comme le Mississipi, le Missouri et l'Ohio ne possèdent pas de puissance hydrauliques, parce qu'ils coulent sur des lits presque uniformes, au Canada c'est tout le contraire qui existe.

Le St-Laurent et ses tributaires, de même que la plupart des autres rivières courant de l'est à l'ouest, sont brisés par des rapides et d'imposantes cataractes. Depuis le détroit de Belle-Isle jusqu'à Montréal, et de là, en remontant le St-Laurent, les tributaires de ce dernier et ceux de l'Ottawa passant dans la région des Monts Laurentides, sont élevés de 1,000 à 1,800 pieds au-dessus du niveau de la mer, et, dans de nombreux cas, ces rivières ont leur chute principale tout près de leur embouchure.

On estime que, dans son ensemble, le St-Laurent renferme une puissance pouvant développer 10,000,000 de chevaux.

Il y a quelques années, le Board of Trade d'Ottawa avait organisé une exploration dans le but de faire déterminer la puissance des forces hydrauliques de la rivière Ottawa et de ses tributaires. Les explorateurs affirmèrent que, dans un rayon de 50 milles, l'Outaouais et ses tributaires pouvaient développer une force égale à près de 900,000 chevaux.

Les remarquables ressources forestières de la province de Québec.

Une étroite bande de terre s'étendant du bas St-Laurent jusqu'au Lac Témiskaming et d'une largeur moyenne de moins de cinq milles représente approximativement la partie habitée de la province de Québec au nord de la rivière St-Laurent sur cette même bande, la plus grande longueur, de beaucoup est d'une largeur de moins d'un mille et à des certaines de milles en dessous de Québec les seuls vestiges d'habitation sont quelques petits groupes isolés de baraques. Mais pendant des vingtaines de milles les forêts commencent juste au bord de l'eau. La plus grande partie de l'étendue peuplée est située de Québec à Ottawa; dans la seule ville de Montréal, il y a le quart de la population de toute la province. On peut de plus remarquer que même dans la plus vieille région agricole, entre Québec et Montréal, la bande cultivée n'est au plus que d'une largeur d'environ quarante milles.

Au nord et au-delà de cette bande mince, s'étendent sur des centaines de milles vers la Baie James et l'Ungava les plus grandes forêts de sapins du monde. De fait, on a déjà déclaré, avec autorité, que si ses forêts étaient bien entretenues et protégées, la province de Québec est capable de fournir par an cinq millions de tonnes de papier; ce qui représente plus que la moitié de la demande du monde entier. On

peut ressentir une vive satisfaction du fait que le défrichement se poursuit depuis plus de cent ans le long de l'Ottawa, du St-Maurice et du Saguenay, on n'a pas encore remarqué le manque de bois dans aucune de ces régions, bien que depuis quatre ou cinq ans l'alarme ait été jetée d'une manière si persistante que le citoyen est devenu en général d'un pessimisme terrible en ce qui concerne ses vues au sujet des forêts de ce pays. Naturellement, un tel effet est très salubre, car l'agitation produite a eu pour effet d'empêcher bien des incendies désastreux.

Bien que des étendues considérables de forêts de la province de Québec aient été dévastées par le feu de temps à autre, les procédés de replantation naturelle des arbres ont maintenu à une proportion relativement basse l'étendue dévastée. En plus des étendues ravagées par le feu, il y a naturellement des marécages et des tourbières, mais il n'y a pas lieu de s'alarmer quand on publie des déclarations suivant lesquelles un tiers du nord de Québec et d'Ontario n'est pas boisé ni productif. Des conditions de ce genre ont toujours existé dans les forêts les mieux connues du sud de ces deux provinces et personne ne s'est indûment alarmé, car la croissance sur les bonnes étendues contrebalance suffisamment le tiers appelé improductif. Même en admettant qu'un tiers des forêts du nord n'est pas boisé, l'énorme étendue des parties bien boisées remplirait d'étonnement n'importe quel marchand de bois. Mais l'expert en forêts qui n'a pas le temps ou l'énergie de quitter son canot ou sa voiture pour s'enfoncer, loin des rivières et chemins de fer, dans les forêts, n'a absolument pas le droit de formuler une opinion sur les forêts de la province de Québec, car les parties avoisinant les voies ferrées ont eu plus ou moins à souffrir de la négligence et du feu et les experts en forêts devraient savoir que le bon bois ne pousse jamais près des bords d'une rivière, sauf dans les localités bien abritées.

Il y a des centaines de milles carrés de la "zone d'argile", maintenant bien connue du nord de Québec et d'Ontario. Cette zone comprend certaines des parties les plus boisées de toute la province, qui peut être considérée comme plus convenable pour l'élevage du bétail que n'importe quelle autre partie du Canada, car sur un arpent dans cette région il poussera plus de foin que sur n'importe quels deux arpents dans l'Ouest canadien.

Dans Québec, la "zone d'argile" est pénétrée par le G. T. P. et s'étend à plusieurs milles de chaque côté de la voie; elle s'étend depuis la frontière de l'ouest jusqu'à Bell River, soit sur une distance de 140 milles. Il y a fort à faire pour défricher la terre pour la culture, mais dès qu'un bon marché aura été créé pour le bois de charpente et le bois de pulpe, on peut s'attendre à un énorme influx de colons et de grandes étendues vont être cultivées. En plus de la zone d'argile, qui va du Labrador à l'Abitibi et de la Rivière Principale de l'Est au Saint-Laurent, on traverse pendant

des mois en canot et en voiture dans toutes les directions des forêts vierges, des lacs, des rivières et de puissantes chutes d'eau. Nombre de ces lacs et rivières sont navigables et fournissent des voies de communication naturelles pour le développement économique. Ce qu'on peut considérer aujourd'hui comme des forêts de sapins riches et permanentes s'étend dans la Réserve Forestière d'Ottawa, près du St-Maurice et du Saguenay et particulièrement dans la région du Péribonca Supérieur, de la Réserve du Saguenay. De ces vastes régions une petite partie seulement des forêts du Saguenay peut être livrée à l'agriculture, les autres sont absolument impropres à l'agriculture, bien qu'idéales pour l'arboriculture. Il faut remarquer cependant que les forêts de la zone septentrionale d'arctique sont tout aussi épaisses que les réserves forestières qui se trouvent sur les versants du St-Laurent. Mais puisque la terre est si propre à la culture, on ne peut pas considérer les forêts comme permanentes.

A deux cent cinquante milles au nord de la zone de l'argile se trouve l'East Maine River, qui prend sa source dans le sud de l'Ungava et va se jeter à l'ouest dans la Baie James.

Au nord de l'East Main River il n'y a pas de bois de charpente de valeur. Ce qu'il y a de mieux dans cette région ce sont des sapins rabougris dans les vallées. Mais au sud, dans la région Mistassini, les conifères continuent à être assez hauts et d'une certaine valeur jusque dans les environs des lacs Mettagami, Waswanipi et de la rivière Chibougamoo; dans ces régions le sapin, jusqu'à cent cinquante milles au nord du Grand Tronc Pacifique, atteint, ainsi que le balsamier, une bonne taille et cela même jusqu'à une distance de quarante milles du G. T. P.

Toute cette région boisée du nord de Québec est très bien arrosée et les travaux de déboisement pour la partie qui se trouve au sud du chemin de fer sont simples, mais au nord, le fait que les cours d'eau se déversent vers la baie James et s'éloignent de la voie ferrée, empêche d'exploiter d'une manière profitable cette partie du pays tant qu'il n'y aura pas d'embranchements, vers le nord, descendant les vallées des grandes rivières, telles que le Nottaway et le Harricana vers la baie James.

Dans toute la région au nord de la région élevée qui sépare le versant de la Baie James de celui du St-Laurent, il n'y a pratiquement pas de pin blanc, mais juste au sud de la région élevée du Haut Ottawa, avec des milliers de milles carrés de forêt vierge, il y a d'énormes quantités de pin blanc et de pin rouge de première qualité qu'on pourra exploiter quand les voies ferrées seront installées; les ressources en bois de pulpe et en force hydraulique de cette même région sont énormes. Même dans la vallée inférieure de l'Ottawa, le long des rivières telles que la Noire, la Coulonge, la Gatineau et la Lièvre, on a à peine diminué, après cinquante ans de travaux de déboisement, aux ressources de la région en fait de bois de pulpe. On

peut en dire autant de la région du St-Maurice, mais à la source de cette rivière il y a une large étendue brûlée qui, bien que se couvrant rapidement de sapins, ne produira pas suffisamment d'ici au moins soixante années.

Le long des rivières de moindre importance se jetant dans le St-Laurent, entre le St-Maurice et l'Ottawa, il y a des limites à bois à quatre heures de voyage de la ville de Montréal qui, en raison de leur proximité de la métropole, sont certainement, comme richesse, les plus étonnantes. Il y a maintenant de vastes régions très boisées, avec du pin blanc de deuxième croissance, excellent, mesurant jusqu'à 15 pieds de diamètre à une hauteur de 60 pieds, et du sapin de première qualité mesurant de 10 à 12 pouces en hauteur. Le rapport est en général de 40 de ces sapins par arpent. A l'est du St-Maurice, au sud de la région élevée, séparant le St-Laurent de la Baie James et s'étendant jusque vers la rivière Manicouagan, qui se jette dans le St-Laurent, il y a une étendue, y compris les forêts du Saguenay, de plus de 75,000 milles carrés dans laquelle les pertes provenant d'une région brûlée ou autrement improductive sont minima. Même à la source de la Péribonca, de la Bersimis et de la Manicouagan, à 250 milles du lac St-Jean, la quantité et la qualité du sapin est insurpassée dans n'importe quelle région de la province de Québec. Comme il n'y a jamais eu de coup de hache donné dans la majeure partie de ces 75,000 milles carrés, on peut se former une idée de la richesse forestière de cette région. Dans certaines parties de ces forêts le rapport est de 40 cordes de bois de pulpe par arpent.

A partir de la rivière Manicouagan jusqu'à la côte du Labrador, à l'est, les conditions se modifient cependant. On ne trouve plus le sapin que dans les vallées des rivières; ce sapin est de la même grosseur et de la même qualité que dans l'ouest de la province. Un coup d'oeil sur la carte montrera cependant que le long de la rive nord du St-Laurent, sur une distance de 50 à 75 milles, la multiplicité des rivières forme des vallées et constitue des conditions favorables pour une grande production de sapin et de balsamier. La quantité de bois de pulpe le long de ces rivières est énorme. De fait, le long de presque toutes les rivières au nord jusqu'à la rivière Hamilton, il y a dans les vallées étroites du bois de sapin d'une longueur de 60 à 70 pieds et de 10 pouces de diamètre au haut. Mais ces conditions n'existent que jusqu'à une distance de deux ou trois milles à partir des bords de la rivière et souvent moitié moins, car les vallées sont très encaissées. C'est pourquoi en parlant des limites à bois du Labrador, quoiqu'il s'agisse d'étendues de centaines de milles carrés, il faut bien se souvenir du fait que la surface boisée est très restreinte. De plus, le fait que nombre de ces rivières du Labrador et de la Côte Nord se jettent précipitamment dans le golfe du St-Laurent, empêche qu'on exploite les forêts avoisinantes de ces

rivières avec profit, car on ne peut retirer les billots de bois à l'embouchure des dites rivières.

La colonisation de l'île d'Anticosti.

On a annoncé, il y a quelques temps, la mort de M. Henri Menier, le grand industriel français.

A ce propos, rappelons à nos lecteurs cette belle histoire qui leur fut contée jadis, qui enchanta les imaginations, et qui fut une tentative à la fois singulièrement hardie et curieusement pratique — l'expérience l'a prouvé — de M. Henri Menier.

Donc, il y aura bientôt vingt ans, M. Henri Menier acheta une île : c'était Anticosti, dans l'estuaire du Saint-Laurent, à la porte de ce Canada, jadis terre française, et qui garde si religieusement le souvenir français. Avec ses cinq cent trente milles carrés, Anticosti était plus grande qu'un département de France. Mais si elle était inexplorée presque depuis que Jacques Cartier l'avait découverte au seizième siècle, et quasi déserte, puisque quelques pêcheurs misérables l'habitaient seuls, elle était boisée, riche, baignée d'un climat favorable. Bientôt le cargo boat "Savoy" partait du Hâvre, emportant dans ses flancs tous les bagages de Robinsons modernes : fusils, charrues, outils, boîtes de conserves, provisions en sacs, palissades, poutres, mobilier, embarcations, et jusqu'à un chemin de fer à voie étroite.

Le pavillon de M. Henri Menier flotta sur Anticosti. Et depuis, jour par jour, son plan admirable de colonisation a été appliqué, la colonie a grandi, et là-

bas, près des brumes, une petite terre, française de cœur et d'intelligence, connaît la richesse. Soumise au code civil canadien, on peut dire qu'Anticosti ne connaissait que la bienveillante dictature de M. Henri Menier et les lois qu'il lui avait données. C'était une terre libre, mais fermée à toute invasion. On n'abordait point sans une autorisation spéciale. Et tout habitant s'engageait à ne point boire d'alcool, à ne point chasser.

Peu à peu, au milieu de la forêt s'éleva un petit village. D'année en année, on bâtit une église, des hôpitaux, des écoles, des usines. On défrichait, on construisait des routes. Un port était organisé que le "Savoy" reliait à la terre.

Et aujourd'hui, à l'heure où son fondateur disparaît, Anticosti est en pleine prospérité. La forêt est pénétrée par un chemin de fer : vingt-cinq kilomètres de voies ferrées sont construits. Les arbres abattus sont achetés par les États-Unis, mais déjà des usines fonctionnent sur place pour transformer le bois en pulpe à papier, et le papier sur lequel ces lignes sont imprimées vient peut-être d'Anticosti.

Cette exploitation des forêts n'est elle-même qu'une des ressources de la colonie ; il faut ajouter l'agriculture, l'élevage, la pêche. Et par exemple, M. H. Menier a installé une homarderie modèle, qui pêche et met en boîtes 500,000 homards par an. Et l'admirable organisation de l'île d'Anticosti assure à sa colonie l'avenir de prospérité que son fondateur rêvait pour elle.

LE CANADA

Tous ceux qui ont visité l'exposition de Gand ont été frappés du succès obtenu par le Canada, dont le pavillon attire tout spécialement la foule. Cette affluence s'explique et elle est parfaitement justifiée, car tout est réussi dans l'enceinte réservée au Dominion pour flatter les yeux et exciter l'intérêt. Jamais on n'a vu autant de fruits d'or et de pourpre réunis et présentés avec plus d'art. Les pommes du Canada rappellent celles des Hespérides et pourraient les remplacer. Elles forment des montagnes aux couleurs chaudes et variées. C'est réellement une féerie pour les yeux.

En face des fruits, s'étale la faune si riche de l'Amérique septentrionale, avec les plus belles fourrures. Là encore, l'art est associé à la nature pour mettre en valeur les produits du pays. Comme enseignement on ne peut faire mieux et c'est là une véritable leçon de choses pour les pays surpeuplés du vieux monde. Le goût français n'a pas abandonné

cette terre méconnue et délaissée par ceux qui l'avaient conquise. Si l'on y joint le sens pratique des anglosaxons, qui la possèdent depuis plus d'un siècle, on aura une idée très exacte de ce magnifique territoire où ne manquent que les habitants, car les arpents de neige peuvent en recevoir par millions encore.

Il ne sera certainement pas inutile de placer à côté de cet exposé quelques considérations économiques dont l'Europe peut faire son profit.

Le Canada, en effet, couvre un espace immense au nord des États-Unis dont il a l'étendue. Sa superficie est de 9,324,106 kilomètres carrés, à peu près celle de l'Europe. D'un océan à l'autre la distance est de 6,000 kilomètres.

Néanmoins, le Canada est très peu peuplé. Il n'a pas un habitant par kilomètre carré, puisque sa population totale est à peine supérieure à 7 millions d'habitants.

Depuis quelques années, l'augmentation est con-

sidérable : mais, pendant tout le dix-neuvième siècle, le Canada a été presque complètement négligé. Son turbulent et actif voisin lui a certainement fait grand tort, en absorbant par millions le flot des émigrants envoyés par l'Europe. Maintenant le courant est, sinon détourné, tout au moins divisé.

Une partie des colons est venue du vieux monde, mais il faut bien reconnaître que ce renfort est encore très faible. La masse va dans l'autre hémisphère et peuple l'Argentine après le Brésil. Nous ne devons pas nous en étonner, car le Canada a une réputation des plus médiocres. Pour le vulgaire c'est toujours la neige qu'on y voit le plus, quoique la partie sud du Canada soit sous la même latitude que le nord de l'Espagne et de l'Italie, au-dessous de la France. Au nord, c'est la hauteur de la Norvège; mais la côte ouest est réchauffée par les courants du Pacifique, et Vancouver est fertile en primeurs. On compare son climat, pour la douceur, à celui des Îles Britanniques.

L'agriculture est la grande industrie du pays et elle n'en est qu'à ses débuts, car les surfaces incultes et cependant fertiles sont immenses. Pour les mettre en valeur, il faut des bras et des moyens de transport. Or, depuis dix ans, la population a augmenté de plus de 25 pour cent et la ligne du Canadian Pacific, qui traverse tout le pays, de l'Ouest à l'Est, a un réseau total de 25,000 kil. La Compagnie qui l'exploite possède 75 vapeurs, 1,637 locomotives, 2,007 wagons de voyageurs et 52,602 wagons de marchandises.

En une année, il a passé sur ce merveilleux réseau 12 millions de voyageurs, 111,169,000 boisseaux de grains, 8,469,000 livres de farine, et 5,759,000 tonnes de produits manufacturés. Les importations et exportations représentent une somme totale de 3 milliards $\frac{1}{2}$. Ce mouvement d'affaires a été favorisé par trente banques dont l'actif a triplé depuis dix ans. L'épargne privée s'élève à 306 millions, soit à 757 fr. 50 par habitant. C'est le chiffre le plus haut que l'on constate dans le monde. Et cependant le Canada ne manque pas d'initiative ni même d'audace. L'industrie y est très active.

La fabrication des machines agricoles, des chaussures, du beurre, du fromage, du matériel des chemins de fer, etc., s'y développe sans cesse. Mais l'agriculture grandit plus encore et, depuis dix années, elle a marché à pas de géant. Les chiffres suivants en font foi.

Voici les principales des productions agricoles au Canada :

	1901		1911
Froment.	20,005,920	hect.	60,027,840
Orge.	8,000,640	"	19,943,280
Avoine.	54,538,920	"	127,247,960
Foin.	7,853,000	tonnes	11,877,000
Pommes de terre	19,930,680	hect.	35,571,320

La plus-value est considérable et dépasse certainement celle des autres nations du monde. Elle est d'environ 150 pour cent.

L'élevage progresse aussi. En dix ans, le gain a été de :

635,706 chevaux.

1,538,463 bovins.

88,000 moutons.

40,000 porcs.

La population du Canada, pendant cette même période, s'est accrue de deux millions d'habitants, et la production agricole ira grandissant plus vite encore, car les terrains à céréales ne manquent pas et on peut leur demander cent fois ce qu'ils donnent actuellement. Or, demain, l'Amérique du Nord aura besoin de blé et l'Europe absorbera tout ce que le nouveau monde pourra produire, car elle ne se suffit plus depuis longtemps. La culture canadienne a donc un grand avenir et, si la main-d'œuvre ne lui fait pas défaut, elle atteindra des taux de production magnifiques.

Les richesses minières sont déjà considérables. Le Canada possède les plus riches gisements du monde en nickel, en amiante, en corindons. Les champs d'or du Yukon ont produit, depuis dix ans, 600,000,000 de francs d'or. Les mines de Cobalt ont donné 75 millions, 60 pour cent de plus que les mines des États-Unis.

Les forêts contiennent des réserves immenses et inconnues, que l'on estime à 2 millions $\frac{1}{2}$ de kilomètres, mais qui ne comprennent pas les vastes forêts du Nord encore inexplorées.

Enfin le Canada possède une ressource inépuisable dans la pêche. Ses établissements sont les plus vastes du globe et s'étendent sur 20,448 kilomètres de côtes, sans comprendre les rivières et les lacs qui sont en grand nombre. Les principales espèces de poissons sont : le saumon, le homard, la morue, le hareng, le maquereau, la truite, etc. En 1909, la production représentait une somme de 156 millions $\frac{1}{2}$. Elle a augmenté encore. Tous les ans le frai distribué dépasse 800,000,000 d'alevins et les parcs à homards sont nombreux. Les fabriques de conserves fabriquent et expédient 10 millions de boîtes annuellement.

Cette statistique pourrait être enrichie encore, car les richesses naturelles et industrielles du Canada sont innombrables et paraissent illimitées. Le développement du réseau ferré en assure les progrès, car tous les jours deux kilomètres viennent s'y ajouter. Les régions traversées par le Canadian Pacific sont les plus peuplées naturellement, mais l'extension constante du réseau ouvre à la culture des horizons immenses et feront du pays le grenier de l'Europe.

Il serait ridicule de prédire à la population du Canada de brillantes destinées. Les résultats acquis, depuis le commencement du siècle, sont les garants de

l'avenir. Si le vieux monde se lasse de cultiver des terres épuisées, s'il a trop de bouches à nourrir, les grandes steppes du Nord de l'Amérique lui fourniront du blé et de vastes espaces où le climat est remarquablement sain et où la terre se vend dans les meilleures

conditions de prix par les soins du Dominion. On ne peut souhaiter que l'Europe envoie ses enfants au Canada, mais voici une partie du monde où les ressources abondent et où l'hospitalité est assurée aux travailleurs. — (Moniteur Industriel.)

LES RECOLTES AU CANADA

Un bulletin publié par le Bureau des Recensements et Statistiques du Ministère du Commerce, donne une évaluation préliminaire du rendement des principales récoltes de céréales, ainsi que la qualité moyenne de ces récoltes, à l'époque de la moisson.

Durant le mois terminé le 30 septembre, on a eu, par tout le Canada, une température idéale pour l'engrangement du grain. Dans la plus grande partie d'Ontario et dans les provinces maritimes, les travaux de la moisson étaient terminés vers le milieu de septembre, et il n'y avait que dans quelques parties de Québec et des provinces maritimes, où le printemps commence plus tard, que la moisson s'est poursuivie jusqu'à la fin du mois.

Les évaluations données il y a un mois sont un peu plus élevées que celles qui sont publiées actuellement et qui sont, coit-on, plus ou moins basées sur les résultats du battage des grains. Les évaluations définitives, basées sur les résultats du battage, de même que calculées sur les superficies exactes des récoltes, seront publiées, comme de coutume, le 15 décembre.

Pour le blé de printemps, les évaluations, à la fin de septembre donnaient 188,468,000 boisseaux, contre 182,840,000 boisseaux, l'an dernier. Pour le blé d'automne, l'évaluation était de 19,107,000 boisseaux, contre 16,396,000 boisseaux l'année dernière, et 18,481,000 boisseaux donnés par l'évaluation préliminaire de cette année. On estime donc la production totale du blé de cette année à 207,575,000 boisseaux, contre 199,236,000 boisseaux produits l'année dernière, soit une augmentation de 8,339,000 boisseaux, ou $4\frac{1}{4}$ pour cent. Le rendement par acre, pour tout le blé, a été de 21.15 boisseaux, contre 20.42 boisseaux, l'année dernière. L'avoine a donné un rendement total de 391,418,000 boisseaux, une production moyenne de 40.57 boisseaux par acre, contre 361,733,000 boisseaux et une production moyenne de 39.25 boisseaux. L'orge donne un rendement total évalué à 44,348,000 boisseaux, et une moyenne de 31 boisseaux par acre, contre 44,014,000 boisseaux, et une moyenne de 31.10 boisseaux, et 1912. Pour cette année, la production totale du seigle est de 2,559,000 boisseaux, celle des pois a été de 3,974,000 boisseaux, celle du sarrasin de 7,600,000 boisseaux, celle du lin, 14,912,000 boisseaux, celle du méteil, de 17,178,000 boisseaux, celle du maïs à décortiquer, de 14,086,000 boisseaux, celle des fèves, 989,500 boisseaux, contre un total, pour l'année dernière, de 2,594,000 boisseaux pour le seigle, 3,773,500 boisseaux pour les

pois, 10,193,000 boisseaux pour le sarrasin, de 21,681,500 boisseaux pour la graine de lin, de 17,952,000 boisseaux pour le méteil, de 16,569,800 boisseaux pour le blé d'Inde à grains, et de 1,040,800 boisseaux, pour les fèves.

Dans les trois provinces du Nord-Ouest, le rendement total du blé de printemps est évalué à 183,852,000 boisseaux; celui du blé d'automne, à 5,264,000 boisseaux; celui de l'avoine à 239,595,000 boisseaux, celui de l'orge, à 27,904,000 boisseaux, celui du seigle, à 686,000 boisseaux et celui du lin à 14,808,000 boisseaux.

La qualité moyenne de ces récoltes, calculée sur une base de pour cent, représentant un grain à beaux épis bien remplis, bien conservés et n'ayant reçu aucune atteinte appréciable de la gelée, de la rouille du charbon, etc., est comme suit: blé de printemps, 89.17; avoine, 90.52; orge, 88.25; seigle, 85.41; pois, 81.71; fèves, 78.48; sarrasin, 73.40; méteil, 90.59; lin, 82.68; maïs à grains, 75.16; sur ces grains le blé, l'avoine, l'orge et le seigle sont au-dessus de la qualité moyenne, pour les deux années dernières.

Les récoltes de pommes de terre et des racines continuent à accuser des chiffres encourageants, comme condition moyenne pendant la période de croissance. L'état des pommes de terre est de 83.59, celui des navets, de 82.62, celui des betteraves fourragères, de 83.64 et celui des betteraves à sucre, de 82.63.

VOS VITRINES VALENT DE L'ARGENT.

Nous venons de recevoir de la National Cash Register Company, de Dayton, Ohio, une très intéressante brochure intitulée "There is Money in Your Window".

Franchement, cette brochure contient plus de renseignements précieux sur la manière de faire les étalages de vitrines, que tout ce que nous avons encore lu sur ce sujet.

La Compagnie National Cash Register enverra gratuitement un exemplaire du livre à tous les lecteurs du "Prix Courant" qui lui en feront la demande.

A tous ceux qui se rendent compte de la valeur d'une vitrine bien faite, nous recommandons instamment de se procurer "There is Money in Your Window". La brochure ne coûte absolument rien, et elle est remplie de précieuses suggestions.



L'ÉPICIER EST BON ENFANT

COMMENT ON LE TOND ! !



Tous ceux qui vivent ou s'occupent de publicité vous diront que celle-ci est l'âme du commerce, et ils n'ont pas tort. Mais il faut s'entendre : 1° sur ce qui est nécessaire au point de vue du fabricant, du commerce et du consommateur ; 2° sur ce qui peut constituer un excès de la part du fabricant et devient alors nuisible soit aux commerçants ou intermédiaires indispensables, soit aux consommateurs.

Quiconque fabrique ou produit doit vendre. Pour réussir, il faut à la fois bien produire et bien vendre. Nous n'envisagerons ici que la vente.

Pour vendre, le fabricant doit faire présenter sa marchandise ou faire connaître sa marque ; pour être bon commerçant, il faut être au courant de sa spécialité, c'est-à-dire connaître les articles que l'on vend, au point de vue de la qualité et du prix, de façon à ne présenter au consommateur que des produits de bonne fabrication, à des conditions normales et laissant au commerce un bénéfice net après paiement des frais généraux.

De là, l'utilité des organes corporatifs indépendants pouvant se spécialiser pour l'examen des intérêts professionnels et, notamment, pour faire connaître à tous les intéressés, par voie d'annonces ou d'insertions, les avis des producteurs ou fabricants, ainsi que la situation réelle des marchés qui les concernent.

Cela étant dit, nous allons exposer brièvement ce que nous entendons par publicité nécessaire.

A quoi servirait-il de fabriquer ou de produire d'excellents articles de consommation, si les commerçants qui doivent les acheter pour les revendre en ignorent l'existence ? Il faut donc, au moins, les en aviser : c'est nécessaire.

Mais, passant par-dessus les commerçants qui peuvent étaler la marchandise, l'échantillonner et le vendre, faut-il absolument que le fabricant s'adresse continuellement et directement à tous les consommateurs ? Nous montrerons qu'ici la pratique de la publicité sous toutes ses formes a fait naître de véritables excès dont le commerçant est ou devient trop souvent la victime complaisante.

Il convient donc que le fabricant d'un nouveau produit ou le propriétaire d'une marque annonce son entrée dans la vie commerciale ; c'est là une dépense qui peut être considérée comme étant de premier établissement, du moment où elle est modérée et ne s'éternise pas en dehors des publications se rapportant à la spécialité considérée. Si, au contraire, le fabricant d'un article nouveau ou d'une marque déjà bien connue, dans le but de forcer la vente ou d'écraser toute

concurrence de produits de même qualité, base son commerce sur une publicité intensive très coûteuse, visant à la fois le commerçant intermédiaire et le consommateur, il affecte à cette réclame la plus grande partie du bénéfice qui devrait normalement revenir au commerce, et il se produit alors, entre le fabricant et le consommateur, une véritable compression ou exploitation de l'intermédiaire qui, au mépris de ses intérêts, continue la vente de semblable marchandise ou marque.

Dans ce cas, le commerçant se plaint généralement, mais il ne fait le plus souvent rien d'utile pour se libérer ; et le fabricant, au contraire, sait comment le commerçant se prête avec la plus grande complaisance à lui faciliter cette compression, qui cependant le ruine.

"On ne gagne rien, dit l'épicier, sur telle ou telle chose," mais si vous allez regarder son étalage, ne vous étonnez pas d'y trouver la moitié de la place occupée par les réclames postiches de ces diverses marques qu'il vend, en réalité, à perte. C'est insensé !

Les grandes maisons se débarrassent le plus vite possible des produits des marques dont il s'agit, en offrant plus avantageusement aux clients des articles concurrents d'aussi bonne qualité, mais la masse des épiciers prête généralement son concours bénévole à cette exploitation, qu'elle pourrait cependant supprimer : il suffirait pour cela de s'entendre, pour offrir d'autres produits existants de même qualité et laissant au commerce un bénéfice supérieur de 10 à 15 pour cent, ce qui représente précisément l'excès de publicité supplémentaire que fait le fabricant, pour le consommateur, grâce au bénéfice qu'il supprime au commerçant intermédiaire, dans le but d'écraser la concurrence qui le gêne.

Et que répond le plus souvent l'épicier auquel on fait cette remarque ? Tout simplement que les dites marques sont vendues ailleurs et qu'elles lui sont demandées, avouant ainsi naïvement qu'il reste disposé à acheter et à revendre, même sans bénéfice net, tout ce qu'on lui demandera.

Dans ces conditions, l'épicier devient le mouton que l'on peut tondre, et on le tond très soigneusement !

* * *

Il s'est trouvé et il existe encore un organisme professionnel qui porte à son programme :

"Réglementation du prix de vente," ce qui est fort bien.

"Relèvement de certains prix de vente," chose que nous allons examiner.

Abstraction faite des conditions que peut imposer la situation du marché pour un produit alimentaire quelconque, ce dernier point doit, en principe, être considéré comme une hérésie commerciale et un défi aux consommateurs, proposé à un fabricant par un groupe d'intermédiaires renonçant à remplir convenablement leur rôle en utilisant la concurrence nécessaire, tandis que le fabricant continue imperturbablement le sien, en insérant dans leur propre organe une 1/2 page d'annonce! Singulière façon de faire bonne garde, en attendant... sous l'orme et en vendant à perte dans leurs magasins.

Lorsque les prix de revente en détail permettaient aux fabricants de réserver aux commerçants un bénéfice total de 15 à 20 pour cent, il était inadmissible que, au lieu de provoquer des mesures pour obtenir cette réduction pour le gros, ce groupe aille demander à un producteur un relèvement arbitraire de ses prix de vente aux consommateurs, c'est-à-dire aux clients. Aussi, comprenons-nous facilement que le fabricant intéressé, voyant la question ainsi posée et l'examinant sous ses différents aspects, en psychologue et en commerçant expérimenté, leur ait répondu alors diplomatiquement que, "vu sa complexité et l'importance qu'elle a pour lui, il n'a pu arriver jusqu'ici à une "solution définitive," que les demandeurs attendraient sans doute longtemps sous cette forme, si une circonstance ne rendait aujourd'hui inévitable la solution désirée depuis si longtemps: les extraits de viande en vrac ayant haussé de 50 pour cent depuis un an, chose que les demandeurs ignorent probablement et que nous leurs signalons, on concevrait difficilement que le gros producteur dont il s'agit s'abstienne, en la circonstance, d'augmenter et de réglementer ses prix de détail, en majorant éventuellement le moins possible ses prix de gros actuels, ce qui répondrait en même temps à la situation du marché et aux vœux du commerce en général. Mais ce n'est pas ainsi que la demande avait été justifiée par le groupe, lequel envisageait exclusivement le bénéfice à réserver au commerce par le relèvement des prix de revente aux consommateurs, sans égard à l'état du marché. Ceci revenait à proposer au fabricant de frapper le consommateur ou, s'il voulait éviter cette mesure dont il appréciait l'importance, de décréter chez lui une petite révolution intérieure consistant à réserver dorénavant aux intermédiaires un bénéfice correspondant aux frais de publicité considérables sur lesquels il a basé jusqu'ici la vente sous sa marque, tandis que d'autres firmes offrent régulièrement ce bénéfice aux maisons qui, remplissant leur rôle, savent faire apprécier la bonne qualité des mêmes produits qu'elles sont ainsi en état de livrer plus avantageusement à leurs clients.

Cet exemple montre:

1° Que la concurrence est indispensable dans l'intérêt des intermédiaires et du consommateur, surtout pour les produits alimentaires; 2° que si la publi-

cité en général visait surtout les intermédiaires intéressés à la vente et si ceux-ci exerçaient entièrement leur rôle, ils ne se verraient pas si souvent privés du bénéfice normal qui leur est nécessaire, non seulement pour couvrir leurs frais généraux, mais encore pour subsister.

* * *

Après cela, consacrons encore quelques lignes à l'article "Extrait de viande", toujours dans l'intérêt du commerce et spécialement de la corporation des épiciers, dont un trop grand nombre, faute de connaître cette spécialité, se laissent fournir et présentent à leur clientèle (qui, au premier usage, ne manque pas de protester), comme extrait... alimentaire déclaré supérieur à tout extrait de viande, des pots ou flacons contenant en réalité de la levure assaisonnée.

Nous pourrions citer une demi-douzaine de marques, qui ont disparu forcément les unes après les autres et qui toutes visaient à substituer des extraits de levure aux véritables extraits de viande de boeuf vendus par des marques sérieuses comme Liebig, Bovril, Riche, etc., que l'on peut toujours vendre en confiance, parce que ces produits succulents — garantis purs à l'analyse — ne diffèrent entre eux que par les prix de vente aux consommateurs et le bénéfice plus ou moins grand réservé au commerce par le propriétaire de la marque ou le fabricant.

Et que prétendaient tous ceux qui se sont efforcés en vain de remplacer l'extrait de viande par de la levure?

Voici un des nombreux articles qui nous le dira: "On sait que la levure est produite en énorme quantité, qu'elle est extrêmement riche en albumine, au point que la levure pressée en contient plus que la viande. "Ce serait donc un aliment de premier ordre, de valeur nutritive égale à celle de la viande, s'il était possible de la consommer en grande quantité. Malheureusement, son goût amer s'y opposait complètement.

"Mais des chercheurs ont découvert un nouveau procédé permettant de retirer de la levure les précieux constituants nutritifs qu'elle contient, sans mettre en oeuvre aucun réactif chimique, point essentiel en matière d'alimentation, et cela tout en conservant et en augmentant même leurs propriétés nutritives, digestives et reconstituantes.

"Pour cela, la levure est soumise, dans certaines conditions spéciales, à un travail d'autodigestion, qui solubilise les réserves de la levure, transforme d'abord les matières albuminoïdes en peptones et puis ces peptones en ce que les chimistes appellent des produits abiurétiques. Ceux-ci sont ensuite séparés très simplement des coques des levures et des substances amères auxquelles ils se trouvent mélangés.

"Or, ces phases du procédé..." je vous fait grâce du reste, parce que c'est trop long, et je passe à la conclusion:

"On voit, par ce qui précède, combien sont pré-

“cieuses les propriétés de ce nouveau produit, dont la nature et le goût se prêtent parfaitement aux usages culinaires et lui permettent de rivaliser (sic) avec les meilleurs extraits de viande. Simplement dilué dans l'eau chaude, il constitue un excellent consommé!...” de levure.

Comme il y a autant de ressemblance entre les différents extraits de levure plus ou moins aromatisés et les véritables extraits de viande de boeuf qu'entre un verre de bière de Munich et un verre de bon vieux Bourgogne, vous vous représentez facilement la tête de la cuisinière qui, sur la foi de son épicier, a cru pouvoir remplacer par de l'extrait de levure l'extrait de viande pur dont elle se servait pour améliorer ses sauces ou ses différents mets! Soyez certain qu'elle n'en usera qu'une seule fois.

Et si, oubliant de déguster la sauce du poulet qu'elle a ainsi préparée, la malheureuse met la saucière à table, nous parions cent contre un qu'elle entendra la... musique de Madame ou de Monsieur avant la fin du diner et qu'elle ne recommencera plus.

Mais l'épicier ayant 12 ou 24 pots, si pas plus, dans son rayon, essaiera encore de les vendre, à moins que, soucieux de la réputation de sa maison, il attende le passage du vendeur pour lui proposer de reprendre cette marchandise à 50 pour cent du prix de facture, chose que le représentant se déclarera enchanté d'ac-

cepter... en principe. Mais jamais plus l'épicier ne le reverra chez lui pour reprendre les dits pots.

L'intérêt personnel de tous ceux qui tentent de substituer l'extrait de levure à l'extrait de viande de boeuf leur fait perdre de vue cette chose essentielle, à savoir que le goût en est absolument différent et que c'est précisément pour son excellent arôme spécial, et non dans le but d'incorporer plus ou moins d'albumine, que les gourmets apprécient et exigent qu'on prépare et bonifie leurs sauces et mets les plus estimés en y ajoutant de l'extrait de viande véritable.

Tous les raisonnements ou plaidoyers soi-disant scientifiques, tous les efforts et la réclame ont été jusqu'ici et resteront impuissants pour substituer l'usage de la levure à celui de l'extrait de viande de boeuf dans toute bonne cuisine.

Et il convient que les épiciers le sachent et ne se laissent pas tenter d'encombrer leurs rayons de produits invendables, moins encore d'afficher comme extrait de viande des pots ou des flacons ne contenant que de la levure préparée. Ceci est absolument intolérable, et cependant on le constate partout.

Exigez donc que votre fournisseur livre des pots dont l'étiquette garantit un pur jus de viande, ce qui ne permet pas de dissimuler une mixture quelconque. —(Le Moniteur de l'Alimentation.)

✿ ✿ LA PUISSANCE DE L'IMAGINATION ✿ ✿

L'homme qui veut réussir ne doit pas oublier qu'il possède une imagination qui constitue un puissant levier des affaires et il doit savoir en faire usage souvent, dans toutes les circonstances de sa vie. Qu'on n'aille pas se méprendre sur le mot imagination et lui donner le sens de folie, exagération. Non, mais qu'on le considère plus justement comme la faculté que nous possédons d'édifier dans notre esprit des choses que nous désirons. L'imagination est sans contredit la plus grande force de l'homme, et cependant il n'est pas de faculté dont il sache moins se servir.

L'imagination ne doit pas avoir pour objet des choses vagues et superficielles; elle doit s'attacher à des projets susceptibles d'être exécutés et pour la réalisation desquels on peut envisager la possibilité d'une action personnelle.

Que votre esprit s'imagine être quelque chose, que votre pensée se figure être susceptible de produire de l'original et du nouveau, voilà qui est excellent pour votre personnalité. Il ne s'agit pas là d'outrecuidance ou de prétention, mais cette appréciation latente de la valeur de votre esprit développera en vous une activité incroyable et doublera votre capacité commerciale.

Combien de commerçants, au seuil de la faillite, se sont ressaisis, ont pris conscience de leur valeur, se sont dit: "Je suis quelqu'un, il faut que je le prouve", et ont changé leur situation précaire en une position brillante et prospère. Tout être a en lui une certaine somme de capacités et il est le seul maître de leur épanouissement. L'imagination y pourra contribuer pour beaucoup et son action ne sera pas insignifiante comme on pourrait le croire, mais produira, au contraire, le plus souvent, des résultats merveilleux. Pour bien comprendre le rôle que joue l'imagination dans la vie, et l'influence primordiale qu'elle peut exercer sur une existence, rappelons-nous que toutes les inventions géniales dont s'enorgueillit notre siècle, sont le produit de l'imagination. L'imagination est la grande créatrice, c'est elle qui conçoit les choses les plus invraisemblables et qui fournit le désir de créer et de produire. Elle est une source d'énergie. C'est elle qui dessine dans l'esprit les plus scientifiques projets, et c'est la volonté qu'elle suscite qui les met à exécution. Toute pensée constitue une force et par conséquent peut engendrer du mouvement et de la vie.

Comme nous pensons continuellement, nous som-

mes capables de créer de l'action, de développer notre capacité, et même d'avoir du génie. Sans doute il faut que l'idée première qui jaillit dans notre cerveau soit réalisée par des actes matériels pour donner un résultat. Combien ont eu du génie, mais n'ont pas eu le courage et la patience nécessaire pour en faire la démonstration! Il convient de dire cependant que l'imagination, en même temps qu'elle fait concevoir une chose, donne le désir ardent de la faire passer dans le domaine de la pratique.

C'est d'ailleurs un trait caractéristique de l'esprit, de tendre à reproduire ce que l'imagination a esquissé. L'esprit voit d'une façon claire, frappante et positive, ce que l'imagination a découvert; il en suit les détails comme il ferait d'un modèle et s'acharne à en reproduire exactement la structure. On conçoit dès lors toute la source d'énergie que met en nous l'imagination.

Il ne faut pas oublier cependant qu'une telle mentalité exige une parfaite sincérité, une foi véritable en soi. Toute notre vie doit être consacrée à mettre en pratique les conceptions de notre imagination; vous ne devez pas vous contenter d'y faire appel seulement à de rares intervalles, mais d'une façon constante. Vous devez vous dire chaque jour que vous avez de la capacité en affaires et faire concorder vos actes avec cette assertion. Lorsque votre imagination vous aura répété que vous possédez telle ou telle qualité, vous prendrez plus de soin à en assurer le développement et vous vous appliquerez pour en faire usage dans la meilleure voie. Vous accumulerez toute votre puissance d'énergie pour réaliser ce que vous entrevoyez. Et cet état d'esprit vous conduira à imaginer des choses possibles, saines et désirables.

L'appel que vous ferez à votre imagination la ren-

dra plus féconde; les projets auxquels elle donnera naissance deviendront plus précis et plus aisés à exécuter. Quelle que soit l'importance de vos affaires, figurez-vous que vous conduisez une entreprise beaucoup plus considérable. Cette pensée augmentera votre valeur et vous amènera tôt ou tard à désirer l'extension de vos affaires. Et lorsque vous réaliserez cette extension vous obtiendrez, grâce à cet entraînement imaginaire, de nouveaux succès.

Ayez en imagination que vous avez la force et la vigueur, vous contraindrez votre corps à posséder ces qualités. Si vous êtes malade, ne vous écoutez pas et réagissez en vous persuadant que vous êtes bien portant, vous aurez fait un pas vers la guérison. Lorsque vous êtes à deux doigts de la faillite, pensez au succès; vous sentirez renaître la confiance et vous vous préparerez de meilleurs lendemains. S'il vous advient de subir une perte, ingéniez-vous à découvrir le moyen de la rattraper au lieu de la déplorer. Si vous ne jouissez pas de tout le succès désirable, envisagez une situation plus brillante et votre effort travaillera dans ce sens vers du mieux. Ayez toujours la certitude qu'il y a du progrès dans votre labeur quotidien, visez sans cesse à une situation meilleure que celle de l'heure présente, pensez souvent à ce que vous désirez faire, cela contribuera à augmenter votre capacité.

Le juste usage de votre imagination vous aidera beaucoup dans la vie, il vous fera découvrir des perspectives nouvelles et vous ouvrira le chemin du succès.

Chaque matin, imaginez-vous que vous avez une force nouvelle, que votre esprit est plus perspicace, que votre caractère est plus énergique, vous vous sentirez plus d'ardeur au travail et vos affaires s'amélioreront d'une façon continue.



LES TAUX DE CAMIONNAGE



Les nouveaux taux de camionnage sont en vigueur depuis le 1er octobre, et, jusqu'ici, il n'y a pas eu de protestation. L'augmentation représente un demi-cent par cent livres. Cette décision a été prise lors d'une réunion des représentants de nos deux principales compagnies de chemin de fer. Ces messieurs ont conclu qu'en demandant trois cents par cent livres de marchandises, au lieu de deux cents comme précédemment, avec un minimum de vingt cents pour les "petits paquets", au lieu de quinze, ils ne faisaient que répondre aux exigences des circonstances actuelles.

Comme question de fait, les compagnies de chemin de fer ne tenaient pas du tout à continuer à faire le service de livraison en ville; on avait même dit qu'elles avaient l'intention de cesser ce service au commencement du mois d'octobre courant. Mais plusieurs corps publics ayant insisté, les compagnies décidèrent de le continuer jusqu'à la fin de l'année au

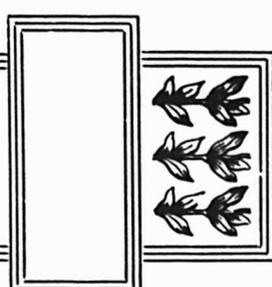
moins, aux taux que nous venons de mentionner. De la part de la majorité des marchands, les Boards of Trade de Montréal, Hamilton et Toronto ont consenti à cette augmentation, et des circulaires ont, en conséquence, été adressées à tous les exportateurs et importateurs faisant affaires avec le Pacifique Canadien et le Grand Tronc.

Mais ce consentement aux nouveaux taux ne règle pas finalement la difficulté du camionnage. Il n'est pas certain que les compagnies de chemin de fer continueront leur service l'année prochaine, car les récents arrangements ne sont valables que jusqu'à la fin de 1913.

Toutefois, afin de donner aux intéressés le temps de se pourvoir à temps, il semble que les compagnies devraient les aviser définitivement et sans plus de retard.



LE COURRIER DE LA MODE



La saison qui commence verra se continuer le luxe des chaussures. Jamais on ne connut, dans notre industrie, autant d'élégance, autant de fantaisie. La mode ayant décrété que les jupes se porteront encore courtes, la chaussure tiendra donc un rôle important dans la toilette féminine.

Une femme ne peut, en effet, paraître élégante que si elle est bien chaussée. Pour la satisfaire, son bottier doit déployer beaucoup de talent et de capacités professionnels.

Aujourd'hui, il faut faire preuve de goût et de savoir, si l'on veut réussir; il faut également se tenir au courant des nouveautés, des changements qui s'opèrent, car la clientèle est inconstante; elle s'attache moins que par le passé à son fournisseur et va là où elle est attirée, où on sait le mieux flatter ses goûts.

C'est pourquoi les renseignements comme ceux que nous allons fournir sont toujours utiles.

Les chaussures de fantaisie continueront donc à jouir de la vogue que nous leur connaissons dans la saison où nous entrons. La botte remplacera le soulier, surtout si l'hiver est moins clément que ne le fut celui de 1912-1913.

La tige à guêtre, à fermeture sur le côté, a perdu un peu de sa vogue; quoique cela, il s'en fait encore quelques gracieux modèles. La classique patte droite à boutons semble lui être préférée.

Le drap joue toujours un rôle important dans la composition des tiges pour chaussures. Les fantaisies se multiplient, et les dames demandent encore d'assortir les teintes aux couleurs de leur toilette. Ceci n'est pas sans causer de nombreux ennuis à leurs fournisseurs. Ces ennuis se renouvellent quand les clientes veulent avoir des chaussures en peau s'harmonisant avec leurs robes. On est parvenu à teindre les cuirs à dessus dans de multiples couleurs, et pour satisfaire toutes les exigences le bottier-chaussureur devrait avoir un atelier de teinture attendant à son magasin.

Le chevreau, le box-calf, le daim, l'antilope, le veau mégissé sont des peaux préparées dans toutes les teintes; le cordonnier les emploie journellement; il va falloir, paraît-il, y ajouter les peaux de crocodile, car les journaux de mode patronnent en ce moment les chaussures faites avec la dépouille de cet amphibie. Toutefois, nous devons à la vérité d'ajouter que bien peu de nos faiseurs en renom les emploient actuellement.

Un changement important va très probablement être apporté aux bouts des chaussures. On parle beaucoup des semelages à bout carré, avec pointes vives

sur les côtés. Cette mode, rénovée de celle du dix-septième siècle, dont on voit de curieux spécimens au musée de Cluny, a des chances d'être adoptée, car plusieurs de nos bons chausseurs ont reçu, en ces derniers temps, des commandes qui font croire que, cet hiver, bien des chaussures de luxe seront taillées sur cette forme.

Les claques et les empeignes continuent à se faire très basses; maintenant, elles ne montent pas plus haut que le bout rapporté dont on ornait les tiges. Pour cette raison ce bout, qui découpe le devant du dessus, disparaît, on le voit moins que précédemment. Hâtons-nous d'ajouter cependant que cette mode de claque basse ne s'est pas généralisée et que si certains excentriques la poussent à l'exagération, suivant ainsi l'exemple des Américains, beaucoup de clients lui sont hostiles et continuent à porter des chaussures à claques d'une hauteur normale.

La tournure arquée, dite "forme américaine", est toujours demandée pour les chaussures ordinaires; on la voit peu ou pas dans les chaussures de cérémonie ou d'habillé. La forme française la supplante.

Les talons se portent toujours très hauts; pour la ville, le talon "bottier" domine; le Louis XV se met aux chaussures habillées et de fantaisie. Pour ces derniers articles, on adopte de plus en plus les talons incrustés de strass, de pointes d'acier, de jais noir, de perles en cristal de diverses couleurs, de filigranes. Les talons sertis sont également en faveur.

Toutes ces chaussures, aux formes exagérées, ne sont pas pour reposer les pieds; aussi, rien n'est véritablement délassant, en rentrant chez soi, que les pantoufles ou les souliers à talons bas qui libèrent le pied de toute contrainte. On fait, dans cet ordre d'idées, de nombreux modèles de formes diverses qu'il nous est impossible de décrire ici, tant les genres en sont variés. Nous nous contenterons de renvoyer nos lecteurs à l'examen de nos gravures, où se trouvent toujours le plus grand nombre de nouveautés pratiques.

La mode des chaussures pour homme suit de près celle des chaussures de dame. Les premières sont toutefois de tournure moins excentrique. La bottine à boutons, tige drap à grande claque, conserve une importante avance dans cette course à la mode. Rien à signaler dans la forme des semelages de ces derniers; ils se font toujours à talons hauts, aux flancs larges et bouts arrondis.

Voici les quelques renseignements que nous tenions à fournir à nos lecteurs au début de cette saison.



LE CANAL DE PANAMA ET LE COMMERCE



La moitié du genre humain habite les parties du globe baignées par l'Océan Pacifique; toutes les cartes l'indiquent et montrent l'immensité du territoire Pacifique. La côte américaine, depuis l'extrême sud du Chili jusqu'à l'Alaska, reçoit les caresses de cet océan. Il en est ainsi de la Chine, du Japon, de l'Australie et de la Russie Asiatique. Au centre de ces pays se trouve une multitude d'îles pointillant l'océan tout comme les étoiles dans le firmament.

Il est vrai que le commerce européen avec l'Orient ne retirera aucun avantage du nouveau canal. La distance de Liverpool à Hong Kong, par exemple, est de 9,783 milles par voie du canal de Suez, et de 13,800 milles par voie de Panama. De Calcutta à Liverpool via Suez, la distance est de 7,910 milles, par rapport à 17,000 milles via Panama. Mais en commun avec les États-Unis, le Canada, l'Amérique du Sud, et l'Australie bénéficieront énormément de la nouvelle route commerciale.

La Colombie Britannique qui avait jusqu'ici été dans une grande mesure privée de trafic maritime avec l'Europe, la côte sud des deux Amériques et même avec certains pays de l'Amérique du Sud situés sur la côte du Pacifique, va sans doute recevoir un élan formidable, car, avec les intérieures de l'Ouest Canadien, elle va maintenant se trouver sur la route principale d'un nouveau monde en cours de développement.

Reste à savoir laquelle des deux côtes, Est ou Ouest du continent de l'Amérique du Nord retirera le plus d'avantages de la nouvelle route. De New-York à San Francisco, par voie du détroit de Magellan, la distance est de 13,135 milles marins. Via le canal de Panama, elle sera de 5,262 milles. D'autre part, la distance est rapprochée d'autant entre Vancouver et St-Jean ou Halifax.

La route océanique actuelle la plus courte, et qui sert au commerce entre la côte de l'Atlantique et celle du Pacifique, est celle qui passe par l'isthme de Tehuantepec, à travers lequel la marchandise est transportée par chemin de fer. Cette route est encore plus courte que celle de Panama, mais, même dans ce cas, la supériorité économique du canal sur la route de Tehuantepec est facile à démontrer. Le voyage en chemin de fer sur l'isthme et la double manutention de fret coûtent plus de \$3 la tonne, dépense qui sera pratiquement entièrement éliminée grâce au canal.

Les expéditeurs du nord du continent américain sont peu enclins à utiliser la route de Tehuantepec,

parce qu'elle n'est pas suffisamment établie pour assurer un service régulier de vaisseaux marchands. En tout cas, il serait difficile de transborder une cargaison de bois, et ce sera là le principal produit d'exportation de la Colombie par voie du canal.

Comme question de fait, la côte qui bénéficiera le plus de la route Panama sera sans doute la côte Ouest de l'Amérique du Sud. Jusqu'ici, l'Europe a eu presque le monopole du commerce avec le Chili, le Pérou, l'Équateur et la Colombie, parce que la distance autour du Cap Horn et les dangers du voyage militaient contre leur commerce avec l'Est manufacturier de l'Amérique du Nord.

Au cours des dix dernières années, le commerce extérieur des pays situés sur la côte Ouest de l'Amérique du Sud a augmenté de 100 pour cent, malgré leur éloignement des grandes routes mondiales.

Un fort et précieux tonnage provient de cette côte. Le cuivre, le minerai de fer, le bois et les grains forment un total considérable. Le Chili expédie annuellement 2,500,000 tonnes de nitrate.

Les principaux clients de ce pays sont la Grande-Bretagne et l'Allemagne, dont la route de Panama va le rapprocher davantage. Le chiffre d'affaires de l'Europe avec le Chili, le Pérou, l'Équateur et la Colombie est six fois celui avec la côte Est des États-Unis. La distance marine entre Liverpool et Guayaquill est actuellement de 10,722 milles via Magellan; par la route de Panama, elle ne sera plus que de 5,603 milles. Mais la route du canal de Panama réduira aussi la distance de New-York à Guayaquill de 10,423 milles à 2,864 milles. Ce rapprochement favorable à New-York, s'applique aussi aux ports canadiens sur l'Atlantique, qui viendront presque en ligne droite par le nord avec Callao, Valparaiso, et toutes les villes de la côte occidentale du continent du sud.

On peut douter du profit qu'en retireront les provinces maritimes; mais les récents arrangements faits dans le but d'établir un service maritime entre les Indes Anglaises et le Canada, venant après la conclusion du traité de réciprocité, offrent au Canada de grands avantages commerciaux avec l'hémisphère sud.

A un autre point de vue, l'Est Canadien devrait bénéficier indirectement de l'usage du canal par les vaisseaux d'Europe en destination du Pacifique. Halifax et St-Jean devraient profiter du service des vaisseaux faisant le "grand cercle" qui court depuis la frontière américaine, en suivant l'Atlantique, jusqu'au golf du Mexique.

Les vaisseaux courant de Liverpool à Colon pourraient s'arrêter à Halifax en prolongeant leur course de 500 milles à peine. Ceux chargés légèrement, venant d'Europe ou y allant, pourraient ainsi compléter leurs cargaisons dans les ports canadiens de l'Atlantique.

Montréal semble assuré de nouveaux avantages. On peut dire que le tonnage prévu du canal de Panama, pour la première année, se montera à peu de chose pour le commerce américain, s'il faut en croire

les experts. Ceux-ci comptent sur 10,000,000 de tonnes, mais cela ne suffirait pas à défrayer les dépenses de la route aux \$400,000,000. Les taux trop élevés, et la violation du traité Hay-Pauncefote, pour donner aux vaisseaux américains libre accès au canal, empêcheront les vaisseaux anglais et allemands d'utiliser le canal aussi souvent qu'ils pourraient le faire.

Mais la question des taux est loin d'être déjà réglée, et le canal pourrait bien encore être ouvert à conditions égales aux vaisseaux de toutes les nations.

M. R.-W. ASHCROFT FAIT MAINTENANT PARTIE DE LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY, LIMITED.

L'organisation du service des ventes de la Canadian Consolidated Rubber Company, Limited, a été renforcée par la nomination de M. Ralph W. Ashcroft, comme Gérant de la Publicité et la Compagnie a l'intention d'étendre sa politique libérale et bien accueillie de "coopération avec le détaillant" par une publicité encore plus agressive, dans les journaux et dans d'autres publications, des souliers de sport et de promenade du populaire "Fleet Foot" et des marques de claques "Jacques Cartier", "Dominion", "Merchants" et "Anchor".

"Les commerçants détaillants de tout le Dominion," a déclaré dernièrement à un journaliste M. Ashcroft, "apprécient évidemment la politique large et amenant des résultats suivant laquelle nos marchandises sont manufacturées et mises sur le marché et bien des marchands déclarent qu'ils s'aperçoivent d'une manière très sensible de l'effet de ce que nous avons déjà fait pour familiariser leurs clients — le public en général — avec les noms qui représentent les plus hauts étalons de qualité et de valeur dans les chaussures en caoutchouc. Ces diverses méthodes, qui nous sont propres, pour aider le détaillant à vendre nos marchandises et pour convaincre ses clients du fait que des marques telles que le "Fleet Foot", le "Jacques Cartier", sont synonymes de perfection en ce genre, seront poursuivies d'une manière persistante et de la façon la plus intelligente possible et nous observons avec reconnaissance, de mois en mois, la manière cordiale dont les marchands détaillants soutiennent nos marchandises; cela est évident en raison de l'accroissement continu du volume de leurs commandes pour ces articles de vente populaire."

M. Ashcroft a acquis une grande expérience dans la publicité, à la fois des marchandises et d'autres choses moins prosaïques. Parmi celles-ci se trouvent la plus populaire marque d'humour sur le marché aujourd'hui — une marque qu'on vend dans le monde entier — celle de Mark Twain.

"Oui, c'est vrai," dit M. Ashcroft, "j'ai joué le rôle

d'agent de publicité de Mark Twain pendant la dernière décade de sa vie. Il était intéressé financièrement dans une compagnie marchande dont j'étais le gérant de publicité. Je calcule, en chiffres ronds, qu'il a reçu durant cette période pour une valeur d'au moins un million de dollars de publicité par an. Cela ne lui coûtait pas un sou et cela lui a aidé à vendre ses livres; ses droits d'auteur ont constitué ses revenus et ceux de sa famille. Je puis me souvenir, continua M. Ashcroft, de nombre d'incidents comiques de sa vie, qui ne sont généralement pas connus. Un jour, comme nous étions à Londres, nous reçûmes l'ordre du roi Édouard VII d'assister à une "garden-party" à Windsor. Mark Twain fut présenté à Leurs Majestés par l'ambassadeur des États-Unis, M. Whitelaw-Reid.

"Je suis persuadé que nous nous sommes déjà rencontrés," dit le Roi. "Oui," répondit Mark, "dans le Strand. Mais j'étais à l'impériale d'un omnibus."

Puis il conversa avec beaucoup de verve avec la Reine. Elle souriait et paraissait apprécier l'humour de Mark, ce qui lui faisait grand plaisir. Mais en réalité, il se faisait jouer, car la Reine était quelque peu sourde et elle n'entendit jamais un mot de ce qu'il lui disait. Le Duc de Connaught, le Prince Arthur, le Roi et le Prince héritier de Siam, plusieurs Maharajahs et d'autres potentats étaient là et causèrent tour à tour avec lui. Un des Maharajahs lui demanda s'il était vrai qu'il avait acheté le château de Windsor et avait l'intention de la faire transporter aux États-Unis. "Non," répliqua Mark au prince dont les habits étaient somptueux et couverts de pierreries, "ce n'est pas vrai, mais j'aimerais bien à acheter vos vêtements!"

M. Ashcroft est un Anglais et il a fait de longs voyages en Europe, en Asie, Afrique et Australie. Il a la distinction d'être un membre du "Circumnavigators' Club", une organisation comprenant environ cent personnages résidant dans toutes les parties du monde. L'ex-président des États-Unis, W.-H. Taft, et William Jennings Bryan et d'autres personnalités bien connues sont membres de ce club.

DE LA PROPRETÉ

S'il n'est pas toujours possible, — pour raison budgétaire, — d'aménager un magasin avec élégance et suivant les principes de l'organisation moderne, une chose à la portée de tout le monde, et absolument indispensable, c'est la propreté.

Combien, pourtant, non seulement dans la lointaine province, mais en plein centre parisien, de boutiques petites et grandes, semblent, par leur tenue négligée ou sordide, viser à rebuter la clientèle.

C'est, ici, une mercerie dont la devanture, aux peintures craquelées, abrite, derrière une vitrine ternie, des articles peu attirants: rubans décolorés, dentelles jaunies, fanfreluches défraîchies. Sur les comptoirs poussiéreux traînent, dans un encombrement de marchandises hétéroclites, des casiers usés et noircis par des managements fréquents.

Plus loin c'est une épicerie, — aux relents mal odorants, aux boiseries jaunâtres, tachetées par les mouches de l'an passé, — où les marchandises s'entassent en un désordre malpropre, comme les provisions de bord dans la cambuse d'un vieux bateau.

Et cependant, n'est-ce pas en matière de produits alimentaires que l'on devrait surtout éviter de produire chez le consommateur une impression de dégoût?

Ils ne semblent pas davantage comprendre cette dernière nécessité, les restaurateurs peu soigneux qui servent des repas sur des nappes douteuses, faisant

paraître plus ternes les couverts mal essuyés et les assiettes trop souvent ébréchées. Les gens peu délicats, sans doute, peuvent s'accommoder de leurs salles à manger, aux plafonds enfumés, au parquet mal entretenu et où du son répandu remplace le brillant de l'encaustique.

Mais savent-ils le nombre des clients qui évitent leur établissement si peu engageant et de ceux, plus nombreux encore, qui se jurent bien de n'y pas remettre les pieds quand ils s'y sont fourvoyés une fois?

Quelle perte subie pour un manque de soin! Et cette négligence est d'autant plus déplorable qu'il n'en coûte pas davantage de tenir une maison en bon état de propreté. Souvent même, il en coûte moins parce qu'on évite la détérioration du matériel ou des marchandises causée par le mauvais entretien.

Qu'on n'objecte donc pas la dépense; la saleté n'est pas plus une économie qu'elle n'est une nécessité.

Ce qui est nécessaire, c'est l'ordre et la propreté, parce que la délicatesse du client s'affirme chaque jour davantage, en même temps que se répandent dans les masses les goûts de luxe et de confort. Et le premier devoir d'un commerçant est de satisfaire les goûts du client.

Tant pis pour ceux qui ne voudraient pas suivre l'évolution générale et ne comprendraient pas que la saleté est aussi détestable et funeste que la routine et qu'elle doit être balayée comme elle!

A LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY

Les Marchands Détaillants, en corps, visitent l'important établissement.

La Convention des Marchands Détaillants du Canada étant prorogée, les délégués ont, jeudi dernier, le 16, visité la manufacture de la Canadian Consolidated Rubber Company.

Ils furent reçus par M. J.-M.-S. Carroll, gérant des vendeurs dans le district.

Après avoir posé pour un photographe, les Marchands Détaillants ont appris avec plaisir de M. J.-M.-S. Carroll, qu'une copie de cette photographie serait envoyée à chacune des personnes présentes en souvenir de leur visite à la manufacture.

La visite des divers départements de la manufacture a beaucoup intéressé les marchands détaillants; pour plusieurs d'entre eux, cette visite était une première, et tous se sont déclarés enchantés tant du travail instructif et amusant des employés, que de la courtoisie et l'amabilité des autorités de la manufacture.

Les marchands détaillants étaient nombreux à cette visite, et nous avons pu recueillir les noms suivants:

MM. Ars. Bouchard, S. Langlois, E. Meunier, J. F. A. Alain, J. G. A. Fillion, A. Germain, A. Piquette, J. E. Deslauriers, Larivière Inc., J. W. Léger, H. Laniel, J. A. Pinet, H. Pepin, O. Bernier, Aug. Perron, Emile Labelle, J. G. Watson, A. Letourneaux, F. X. Perrault, W. U. Boivin, A. Laniel, J. A. Milot, Mme C. Martineau, Marie-Jeanne Martineau, Raoul Robert, J. F. A. Alain, Nap. Mercure, A. Blais, J. H. Joyal, H. Langlois, C. Raby, T. Joly, Contant, Monette et Pion, A. I. Vallerand, J. E. Bissonnette, E. Leclair, J. A. Dion, R. Belisle, L. P. Dion, Jos. Morrier, P. Bayer, E. Morrier, Jos. Houle, O. T. Piché, J. A. Beaudry, Jos. Picard, E. J. Laurendeau, J. E. Dugas, C. Grenier, R. Marion & Cie, A. Perrault, L. Adelstein, Adelstein Bros, G. H. Featherston, A. Contant, J. B. Hébert, W. Reilly, J. Lesage, A. Brunet, V. Beauvais, A. Dufresne, L. Brosseau, H. Audet, David Brunet, Arsène Lamy, L. M. Lefebvre, F. Leroux, V. E. Baril, A. Castonguay, L. McCaffrey, Jos. Beaudin, L. C. Monette, Raoul Vinette, H. Bastien, O. Gélinas, C. Racine.

La Compagnie E. W. Gillett, Limitée

C'est à feu M. P.-W. Gillett que revient l'honneur de la fondation de la maison Gillett. Il commença le commerce de la poudre à pâte et des extraits donnant de l'arôme, d'une manière très modeste à Chicago, Ill., en 1852.

Dix-huit ans après (1870), cette affaire devint la propriété de la Gillett, McCulloch and Co.; l'année suivante (1871) l'établissement fut complètement dé-

Cie (son père, M. P.-W. Gillett, et M. McCulloch ayant décidé de se retirer) et dirigea cette maison, sous son propre nom, pendant un certain nombre d'années; enfin la Compagnie E.-W. Gillett lui succéda.

Au début de 1886, les affaires canadiennes furent inaugurées à Toronto par M. Wm. Dobie (maintenant président), qui faisait partie de Gillett, McCulloch & Cie depuis 1879. Une compagnie canadienne séparée



M. WM. DOBIE, Président.

truit, lors du grand incendie de Chicago. Bien qu'il ne leur restât plus guère que de l'énergie et du courage, ils recommencèrent de plus belle leurs opérations commerciales sur une échelle plus grande que jamais auparavant et à partir de ce moment les affaires progressèrent rapidement. En 1882, M. E.-W. Gillett acheta le fonds et la clientèle de Gillett, McCulloch &

fut incorporée en 1901 et acquit les affaires le 1er mai 1902. La première usine canadienne fut construite à Toronto aux Nos 32 et 34 de la rue Front Ouest, et fut totalement détruite au cours de la grande conflagration de Toronto le 19 avril 1904. La Compagnie manufactura ensuite ses produits dans des usines temporaires pendant plusieurs mois, et en octobre 1904,



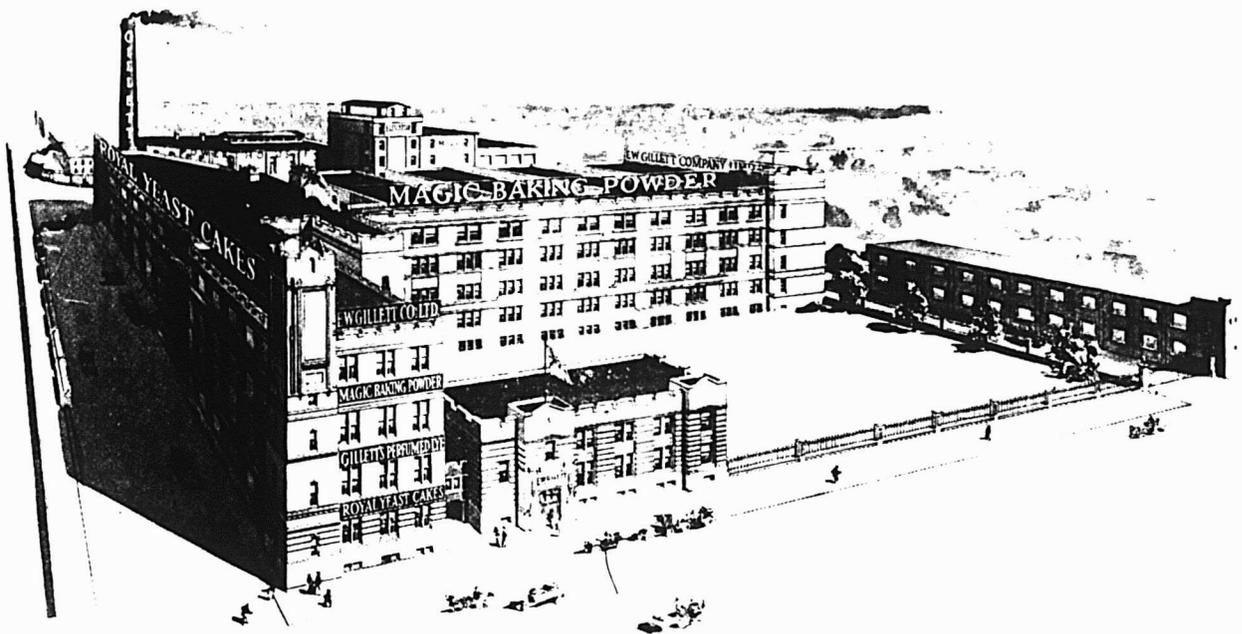


se transporta dans sa nouvelle manufacture au coin des rues King, Duncan et Pearl.

Le nombre total des pieds cubes de cet édifice est d'environ 550,000 et en 1904 il semblait être assez considérable pour bon nombre d'années, mais en raison du développement rapide de la Compagnie, cette usine fut bientôt insuffisante.

Rien que dans le principal édifice manufacturier

machines. On a mis à profit toutes les idées les plus modernes dans la construction des édifices et le choix du matériel, en ce qui concerne l'usine, les ascenseurs électriques et les moteurs spéciaux à toutes les machines. Les dernières et meilleures machines automobiles fabriquent, en plus de divers articles de ménage bien connus, toutes les boîtes en carton et boîtes en fer-blanc, ce qui assure des récipients parfaits ainsi



E.W. GILLETT COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.

Nouvelles usines de E. W. Gillett Co., Ltd., à Toronto, Ont.

de la nouvelle usine (représentée dans notre photographie et érigée en 1912), il y a plus de 3,000,000 de pieds cubes d'espace. Comme le montre la photographie, on a construit un édifice séparé pour l'administration; il est relié par un pont à l'édifice manufacturier principal. La raison de la construction de cet édifice, c'est d'assurer la tranquillité dans les bureaux, où l'on n'est pas dérangé par le bruit et la vibration produits par les

que des marchandises parfaites.

La chambre à sécher le levain a une capacité de plus de 25,000,000 de tourteaux de levain. On a calculé que chaque fournée de Royal Yeast fabriquée produit à peu près 3,000,000 de pains.

Le rayon de la Poudre à Pâte a une capacité minima de 25 tonnes par jour; cette capacité peut être augmentée presque indéfiniment.





Les machines automatiques et accessoires les plus récemment approuvés sont employés pour cet ouvrage, de telle sorte qu'un mélange parfait est assuré et l'usage de remplisseurs automatiques empêche la possibilité de la contamination qui pourrait se produire, si l'on procédait d'une manière moins scientifique.

bonne ménagère — insiste pour avoir des articles manufacturés par des maisons de bonne réputation, dans les meilleures conditions hygiéniques, plutôt que ceux qui sont fabriqués par certains marchands dans des sous-sols sales, ou dans des locaux aussi peu convenables, dans des conditions antihygiéniques.



Terrasse d'expédition, voie d'évitement, usine du pouvoir et garage.

Les produits alimentaires qui proviennent de manufactures propres, hygiéniques, méritent naturellement la préférence.

Le public en général n'accorde pas assez d'attention à cette importante question. Il y a cependant bien des preuves du fait que le public acheteur — la

La nouvelle usine est, sans aucun doute, la plus grande, la plus propre et la mieux équipée qui soit consacrée à la production de cette sorte de marchandises dans ce pays ou à l'étranger. Toutes les marchandises sont fabriquées, tout l'ouvrage est fait dans des conditions sanitaires absolument parfaites.





Le système téléphonique est complètement moderne, et comprend un poste central et plus de 30 téléphones, en plus d'un système d'appels automatiques comprenant 32 sonneries. Ce dernier système permet à l'employé, à qui est confié ce poste, d'appeler tout

Dans l'édifice de la manufacture, ainsi que dans l'édifice où se trouvent les bureaux, on a installé pour les employés des douches, des salles à manger, dernier genre, des cuisines dans lesquelles on se sert de fourneaux électriques, des lavabos, etc. Des jardins sur



Un coin du réfectoire pour les employés du bureau.

officier, surintendant ou contremaitre au téléphone presque instantanément.

Les machines pourvues des améliorations les plus modernes pour la mise en paquets, l'étiquetage, le pesage, l'emballage et le clouage sont employées.

le toit, surmontés de dais et séparés, ont été aménagés pour les employés des deux sexes. Comme l'usine est située près du Lac Ontario, on a une belle vue du lac à la fois des fenêtres des étages supérieurs et des jardins sur le toit; ces derniers constituent une belle





place de repos, à l'heure de midi, quand la température s'y prête. Parmi les autres améliorations modernes, on remarque un salon de coiffure dans l'Edifice de l'Administration, des jeux de boules et de tennis qui ont été aménagés sur la grande pelouse entre les édifices pour le bien-être et l'amusement des employés.

Les bureaux de la manufacture, le laboratoire de chimie, les chambres d'essais sont, pour la commodité, installés dans le principal édifice de la manufacture, près du bureau central. L'usine est desservie par deux voies ferrées d'évitement, c'est-à-dire par des voies qui peuvent être utilisées par tous les chemins de fer.



Un coin du bureau général.

Le système d'éclairage de tous les édifices est le meilleur et le plus moderne; le système indirect n'est employé que dans l'Edifice de l'Administration.

Pour la publicité de nuit, on se sert avec grand avantage d'un certain nombre d'enseignes électriques

Tous les arrivages, toutes les expéditions se font au moyen de ces voies d'embranchement et le charbon, servant à produire la force motrice, est livré en wagons. A l'usine d'autrefois, cela demandait presque un jour d'ouvrage pour décharger, par équipes, le con-





tenu d'un wagon de marchandises dans les hangars, tandis qu'avec les améliorations actuelles on peut charger un wagon en moins d'une heure.

Il n'y a probablement pas d'articles de ménage aussi bien connus au Canada que les Royal Yeast

d'agents spéciaux de publicité pour représenter la Compagnie dans tout le Dominion.

Chaque année, a lieu à Toronto une convention de représentants; à cette époque on discute les meilleures méthodes pour promouvoir les intérêts de la Compa-



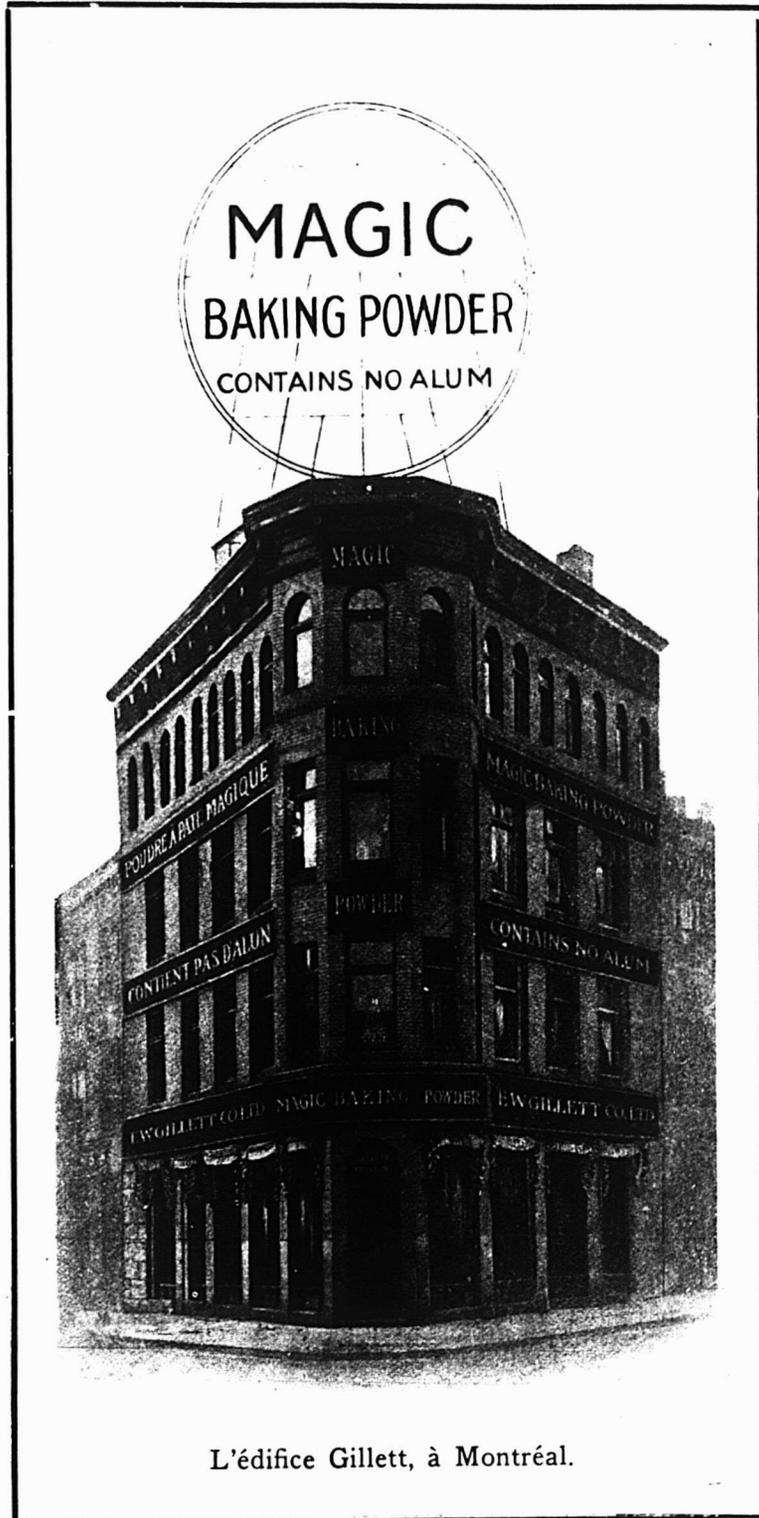
Bureau privé de M. Dobie.

Cakes, la Lessive Gillett et la Magic Baking Powder. Ils sont annoncés très intensivement et tous les marchands les considèrent comme les articles de leur stock se vendant le plus facilement.

On a besoin d'une grande quantité de vendeurs et

gnie et de ses clients; on échange des idées générales sur la vente et la publicité. Ces conventions produisent d'excellents résultats et ont certainement une influence notable sur la nécessité d'augmenter les facilités de fabrication.

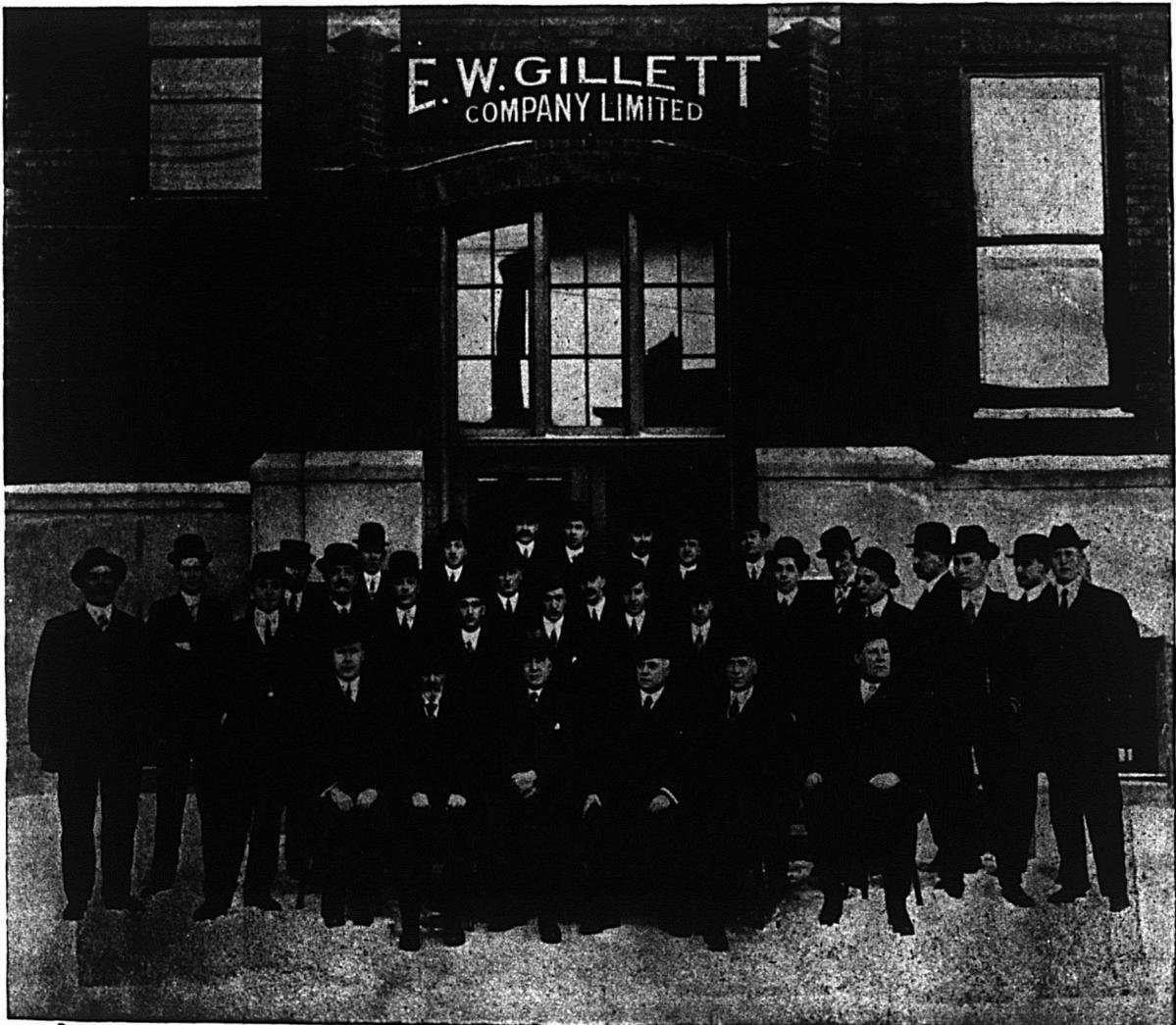






Le bureau de Montréal, situé à l'angle des rues Craig Ouest et St-Antoine, est le centre de distribution des produits de la compagnie dans la province de Québec et les Provinces Maritimes. Sous la direction éclairée de M. W. C. Murray, cette succursale a connu des jours d'une prospérité auparavant inconnue, et le nom de E. W. Gillett s'est introduit et fait con-

distributeur dans le territoire de l'Est. Son esprit d'initiative, ses hautes qualités d'homme d'affaires, son énergie indomptable, lui ont d'abord valu la confiance de ses chefs, puis de tous ceux qui, dans le cours ordinaire des affaires, ont eu l'avantage d'entrer en relations avec lui. Ami des voyageurs de commerce, dont il est l'une des têtes dirigeantes, il a su étendre constam-



Représentants de la E. W. Gillett Co. Ltd., à la convention annuelle tenue à Toronto en janvier 1913.

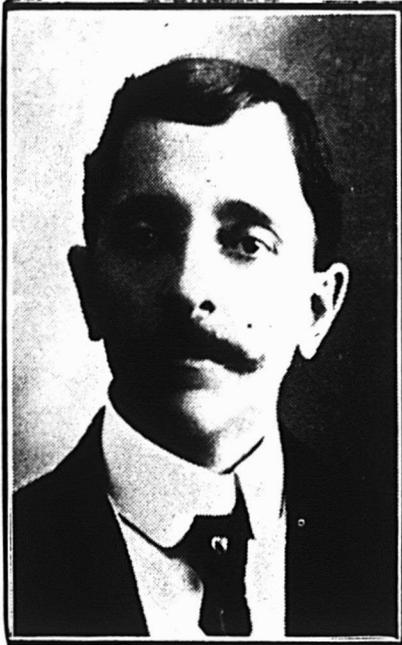
naître dans les coins les plus reculés des provinces de l'Est.

Le travail accompli par M. Murray vaut mieux qu'une simple mention, il lui vaut la reconnaissance de tous ceux qui, aujourd'hui, profitent des avantages qui découlent de l'emploi des produits dont il est le grand

ment ses connaissances pour le bénéfice de l'importante maison qu'il représente avec tant d'autorité. Avec un personnel absolument compétent, le bureau de Montréal de la E. W. Gillett Company, Limited, complète l'une des plus belles organisations commerciales et industrielles du Canada.



Neuvième Convention Annuelle pour la Province de Québec
de l'Association des Marchands Détailliers
du Canada, Incorporée.

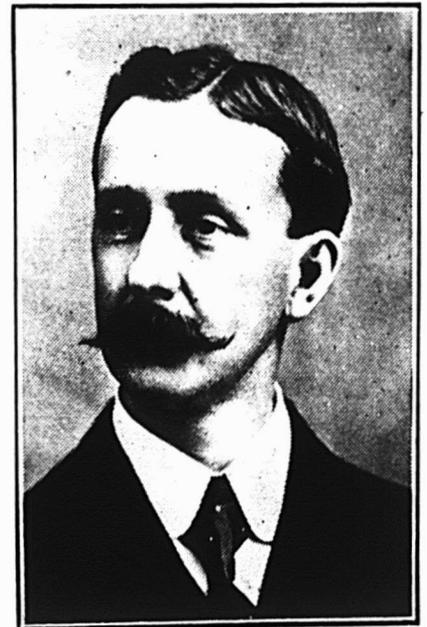


M. A. LANIEL, nouveau Président Provincial de l'Association.

**PREMIERE JOURNEE,
MERCREDI, LE 15 OCTOBRE 1913**

SEANCE DU MATIN

La neuvième convention annuelle pour la province de Québec de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée, s'est ouverte à Montréal, mercredi, le 15 octobre 1913, à 10 30 hrs a.m., dans la Salle de l' Arsenal du 65ième Régiment, sous la présidence de M. A. Lanier, vice-président, en l'absence du président, M. L. F. Falardeau, de Québec, retenu chez lui par la maladie.



M. J. P. GERVAIS, Trésorier Provincial de l'Association.

La séance de l'avant-midi a été consacrée à l'enregistrement des délégués, et les personnes suivantes se sont enregistrées :

MM. Ulric Caron, St-Eugène de Grantham, Qué.; Joseph St-Onge, St-Liboire; Magloire Paquin, St-Boniface de Shawinigan; Raoul Robert, St-Alexis des Monts; J. N. Turcotte, Drummondville; A. Joseph Aumais, Mme Jos. Aumais, Coteau Landing; O. Fournier, David Deschamps, J. D. Boileau, J. A. Doré, J. O. Gareau, W. U. Boivin, A. Lanier, G. A. Archambault, Jos. Gascon, J. O. Pesant, J. P. Gervais, J. G. Watson, J. E. Deslauriers, J. A. Labonté, Jos. Moquin, Thos. Currie, P. Daoust, F. C. Larivière, Montréal; T. Béland, Jos. Picard, Québec; Louis Dionne, Montmagny; V. Gingras, Mont-Laurier; J. A. Lefrançois, Sherbrooke; U. Bilodeau, Québec; A. Perron, Saint-Joseph de la Beauce; J. G. Giguères, St-Germain; J. E. Rhéault, D'Israéli; R. M. Balchelder, Magog; Jos. Croisetière, Ste-Justine; P. J. Côté, Louis Deschesnes, Québec; O. T. Piché, Drummondville; François Bourret, N. Lemieux, O. Martin, Québec; M. Paquin, St-Paulin; M. et Mme Bernard, N. Lacroix, Sherbrooke;

R. Mercure, Daveluyville; E. Boucher, St-Hyacinthe.

L'on procéda ensuite à la formation des divers comités qui a donné les résultats suivants :

Comité Fédéral. — Président, M. J. O. Gareau, de Montréal; M. Louis Dionne, de Montmagny; Mr. V. Gingras, de Mont-Laurier, et M. J. P. Gervais de Montréal.

Comité Provincial. — Président, M. Jos. Picard, de Québec; M. J. A. Lefrançois, de Sherbrooke; M. U. Bilodeau, de Québec, et M. J. O. Pesant, de Montréal.

Comité de Section. — Président, M. G. A. Archambault, de Montréal; M. A. Perron, de St-Joseph de la Beauce; M. J. G. Giguère, de Ct-Germain, et M. O. Fournier, de Montréal.

Comité Général. — M. J. E. Rhéault, d'Israéli, président; M. Jos. Gascon et M. Deslauriers, de Montréal, et M. R. M. Balchelder, de Magog.

Comité Spécial. — Président, M. A. Lanier, de Montréal; MM. W. U. Boivin, J. A. Doré, J. D. Boi-

leau, de Montréal, et M. Jos. Croisetière, de Sainte-Justine.

Le comité chargé de suggérer les noms de ceux devant faire partie des divers comités était composé de M. J. G. Watson, de Montréal, président; MM. A. Laniel, Jos. Picard, G. A. Archambault et J. A. Beaudry, de Montréal.

L'on procéda ensuite à la réception des résolutions.

SEANCE DE L'APRÈS-MIDI.

La séance de l'après-midi s'est ouverte à 2,30 hrs. sous la présidence de M. A. Laniel, qui souhaila d'abord la bienvenue aux délégués dans les termes suivants :

Messieurs : —

Nous vous apportons encore une fois, avec le plus vif plaisir les salutations fraternelles de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Inc.

Je suis chargé de vous exprimer nos sentiments d'estime profonde et d'affection véritable et de vous présenter les voeux que nous formons pour votre bonheur et pour la prospérité de vos affaires.

Après nous être acquittés de cette tâche, permettez-nous d'ajouter que nous nous associons de tout coeur à ces compliments et à ces voeux en y ajoutant nos sincères remerciements pour l'accueil si bienveillant que vous voulez bien nous réserver.

Ceci dit, je me sens tout à mon aise. Quand une amitié commence, quand une entente est sur le point de se conclure, il est nécessaire de dissenter un peu et de développer publiquement les raisons qui militent en faveur de cette amitié, ou de cette entente.

Ces conversations ont un but pratique ; elles permettent à ceux qui les tiennent de rallier à leurs idées la généralité de ceux qui les entourent, et dont il est important de conquérir l'adhésion, de façon à transformer ce qui d'abord n'était qu'une opinion imprécise en une belle et forte réalité.

Depuis longtemps, nous avons passé l'ère des préliminaires ; nous nous connaissons non pas superficiellement pour avoir pénétré les uns chez les autres, et pour avoir surpris ces petits secrets qu'on ne laisse voir qu'à ses amis ; à cause de cela, nous nous estimons mons chaque année davantage.

Les visites que nous nous rendons mutuellement ont pour but de maintenir une tradition, et je ne vous apprendrai rien en vousdisant que rien de sérieux, rien de durable ne saurait exister sans la consécration du temps, le maître à tous.

Les négociants en détail représentent en effet d'immenses intérêts ; leur chiffre d'affaires équivaut à un budget de grand État. Leur adhésion à telle ou telle méthode, à telle ou telle entente n'est donc pas négligeable. Elle peut au contraire être très profitable à l'intérêt général de notre pays.

Et, Messieurs, l'intérêt de notre pays, n'est-ce pas ce qui doit dominer l'effort de tout homme au coeur droit, conscient de sa valeur, et soucieux de ses devoirs et de ses droits ?

Certaine école dont nous subissons les assauts semble s'être donné pour but de rendre la collectivité forte, en appauvrissant les individus.

Nous sommes d'un avis différent, et j'estime que nous avons raison.

En travaillant de toute notre énergie, à faciliter au plus grand nombre de citoyens possible l'accès de la propriété et la possession de la fortune, qui donne l'indépendance, nous avons conscience de travailler à l'intérêt général, à l'accroissement de la valeur du patrimoine national, et par conséquent à rendre notre patrie plus forte, et partant plus capable de se faire respecter.

Voilà ce qu'il importe de faire ressortir, afin que les représentants de la nation ne pensent pas et ne disent pas que nous recherchons uniquement à conserver jalousement quelques privilèges, et même de les étendre à notre seul profit particulier.

Quelque respectables que soient les intérêts particuliers, ils doivent toujours plier devant l'intérêt général ; il ne faut pas que, sous prétexte de justice sociale, l'équilibre général soit rompu au détriment des situations acquises, c'est-à-dire du travail accumulé au profit de certains appétits.

Notre fédération s'emploie justement et sagement à empêcher que la machine législative qui fonctionne rapidement, ne fasse parmi nous trop de victimes.

Nous voyons avec plaisir en lisant les divers organes corporatifs, que sagement, mais aussi fermement, vous savez opposer une barrière solide aux entreprises trop hardies et aux provocateurs trop audacieux. Et c'est là qu'apparaît l'absolue nécessité pour notre pays, de garder, au point de vue professionnel, des points de contact très grands.

Les distances tendent de jour en jour à disparaître ; les temps sont peut-être proches où il nous sera possible de nous visiter par la voie des airs ; il n'est même plus besoin de contact pour que la pensée s'achemine d'un bout de l'univers à l'autre. Il n'y a donc rien de surprenant à ce que les idées soient identiques et les tendances semblables.

Les victoires que vous remportez nous servent d'argument de même que nos succès nous encouragent et nous servent.

Nous avons suivi, vous le voyez, le chemin que vous nous avez montré.

Le commerce de détail, vous le voyez encore, est prévoyant, et dans toutes les sphères de l'activité humaine, il entend tenir et maintenir sa place.

Il me reste encore une fois à vous remercier de votre aimable attention, et à vous dire que nous comptons pour les jours heureux de notre vie, ceux pendant lesquels il nous est donné de recevoir ceux d'entre vous qui nous font le très grand honneur de nous visiter, et

ceux aussi où nous pouvons venir dans notre grand et beau pays, serrer vos mains franches et loyales.

Je forme des vœux pour que se maintiennent toujours plus étroits, toujours plus amicaux, les liens qui nous unissent.

M. Jos. Picard, de Québec, répondit à ces souhaits de bienvenue, au nom des délégués, dans les termes suivants :

Chers confrères : —

Monsieur le Président nous a dit dans des termes non équivoques le plaisir que lui cause notre présence ici en aussi grand nombre, et je me crois autorisé à parler au nom de tous pour le remercier sincèrement pour le chaleureux accueil qu'il vient de faire aux délégués.

Nos amis de Montréal sont toujours d'une hospitalité très large, et c'est pour tous les marchands de la Province de Québec une occasion précieuse qu'ils ne sauraient manquer chaque fois qu'il leur est donné de venir goûter la cordialité si franche de leurs confrères de la Métropole.

Mais comme les affaires sont les affaires, au sentiment qui les pousse à venir rencontrer des amis véritables, s'en joint un autre plus grand qui leur est inspiré par le besoin, la nécessité de défendre des intérêts communs.

La grande assistance à cette réunion ; les nombreux délégués de toutes les parties de la Province sont là pour démontrer les intérêts qu'ils ont pour leur Association, qui est la grande sauvegarde de la stabilité de leur commerce. Ils sont là encore pour manifester de leur force contre les adversaires qui seraient tentés d'empiéter sur leur territoire, contre tous ceux qui pourraient essayer de s'introduire clandestinement sur le marché canadien à l'encontre du commerce légalement établi.

Mais si les marchands détaillants veillent jalousement à leurs intérêts particuliers, il ne faut pas croire qu'ils négligent ceux du public. D'ailleurs, cette conduite de leur part n'est que rationnelle, attendu que les conditions des uns dépendent absolument de celles de l'autre, de la communauté toute entière. Tous savent que toute amélioration apportée au commerce en détail ajoute au bien-être de la clientèle qui se recrute dans toutes les classes de la société.

Monsieur le Président l'a bien dit, il y a un instant, nos réunions ont un but pratique, puisqu'elles permettent à ceux qui y assistent de rallier à leurs idées la généralité de ceux qui les entourent.

Comme lui, nous dirons qu'il est important de conquérir l'adhésion de tous, afin de transformer en réalité ce qui, dans l'esprit de chacun, n'était qu'une opinion imprécise.

A mesure que notre pays tend à se développer davantage, les obstacles surgissent plus nombreux, et comme à plaisir sur le chemin du marchand détaillant.

Il importe donc que nous augmentions nos forces, notre puissance de résistance et nos moyens de défense. Il importe aussi que nous nous assurions les moyens de répondre le plus efficacement possible aux besoins de plus en plus pressants de la génération, qu'une certaine aisance, dans la classe moyenne surtout, rend plus exigeante.

Tout cela représente autant de besoins que nous devons étudier ensemble, afin d'arriver à trouver le meilleur moyen d'exploiter sagement notre commerce respectif, si nous voulons atteindre au succès.

"L'Union fait la Force." Cet adage est vieux comme le monde, et ne disparaîtra qu'avec lui.

Aussi l'avenir est-il à ceux qui savent se grouper pour l'effort commun. Dans la lutte engagée et que nous devons soutenir chaque jour, celui qui s'isole est voué à une perte certaine. Au contraire, la force du nombre défie toutes les puissances.

Nous sommes ici en nombre, tous venus animés d'un même esprit et d'un même désir, celui de travailler à l'amélioration de la situation du commerce en général, et du commerce de détail en particulier. Vous ne manquerez pas de nous faire part de vos suggestions qui, comme autant de graines jetées dans un terrain fertile, germeront rapidement et ne tarderont pas à porter de beaux fruits.

L'Association des Marchands Détaillants du Canada compte sur le travail des délégués pour la solution adéquate des grandes questions commerciales du moment. Nous nous efforcerons tous de faire oeuvre utile, et je remercie par avance tous les délégués pour le précieux concours qu'ils sont venus nous prêter pour assurer le succès de cette Neuvième Convention.

A la suite de M. Picard, M. T. Béland, de Québec, ex-président provincial ; M. J. O. Gareau, de Montréal, ex-président provincial ; M. G. A. Archambault, président de la Section des Epiciers de Montréal ; M. J. E. Deslauriers, président de la Section des Marchands de Chaussures de Montréal ; M. David Deschamps, président de la Section des Marchands de Fer de Montréal, ont aussi pris la parole et se sont appliqués à démontrer l'importance qu'il y a pour les marchands en détail de la province de Québec de s'unir afin de pouvoir protéger les intérêts du commerce en détail.

L'on procéda ensuite à l'appel des officiers et à la lecture des minutes de la dernière convention, qui ont été adoptées telles que lues.

Le secrétaire fit ensuite son rapport dans la forme suivante :

M. le Président et MM. les Membres du Bureau Provincial : —

Permettez-moi de présenter aussi brièvement que possible le rapport de la Neuvième Convention Annuelle du Bureau Provincial pour la Province de Québec, de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc.

A la dernière Convention, une résolution avait été adoptée demandant au Gouvernement de la Province

de Québec d'établir un Bureau de Renseignements sous le surveillance d'un Ministre de la Couronne, afin de rendre la législation commerciale qui lui est soumise aussi utile et pratique que possible. Copie de cette résolution a été envoyée à qui de droit, mais aucune action n'a été prise à ce sujet, et les officiers exécutifs n'ont pas cru devoir entreprendre une campagne d'éducation à ce sujet encore pour le moment. Il sera sans doute nécessaire de réitérer notre demande dans le cours de la présente Convention.

Au sujet des Sociétés Coopératives, je dois dire qu'un projet de Loi a été présenté à la dernière Session du Parlement Fédéral, à peu près sur les mêmes bases que ceux qui ont été présentés précédemment, et je dois dire que les officiers du Bureau Fédéral joints aux circonstances qui ont prévalués dans le cours de cette Session ont empêché l'adoption de cette mesure. Cependant je crois devoir avertir les membres de cette Convention qu'il est plus que probable que ce projet de Loi sera présenté de nouveau au cours de la prochaine Session, et qu'il est de la plus haute importance pour le commerce de détail de se préparer immédiatement à offrir une opposition sérieuse à cette mesure afin d'empêcher que des privilèges spéciaux ne soient accordés à un certain nombre de personnes dont le but est de faire une concurrence déloyale aux marchands en détail aussi bien qu'aux marchands en gros.

Au sujet de la résolution adoptée à la dernière Convention, concernant le maintien des prix des articles portant une marque de commerce, je dois dire que cette idée semble faire des progrès, car dans le cours de l'année écoulée, un plus grand nombre de manufacturiers se sont informés des sentiments des détaillants sur ce sujet ; cependant, il est bon de continuer ce travail, et de répandre cette pratique, dont l'effet est de protéger le public en même temps que le marchand en détail.

A la dernière Convention, le Bureau Fédéral de l'Association avait été requis d'établir un service de renseignements destiné à faire connaître aux membres de l'Association les noms et adresses des personnes qui font une pratique de ne pas payer leurs fournisseurs. Sur ce sujet, je dois dire qu'il a été possible d'organiser à Montréal un Département de renseignement de ce genre : afin de pouvoir faire un essai sérieux de cette proposition, nous avons cru devoir l'appliquer au commerce des matériaux de construction. Ce Département fonctionne depuis le mois de mai, 1912, et a produit les meilleurs résultats. Il serait peut-être opportun pour les membres de cette Convention de considérer l'opportunité dès maintenant d'étendre ce système de renseignements à d'autres lignes de commerce, qui, nous en sommes certains, ne sauront manquer d'en bénéficier.

La loi connue sous le nom de "Loi Lacombe" crée beaucoup de dissatisfaction dans le commerce, et

il serait important que cette loi soit amendée sur plusieurs points : elle ne semble pas atteindre en pratique le but cherché par le législateur. Les autres corps commerciaux sont oubliés également, et il serait peut-être bon que les représentants de notre Association rencontrent les représentants des autres corps commerciaux, en vue de préparer des suggestions qui pourraient être présentées lors de la prochaine Session Provinciale.

La résolution adoptée concernant l'inspection des poids et mesures a été référée au Bureau Fédéral, et je dois dire que celui-ci n'a pas trouvé opportun de faire les démarches nécessaires pour obtenir le changement désiré. Les Membres se rendront compte facilement que cette mesure a créé beaucoup d'intérêt parmi les commerçants des diverses provinces, et qu'il n'est pas facile de demander ce changement avant que toutes les Provinces du Canada soient représentées dans l'Association des Marchands Détaillants ; mais comme vous le constaterez tout à l'heure, nous avons maintenant affilié les marchands des Provinces de la Colombie Anglaise, de la Saskatchewan, de l'Alberta et du Manitoba, qui, avec la Province d'Ontario et la Province de Québec, représentent environ 95 p. c. du commerce en détail du Canada. Le Bureau Fédéral espère maintenant être en mesure de pouvoir demander bientôt ce changement.

L'idée de former un Comité composé de représentants de marchands en gros et de marchands en détail a fait certains progrès sans cependant avoir été réalisée ; il sera donc nécessaire de revenir sur ce sujet et de réitérer le voeu déjà énoncé.

Au sujet de la résolution concernant le travail des femmes dans les magasins, et de limiter le nombre des heures de travail, nous devons dire que grâce aux représentations faites par notre Association aux autorités compétentes, la proposition classant les employées dans les magasins sous une loi semblable à celle réglant les employées de manufactures a été rejetée : il a été relativement facile aux représentants de l'Association de démontrer que l'adoption de cette proposition causerait des ennuis assez sérieux aux employés en même temps qu'aux patrons.

L'année 1913 est sur le point de se terminer, et je ne voudrais pas anticiper sur le rapport qui vous sera présenté couvrant le travail de l'année 1913, mais je puis assurer que les marchands ont eu entièrement raison de s'organiser, car des questions de la plus haute importance ont dû être traitées cette année, et autrement, il aurait été impossible d'obtenir raison sur certains sujets vitaux pour le commerce de détail. Je vous invite à continuer d'améliorer l'Association, afin d'être plus en mesure encore dans l'avenir de pouvoir protéger l'intérêt du commerce en détail. Je dois remercier les Officiers et les membres qui ont bien voulu donner autant de leur temps, et ont bien voulu se dévouer pour le bien commun de leurs confrères.

Le rapport du secrétaire est adopté sur proposi-

tion de M. G. A. Archambault, secondé par M. Jos. Picard.

Le rapport financier est ensuite lu et adopté sur proposition de M. David Deschamps, secondé par M. J. E. Deslauriers. Le rapport financier est jugé très satisfaisant, car il démontre une amélioration considérable de la situation financière de l'Association.

L'on procéda ensuite à la formation des comités provinciaux pour les Marchands de Nouveautés, les Marchands de Chaussures, les Épiciers et les Marchands de Ferronnerie.

Le Comité Provincial de la Section des Marchands de Nouveautés est formé des messieurs suivants: Président, M. J. O. Gareau, de Montréal; M. P. J. Côté, de Québec; M. W. U. Boivin, de Montréal; M. J. N. Turcotte, de Drummondville, et M. J. A. Beaudry, secrétaire.

Le Comité Provincial de la Section des Marchands de Chaussures est composé de M. J. G. Watson, de Montréal, président; de M. Louis Deschesnes, de Québec; M. O. T. Piché, de Drummondville; M. J. E. Deslauriers, de Montréal, et M. J. A. Beaudry, de Montréal, secrétaire.

Le Comité Provincial de la Section des Épiciers est composé de M. Jos. Picard, de Québec, président; de MM. J. D. Boileau et G. A. Archambault, de Montréal; M. François Bourret, de Québec, M. J. A. Beaudry, de Montréal, secrétaire.

Le Comité Provincial de la Section de Ferronnerie est composé de M. F. C. Larivière, de Montréal, président; de MM. N. Lemieux et O. Martin, de Québec; David Deschamps, de Montréal, et J. A. Beaudry, de Montréal, secrétaire.

SEANCE DE MERCREDI SOIR.

La séance de mercredi soir s'est ouverte à 8 heures sous la présidence de M. G. A. Archambault. M. Arthur Frederick Sheldon, président de l'école "Sheldon School of Business Science", de Chicago, a fait une conférence qui a été très appréciée par un grand nombre de marchands qui avaient tenu à l'entendre. M. Sheldon a traité le sujet: "Comment réussir en affaires" et a été fort applaudi.

SEANCE DE JEUDI MATIN.

La séance de jeudi matin a eu lieu à 10.30 heures sous la présidence de M. A. Laniel, et les divers comités qui avaient été appointés la veille ont présenté leur rapport sur les diverses résolutions qui leur avaient été confiées, et sur la recommandation des comités, les résolutions suivantes ont été adoptées:

RESOLUTION No. 1.—La présente Convention émet à nouveau le voeu de voir le Gouvernement de la Province de Québec établir un Bureau de Renseignements sous la surveillance d'un ministre de la Couronne, afin de rendre la Législation Commerciale qui

lui est soumise aussi utile et pratique que possible.

RESOLUTION No. 2.—La présente Convention se déclare radicalement opposée à ce que le Parlement Fédéral accorde des privilèges spéciaux pour la formation de sociétés coopératives, ces institutions allant directement à l'encontre des intérêts des détaillants.

RESOLUTION No. 3.—La présente Convention désapprouve les marchands qui, pour attirer la clientèle, distribuent des primes ou cadeaux à l'achat de tous articles, ou emploient toute autre manoeuvre de ce genre qui dénature la véritable fin du commerce; elle se déclare nettement contre ce système et propose que copie de cette résolution soit envoyée au Bureau Fédéral, à l'effet d'en adresser la teneur à tous les manufacturiers et commerçants qui ont adopté cette manière de procéder.

RESOLUTION No. 4.—La présente Convention exprime l'opinion qu'il est du devoir et de l'intérêt du marchand détaillant de s'opposer à toute méthode qui tend à supprimer l'effort individuel dans l'industrie et le commerce, le procédé de diffusion de la marchandise par le détaillant étant le plus économique qui soit et celui qui offre le plus de garanties pour le public.

RESOLUTION No. 5.—La présente Convention se déclare en faveur du maintien des prix des articles portant des marques de commerce, et afin de répandre cette pratique, cette Convention demande au Bureau Fédéral de faire application au Parlement du Canada, en vue d'amender la loi des marques de commerce de manière à ce que le prix fixé sur tout article portant une marque de commerce soit le prix vendu aux consommateurs.

RESOLUTION No. 6.—La présente Convention préconise et recommande au Bureau Fédéral, l'établissement d'un service de renseignements destiné à faire connaître aux membres de l'Association le nom et l'adresse des personnes qui ne payent pas régulièrement leurs fournisseurs, de façon à les mettre en garde contre toute pratique déloyale de leur part.

RESOLUTION No. 7.—La présente Convention réitère au Gouvernement Fédéral sa demande d'organiser un Département de Commerce sur des bases semblables à celles du Bureau de la Commission des Chemins de fer.

RESOLUTION No. 8.—La présente Convention constate le double préjudice causé aux Marchands détaillants par les Colporteurs dans la Province de Québec: préjudice matériel en leur enlevant nombre d'affaires qui, sans cette concurrence aurait fatalement passé par leur canal; préjudice moral, en ce sens que les ventes faites par les colporteurs donnent rarement satisfaction et jettent le discrédit sur le commerce en général, prévenant le consommateur contre tous négociants sans distinction. En conséquence, elle désire que le Bureau Provincial soit invité à faire les démarches nécessaires auprès du Gouvernement Provincial pour faire augmenter le taux de la licence de sec colporteurs, et pour faire observer rigoureusement la loi

des licences de la Province de Québec à ce sujet. Nombre de colporteurs se disent représentants d'usines et échappent ainsi à la taxe provinciale ; il conviendrait de les en frapper également, qu'ils soient accompagnés de leur voiture de marchandises ou non.

RESOLUTION No. 9.—La présente Convention est d'avis que la Loi Lacombe, dans les termes actuels, ne répond pas au but visé et qu'elle est une source d'ennuis et de pertes pour les créanciers : il conviendrait donc que les officiers exécutifs provinciaux, tenant compte des suggestions qui pourront être faites au cours de cette Convention pour en redresser la forme présente soumettent un projet d'amendement à la Session courante, si faire se peut.

RESOLUTION No. 10.—La présente Convention trouve anormal que l'inspection des poids et mesures soit à la charge des Marchands ; cette vérification destinée à protéger le public devrait incomber au trésor public. La Convention émet le voeu que le Bureau Fédéral prenne les mesures nécessaires pour faire amender la Loi Fédérale dans le sens ci-dessus.

RESOLUTION No. 11.—La présente Convention serait heureuse de voir se constituer un Comité Provincial nommé par l'Association des Marchands en gros dans les différentes branches de commerce pour travailler parallèlement avec le Comité Provincial de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Incorporée, à la bonne entente entre ces deux classes de commerce et à la cordialité de leurs relations. D'un commun accord, ces deux Comités délimiteraient le champ d'action de chacune d'elles.

RESOLUTION No. 12.—La présente Convention estime qu'il est de toute nécessité de pousser à la codification de nos lois commerciales ; les services que cette réforme rendrait au commerce seraient des plus précieux, et c'est du devoir des marchands détaillants de faire tous leurs efforts pour y aboutir.

RESOLUTION No. 13. — La présente Convention également dans le domaine Législatif estime qu'il serait de toute justice d'établir une loi de faillite uniforme et plus humanitaire. Il n'est pas équitable qu'un homme par suite de revers indépendants de sa volonté soit condamné pendant toute sa vie à payer sur son maigre salaire d'employé le taux de remboursement d'une faillite qui n'a rien eu de déshonorant.

RESOLUTION No. 14. — La présente Convention estime qu'au degré de développement où en est le Canada, une Exposition Internationale serait un moyen incomparable pour faire connaître au monde entier le progrès fabuleux du Dominion et attirer une foule de visiteurs venus des quatre coins de la terre. Le profit que retireraient les marchands détaillants d'une telle manifestation n'est pas à mettre en doute, et leur Association décide de se joindre au mouvement en faveur d'une Exposition Internationale et à en appuyer le projet de ses suggestions personnelles.

RESOLUTION No. 15.—La présente Convention estime qu'au degré de développement où en est le Ca-

nada, une Exposition Annuelle serait un moyen incomparable pour faire connaître au monde entier le progrès fabuleux du Dominion et attirer une foule de visiteurs venus des quatre coins de la terre. Le profit que retireraient les marchands détaillants d'une telle manifestation n'est pas à mettre en doute, et leur Association décide de se joindre au mouvement en faveur d'une Exposition Internationale et à en appuyer le projet de ses suggestions personnelles.

Résolution No 16.—Que la présente Convention désire exprimer l'opinion qu'il ne serait pas dans l'intérêt du public ni dans l'intérêt des épiciers licenciés que le commerce des liqueurs soit séparé de celui des épiciers et nous demandons au gouvernement de la province de Québec de bien vouloir maintenir la Loi des Licences de la province de Québec dans sa forme actuelle sur ce point, car nous considérons que le présent système est plus économique et offre plus de sécurité au public au point de vue des dangers qu'offre le commerce des liqueurs.

Résolution No 17.—Que cette Convention désire exprimer l'opinion que la Loi proposée concernant l'institution des colis postaux doit s'appuyer sur deux principes fondamentaux : d'abord que le tarif soit établi d'après la distance et ensuite que le tarif soit suffisant pour payer les dépenses encourues par l'institution de ce système, et nous demandons au Bureau Fédéral de notre Association de porter une attention particulière à cette question et de faire les démarches nécessaires pour que ces principes soient adoptés par les autorités compétentes.

Résolution No 18.—Que cette Convention désire exprimer l'opinion que le Code Civil, relativement au paiement des matériaux de construction, devrait être amendé de manière à ce que les fournisseurs puissent prendre une hypothèque sur la construction dans les soixante jours de la livraison des matériaux en donnant les avis nécessaires au propriétaire.

L'on procéda ensuite à l'élection des officiers pour l'année courante, qui a donné les résultats suivants :

Président Provincial, M. A. Laniel, de Montréal ; 1er vice-président provincial, M. Jos. Picard, de Québec ; 2ème vice-président provincial, M. Oscar T. Piché, de Drummondville ; trésorier provincial, M. J. P. Gervais, de Montréal ; secrétaire provincial, M. J. A. Beaudry, de Montréal ; auditeur, M. J. G. Watson, de Montréal. M. J.-O. Gareau, de Montréal, a présidé à l'élection.

La date et l'endroit de la prochaine convention provinciale ont été laissés aux soins des officiers exécutifs.

L'on procéda ensuite à l'installation des officiers et ceux-ci en prenant leurs fauteuils ont remercié leurs confrères de la confiance qu'ils leur avaient témoignée et ils les ont assurés de tout leur dévouement.

Les délégués élus sur le Bureau Fédéral de l'Association sont MM. J. O. Gareau, W. U. Boivin, A. Laniel, de Montréal ; Jos. Picard, de Québec ; Oscar T.

Piché, de Drummondville; J. P. Côté, de Québec; J. G. Watson et J. A. Beaudry, de Montréal, étant par la Constitution membres à vie du Bureau Fédéral.

Un vote de remerciement fut ensuite adopté en faveur des officiers sortant de charge, et particulièrement en faveur de M. L.-F. Falardeau, ex-président provincial. Tous les délégués ont appris avec beau-

coup de regret la maladie qui l'avait retenu chez lui.

Un vote de remerciements est aussi adopté en faveur des officiers du Mess du 65^{ème} Régiment qui ont bien voulu mettre leur salon à la disposition des délégués.

La séance est levée.

L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Son succès à dépassé toutes les espérances

L'exposition de produits alimentaires qui s'est terminée samedi dernier, après avoir duré huit jours, a remporté un succès qui fera époque dans les annales de l'Association des Epiciers de Montréal, étant donné que les résultats obtenus sous tous les rapports ont dé-

n'aurait pu choisir un local qui répondit mieux aux besoins de la cause des exposants. Le commerce d'épicerie, s'il demande une multitude de distributeurs en détail, ne dépend que d'un nombre plutôt restreint de producteurs, et la dernière exposition en avait réuni



Vue générale de l'Exposition de Produits Alimentaires tenue à Montréal du 11 au 18 octobre

passé les prévisions même des plus optimistes. Les organisateurs n'avaient non plus rien négligé pour satisfaire tout le monde et ils peuvent avec droit se féliciter du succès qui a couronné leurs efforts.

La salle d'exercice du 65^{ème} Régiment se prête à merveille à des démonstrations de ce genre, et on

environ vingt-cinq qui eussent été perdus dans une enceinte plus vaste que l'arsenal du 65^{ème}; là, chacun s'est trouvé absolument à son aise dans le symétrique groupement dessiné par les organisateurs et administrateurs.

Le coup d'oeil que présentait l'ensemble des éta-

lages a forcé l'admiration des milliers de personnes qui se sont pressées durant toute la semaine devant les boutiques des exposants. De fait, à part les décorations de la salle, qui comportaient une multitude de drapeaux et de banderoles aux couleurs variées et de bon goût, la disposition des marchandises d'étalage était réellement bien faite pour attirer les regards même des plus indifférents. Il y en avait pour tous les goûts et tous les besoins, et tous ceux qui se sont... né la peine de se déranger pour visiter l'exposition, en sont revenus avec leur bagage de connaissances considérablement augmenté. Les marchands détaillants y ont découvert des produits qu'ils ne connaissaient pas, et le public a appris à mieux connaître l'em-

tout de même éprouvé le besoin et l'utilité de se faire représenter à l'exposition, où elle exhibait, sous la surveillance de MM. J. H. Howard et D. Foster, un assortiment complet de ses produits, qui consistent en pols de toutes sortes, mais qui comprennent plus particulièrement les marques bien connues de "Brasso" et de "Zebra." Le premier de ces produits sert à polir les surfaces unies comme l'acier, le cuivre et le nickel ; le second est bien connu aussi des ménagères comme l'un des meilleurs pols pour poêles et tuyaux. Pendant la durée de l'exposition, les représentants de la compagnie Reckitt & Sons offraient de parier qu'aucun autre produit destiné aux mêmes fins ne pouvait faire aussi rapidement et aussi efficacement le travail que



Vue de l'exhibit de la "Nugget" Polish Co. Ltd.

ploi de nombreux articles qui lui étaient déjà jusqu'à un certain point familiers.

Enfin, et pour résumer, disons que l'exposition de produits alimentaires aura servi les intérêts des producteurs, des distributeurs et du public. C'était là son rôle, et elle l'a rempli à la satisfaction de tous.

Nous nous devons de faire une énumération succincte des étalages, et, pour ne blesser les susceptibilités de personne, nous commencerons par ceux qui s'offraient les premiers aux regards des visiteurs dès leur entrée à l'exposition.

Reckitt & Sons

Cette maison, universellement connue déjà, avait

l'on peut faire avec le "Brasso." Inutile de dire que le défi n'a pas été relevé. Par contre, les représentants sont heureux de nous déclarer qu'ils ont inscrit, durant la semaine, des commandes pour un chiffre très respectable.

Lake of the Woods

La compagnie de minoterie du Lac des Bois, l'une des maisons les plus avantageusement connues du pays, et dont les valeurs sont des mieux cotées à la Bourse, n'avait pas dédaigné prendre part à l'exposition ; au contraire, elle a fait les choses royalement. Dans l'une des plus vastes boutiques, elle avait fait la part égale à deux de ses meilleurs produits : la farine

"Five Roses" et le fin gruau "Breakfast Food," qui se prépare tout comme la farine d'avoine, mais qui est faite du meilleur blé.

Au centre de l'étalage, dans une niche tendue d'étoffe bleue, on avait placé une sac de farine "Five Roses," sur lequel un jeu de lumières projetait une clarté éblouissante, donnant exactement au coton du sac la blancheur de la farine y contenue.

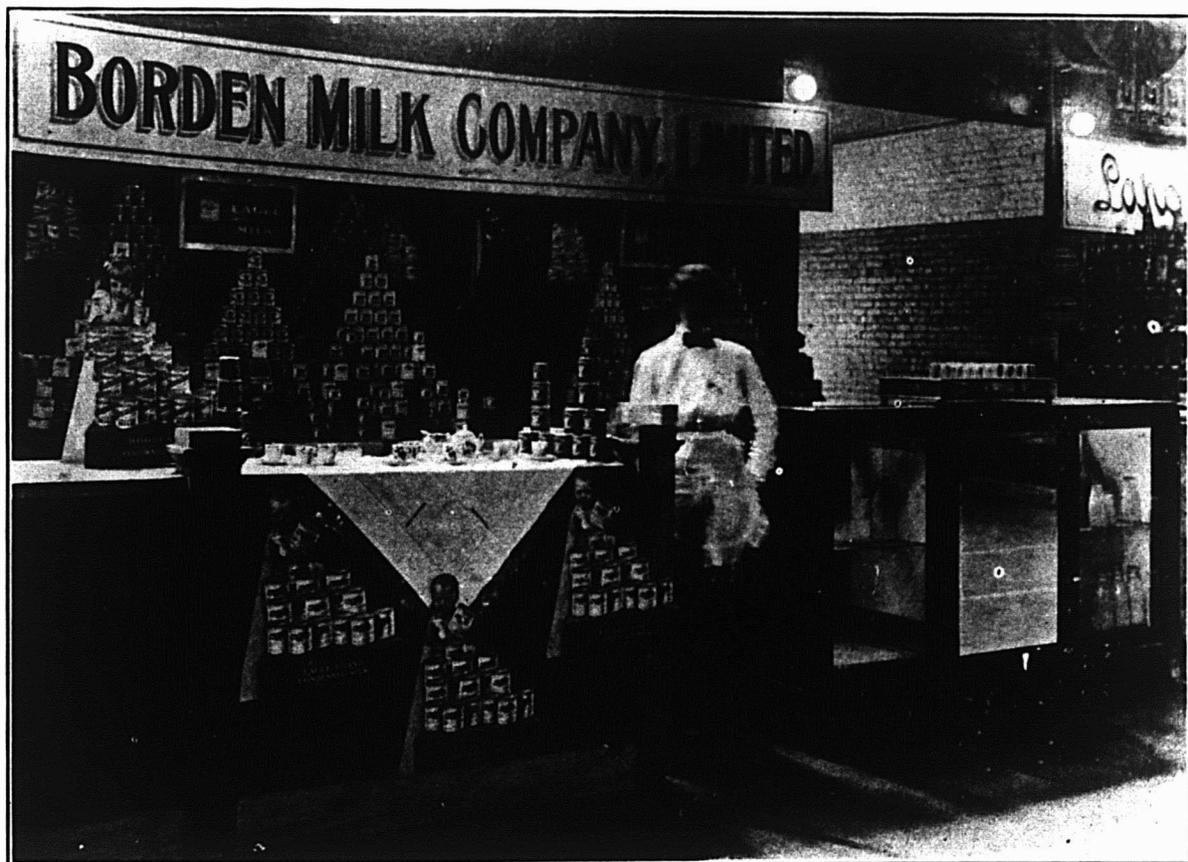
Comme comptoir, une magnifique vitrine très bien éclairée, dans la quelle on pouvait voir un grand nombre de chefs-d'oeuvre culinaires, tous exécutés au moyen de la farine "Five Roses." La compagnie avait voulu par là démontrer que cette farine incomparable peut servir à toutes fins, et elle a convaincu même les plus sceptiques.

Stewart qui a eu cette pensée de réaliser le rêve de toutes les ménagères.

Ainsi, le poêle Pennant à deux combustibles est une réalité — deux fourneaux complets en un seul, prêts à fonctionner au moyen soit du gaz, soit du charbon ou bien encore en se servant des deux. Merveille ! Pas du tout, c'est simplement le résultat tangible d'une pensée supérieure qui a reconnu à la fois le besoin et la possibilité d'une construction de ce genre unique et homogène et qui l'a accomplie.

Gillette Safety Razor Co., Limited

L'étalage de rasoirs Gillette a attiré, comme bien l'on pense, des foules nombreuses. Les amis du fa-



L'exhibit de la Borden Milk Company, l'un des mieux appréciés à la dernière exposition.

MM. E. Emery et Ernest Cloutier avaient charge de l'exhibit, et ils se sont dépensés sans compter pour donner aux nombreux visiteurs tous les renseignements concernant les qualités et les modes d'emploi des produits de la Lake of the Woods Milling Co.

The James Stewart Mfg. Co., Limited

Cette compagnie exposait un poêle de cuisine qui a été toute une révélation pour les visiteurs à l'exposition. Le "Pennant," tel est le nom du poêle, agit sous l'action du gaz ou du charbon, ou encore sous l'action des deux à la fois.

L'invention ne tient pas du prodige précisément ; mais encore fallait-il y penser. Et c'est la maison

meux rasoir lui ont fait une visite d'amitié, et ceux qui ne le connaissaient que de nom ont voulu entrer dans son intimité. C'est ainsi que les agents Starke-Seybold Limited ont été constamment occupés à fournir quantité de renseignements au sujet du Rasoir de Sécurité Gillette.

Ces nombreux visiteurs, nous en sommes sûrs, deviendront des clients réguliers, car le rasoir Gillette leur donnera de beaucoup le plus de satisfaction pour chaque dollar payé.

National Cash Register

La National Cash Register Company exhibait sept

H. J. Heinz

Tout le monde a voulu voir les "57 Variétés," qui, mues par un pouvoir électrique, défilaient devant les regards. La génération connaît bien certains des produits les plus populaires de Heinz, mais bien peu de personnes étaient au courant de la grande variété de ces produits. Aussi l'étalage a-t-il fait s'ouvrir grands bien des yeux ahuris. De fait, la maison Heinz prépare tout ce qui peut se consommer sous forme de pickles, sauces, catsups, etc.

Laporte, Martin, Limitée

La grande maison d'importation qu'est celle de

qui leur étaient faites concernant les produits à la montre. M. Martin s'est déclaré très satisfait des résultats obtenus, ainsi que de l'administration de l'exposition.

Borden Milk Company.

M. O. Lalonde, qui avait charge du magnifique exhibit de la compagnie, nous a confié qu'il était des plus satisfaits des résultats obtenus. La part qu'il a prise à l'exposition lui a permis de faire, sinon mieux connaître, du moins mieux apprécier ses produits.

De fait, les quelque 20,000 personnes qui ont visité l'exposition au cours de la semaine, ont eu l'avantage de goûter le riche lait que la compagnie distri-



L'un des exhibits qui ont été les plus achalandés durant la semaine d'exposition.

Laporte, Martin, Limitée, de Montréal, par les soins de M. Charles Martin, avait mis bien en évidence un exhibit de tout premier ordre, comportant, outre les articles généraux en épicerie, des produits dont elle a le contrôle exclusif au Canada, c'est-à-dire les légumes variés, asperges géantes, macédoines, haricots, petits pois des marques "Soleil," "Frs. Petit" et "Lecourt"; l'huile d'olive "Minerva," l'extrait de malt "Miller," tous les vins toniques, vieux Bourgogne et Quinquina, la limonade "Savoureuse," de Vichy, etc., etc.

Le public commerçant et consommateur s'est porté en foule à l'étalage, et MM. Charles Martin et W. Imbleau, qui avaient charge de l'exhibit, se sont multipliés pour répondre aux demandes d'informations

bues à ses abonnés, de même que le fameux Café au Lait de la marque "Reindeer", que l'on trouve chez tous les détaillants. Les produits de marque Borden sont préparés dans les conditions les plus hygiéniques possible. Le lait est propre, riche, pur, sans danger et très nourrissant; il est refroidi immédiatement après la traite, et maintenu sur la glace, loin de toute contamination, jusqu'à ce qu'il soit livré aux consommateurs.

M. Lalonde déclare avoir fait des affaires précieuses, durant l'exposition, et ne tarit pas d'éloges à l'adresse des organisateurs. A l'étalage, il était assisté de MM. Wilfrid Laurin et M. Hembdt, lesquels étaient chargés de voir au service qui a été parfait.

N. K. Fairbank & Co. Limited.

M. J. Robinson, gérant de la publicité pour la Compagnie Fairbank, et qui avait charge de son exhibit, est aussi au nombre des heureux qui ont été des plus satisfaits des résultats de l'exposition.

La compagnie exhibait un assortiment complet de ses produits qui consistent en "Cottelene", "Fairy Soap", "Sunny Monday Soap", "Boar's Head Lard", "Gold Dust", "Polly Cream Cleaner".

M. Robinson a enregistré, durant la semaine, de très nombreuses commandes, dont la bonne partie lui vient de nouveaux clients.

Nugget Polish Co.

MM. Parsons et Hart, qui représentaient leur

tes sortes, en montrait une cinquantaine de variétés à l'exposition. L'arrangement était bien distribué, et bien fait pour attirer l'attention des visiteurs qui ont tenu à se rendre compte de la valeur des produits.

The T. A. Lytle Co.

Cette importante maison exhibait plus de 50 produits divers, consistant en "Pickles", Sauces, Gelées, Sirops, Vins, Moutardes, Saindoux, Savons, et le fameux composé culinaire "Crisco". MM. Forbes et Nadeau, les agents à Montréal, et qui ont leurs bureaux au No 449 rue St-Paul, sont enchantés des résultats obtenus, car ils ont fait, à l'exposition, une grande semaine de belles affaires. Il convient de dire qu'il n'y a



Le magnifique exhibit de la maison N. K. Fairbank Co. Limited.

compagnie à cette exposition, y ont fait des affaires d'or. C'est leur expression. Non seulement ils ont enregistré de bonnes commandes de la part du commerce, mais ils reconnaissent avoir fait connaître leurs produits au public sous leur vrai jour.

Ils ont, par des démonstrations pratiques, convaincu les visiteurs de la supériorité du Poli "Nugget", ce cirage que ni l'eau ni la boue n'affectent et qui ne se déteint pas sur les vêtements.

La semaine leur a été profitable sous tous les rapports, et ils en sont très satisfaits.

D. S. Perrin & Co. Ltd.

Cette maison bien connu pour ses biscuits de tou-

rien d'étonnant en cela, car les produits de T. A. Lytle sont bien connus pour leur qualité supérieure, et il suffit de les montrer pour en assurer la vente.

M. Forbes, Jr., était en charge de l'exhibit et a donné un excellent service.

Toledo Scale Co.

La "Balance Honnête", sans ressort, et calculatrice Toledo avait sa place toute marquée à l'exposition d'épicerie. La compagnie en avait exposé 10 modèles différents, destinés à des fins diverses, et chacun de ces modèles a émerveillé la foule par sa justesse, sa précision et sa sensibilité. La balance Toledo a servi un double but: celui d'annoncer la puissante compa-

gnie manufacturière, et celui de donner au public l'assurance d'une pesée juste et équitable chaque fois qu'il se fournit chez un marchand qui emploie les balances Toledo.

La preuve en est que depuis que le Service des Colis Postaux est établi aux États-Unis, le gouvernement de la République, pour s'assurer un service irréprochable, a commandé plusieurs de ses balances à la Toledo Scale Co. Ces balances sont maintenant très répandues, et, pour conserver leur clientèle, tous les marchands devront les adopter tôt ou tard.

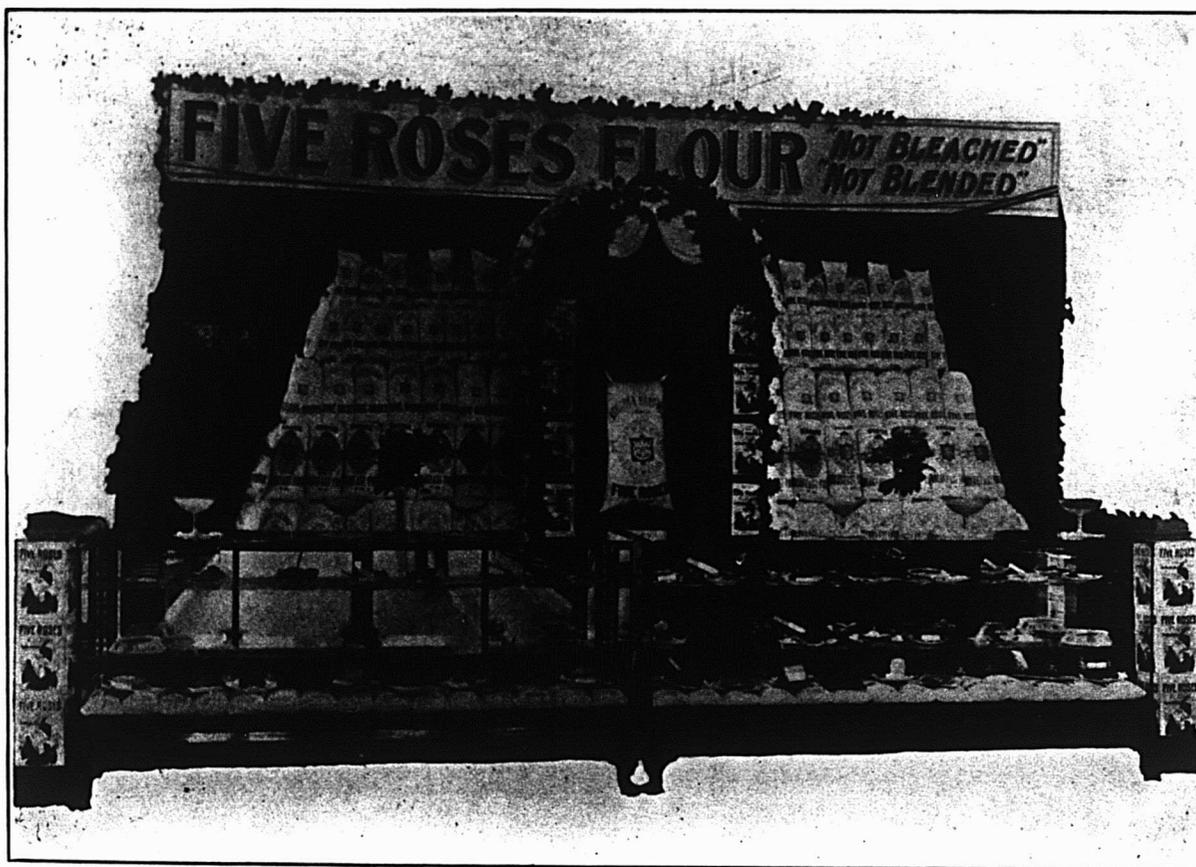
McCaskey Account Registers.

Les représentants de cette compagnie à l'exposi-

tion se sont arrêtés à ses comptoirs, désireux de se **faire servir une bonne tasse de Cacao** par la "Petite Chocolatière" en costume. Le personnel nombreux qui assistait cette dernière a eu fort à faire pour répondre à tous. Toutefois, il a pu y parvenir grâce au service systématique réglé par les directeurs de la maison. Et maintenant, le nom de Baker est gravé pour longtemps dans la mémoire de tout le monde.

"Le Prix Courant".

Toujours désireux de servir les intérêts du commerce et du public en général, "Le Prix Courant" avait installé, à l'entrée même de la salle d'exposition,



Vue du comptoir de la Lake of the Woods Milling Co., à l'exposition.

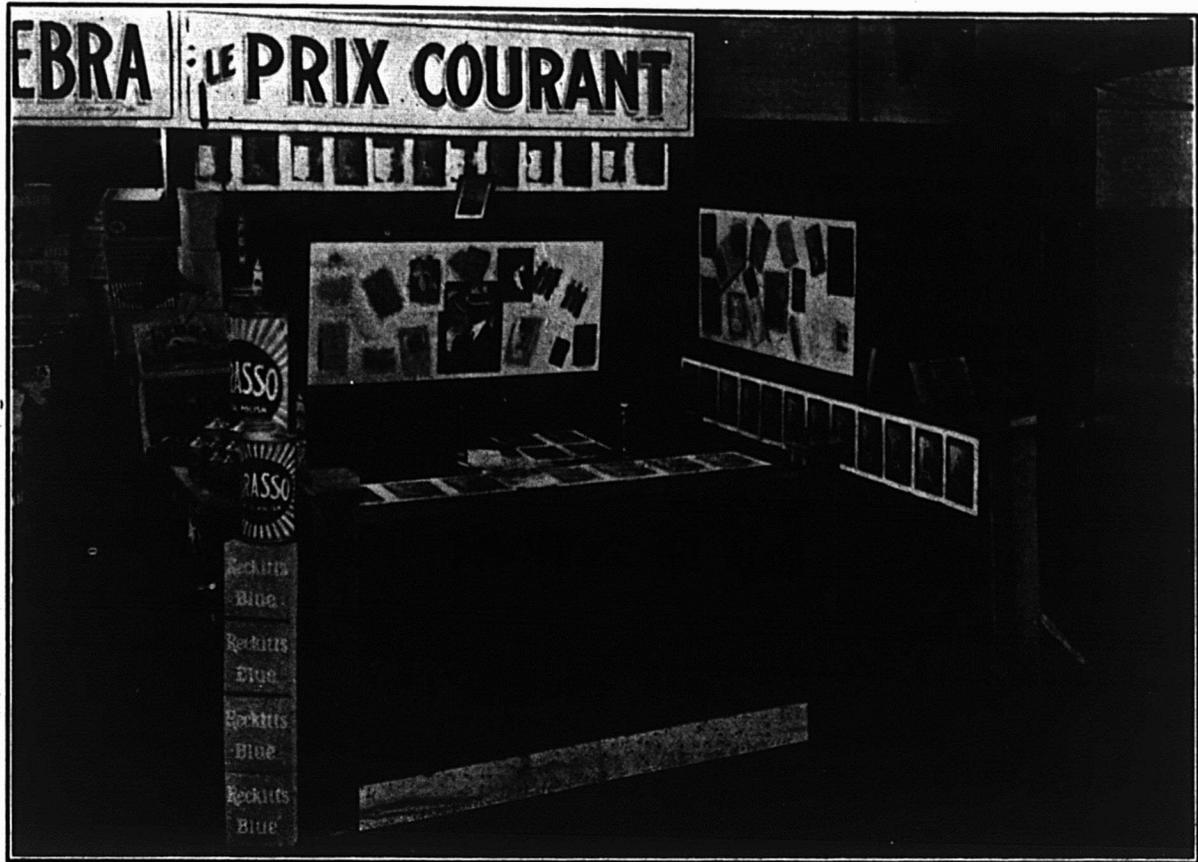
tion, quoique nombreux, ont été très occupés toute la semaine à expliquer le fonctionnement de leurs registres de comptes à tous ceux que cela intéressait, et ils étaient nombreux. Pour eux comme pour tous les autres exposants, la semaine a été fructueuse.

Walter Baker & Co.

La fameuse maison qui fabrique le non moins fameux chocolat Baker a connu la gloire au cours de la semaine d'exposition. Elle exhibait toutes les variétés de ses produits et tous les visiteurs à l'exposi-

un bureau de renseignements qui a amplement démontré toute son utilité.

Nous avons pu répondre à des milliers de demandes d'informations concernant les exposants, les articles à l'étalage, et une multitude d'autres détails. En plaçant là un bureau de ce genre, nous avons la ferme conviction d'être utiles à quelqu'un. La vérité est que nous avons fait plus que nous n'avions escompté, et nous en sommes doublement heureux. Les témoignages nombreux de contentement que nous avons reçus de toutes parts nous sont une douce compensation pour le travail que nous nous étions imposé



Le bureau installé à l'exposition par "Le Prix Courant", l'organe des Marchands-Détaillants dans la Province de Québec.

L'Enseignement, la Note Dominante du Progrès Commercial Moderne

Enseigner aux employés à bien penser vaut cent fois mieux que les réprimander et corriger leurs erreurs.

Enseigner — Etudier — Apprendre — c'est une bonne devise pour tout homme d'affaires et le marchand qui fait de cette devise le principe de ses affaires, n'aura pas à se gratter la tête et à se tracasser parce que sa clientèle et ses profits diminuent.

Une des grandes causes des faillites, dans le commerce de détail, c'est le manque d'entraînement de la part des employés. Les marchands qui ont passé nombre d'années dans le commerce, en gagnant, au prix de quantité de rudes chocs et de désappointements, cette chose inestimable : l'Expérience, engagent trop souvent un jeune homme, tout neuf en affaires, le mettent derrière un comptoir et comptent qu'il va se débrouiller sans aucun entraînement préalable, rien qu'avec les quelques avis qu'on lui a donnés, le matin où il s'est mis à sa besogne. L'expérience est un professeur qui coûte cher et suivant cette vieille loi, le jeune commis paie cher pour acquérir l'expérience qui finalement en fera un employé ayant une réelle valeur pour son patron. Le coût de cet apprentissage doit par la force même des choses, être déduit des profits du patron. Si le comptable, dans presque tous les magasins, pouvait

connaître exactement les prix coûtants et faire ses entrées en conséquence, le plus fort item du côté du débit serait l'Expérience. Rien n'éliminera cette perte qui réduit les profits des marchands d'une manière aussi efficace que les écoles pour les employés. Ceci est vrai pour la marchandise comme pour la science ou pour toute autre entreprise. Le commerce est une évolution et chaque année il faut de nouvelles méthodes. Les conditions des affaires changent sans cesse, ce qui exige de nouveaux efforts de la part du marchand et de ses employés.

L'homme qui étudie et qui enseigne aux gens qu'il emploie comment on arrive à résoudre les problèmes de chaque nouvelle année, est l'homme dont le magasin attire et garde la clientèle du public.

Il s'est manifesté un réveil dans le champ de toutes les entreprises en ce qui concerne l'instruction industrielle.

Dans toutes les sections du pays les agriculteurs s'organisent et étudient les moyens d'obtenir un rendement plus fort de leurs arpents de terrain.

Dans le monde manufacturier, il y a un mouvement qui s'accroît de jour en jour, en faveur de l'instruction industrielle.

Des écoles sont fondées où l'on apprend aux employés à mieux faire leur besogne et par suite à éliminer les pertes provenant de l'inexpérience, à augmenter leur efficacité et à gagner davantage à la fois pour eux et pour leurs patrons. Cette idée de l'école a été mise à profit avec autant d'efficacité pour l'homme qui coule du métal en fusion dans la fonderie que pour son frère d'armes dans la chambre des dessinateurs au bureau et vendant sur la route.

Le mot "Ecole" ne fait plus songer à des jambes nues, à des blouses, des habits de guingan, et des sou-taches.

La cloche de l'école du vingtième siècle résonne au-delà de la chambre des enfants et se fait entendre dans la manufacture, le bureau, le champ et le magasin. La récente Convention du "Hundred Point Club," à Dayton, fait souvenir des débuts de l'enseignement industriel en Amérique et dans le monde entier. Ce club se compose de vendeurs de la National Cash Register Company, qui ont atteint un certain chiffre d'affaires pendant une année. On y voit des représentants de la Compagnie venant de toutes les parties du monde. Le but de cette convention est d'enseigner des méthodes améliorées de vente, de discuter les problèmes du magasin, du bureau et de la manufacture, et d'indiquer comment on peut les résoudre par l'usage du produit de cette entreprise. On assure que l'honneur de faire partie de cette convention est un des principaux buts poursuivis par chaque vendeur durant toute l'année. On met en relief de nouvelles idées, on suggère de nouveaux points de vue pour rendre l'ouvrage du vendeur plus effectif et de plus haute valeur pour le marchand.

Parmi les plus importantes questions discutées à l'Ecole du "Hundred Point Club," on remarque celle de la meilleure méthode d'entraînement pour les commis. L'instruction des commis dans les magasins de détail est la note dominante du progrès commercial aujourd'hui. C'est pourquoi ce sujet important a été l'objet d'une très grande attention aux séances de cette Ecole à Dayton, de telle sorte que les représentants du National Cash Register seraient en mesure de fournir aux marchands, dans leurs territoires respectifs, des idées pratiques sur la manière de diriger des écoles pour les employés, sur la façon d'entraîner leurs commis en ce qui concerne la vente des marchandises et de rendre leurs services plus utiles à leurs patrons.

Le Hundred Point Club n'est que l'agrandissement de la petite école fréquentée vers 1880 par les cinq premiers vendeurs de la Compagnie. Le président de la Compagnie était l'instructeur. Il apprenait à ses hommes la manière d'expliquer l'usage de leur produit et il n'a jamais cessé de professer depuis ce temps-là. Pratiquement chacun des départements de cette entreprise est organisé sur la base d'une école, il y a des réunions régulières pour étudier et apprendre la manière d'améliorer le travail et d'augmenter l'efficacité de ses membres.

Aux Etats, aussi, certains des principaux collèges ont organisé ou l'on y considère la question d'établir des cours d'étude spécialement adaptés aux besoins des marchands. Ceci indique que la nécessité des écoles commerciales se fait sentir aujourd'hui plus fortement que jamais. Le marchand qui réussit et qui réussira sera non pas l'homme dont le magasin est le lieu de prédilection des oisifs, mais l'homme qui étudie et met en pratique des idées relatives à la tenue d'un magasin — la meilleure manière d'assurer un prompt service — la valeur de records exacts en affaires — la meilleure manière de stimuler l'ambition de ses commis, de satisfaire ses clients et les nombreux autres problèmes dont la solution détermine soit le succès soit les revers en affaires.

Il n'est pas besoin d'avoir des centaines ou des milliers d'employés pour constituer une école commerciale intéressante. De fait, on s'occupe surtout dans nos écoles supérieures et dans nos collèges de maintenir assez faible le nombre des élèves. Plus la classe se compose de peu d'élèves, plus efficace est le travail d'enseignement.

Le marchand qui n'a que quelques commis dans son magasin, qui est anxieux de progresser et de faire à son magasin le plus prospère de son quartier, ne peut guère mieux faire que d'ouvrir une école pour améliorer les méthodes de vente de ses commis, développer leurs attitudes, les exercer à être attentifs et exacts lorsqu'ils manient de l'argent, pour créer des stimulants qui fassent augmenter le volume des ventes de chaque commis, bref, pour obtenir les résultats que tout commerçant est en droit d'attendre de ses affaires.

Les marchands peuvent tirer profit de l'exemple donné par les entreprises industrielles. Ils étudient de nouvelles méthodes et adoptent de nouvelles idées constamment ; ils exercent leurs employés à gagner de l'efficacité ; ils stimulent leur ambition ; ils leur font sentir qu'ils ne sont pas simplement des "rouages" comme on dit, mais des facteurs importants et effectifs qui assurent partout le succès commercial et industriel.

Comme le facteur humain en affaires exige plus d'attention que jamais, les marchands en viennent partout à se rendre compte que les hommes et les femmes, leurs commis et leurs employés sont des éléments aussi importants de leur succès que le stock de marchandises qu'ils tiennent, ou l'emplacement de leur magasin. Un bon emplacement et un bon stock de marchandises sont des facteurs de succès commercial sur lesquels il n'est pas besoin d'insister. Le troisième élément — les employés entraînés et efficaces — le chaînon qui relie le magasin, les marchandises et les clients — exige plus de soins de la part du patron que jamais. Le négociant, qui veut ne pas se laisser distancer, suivra les maîtres de l'éducation industrielle ; il éduquera et exercera ses employés en appliquant des méthodes définies — au moyen d'une école fondée pour ses employés — pour atteindre les divers buts qu'il poursuit en affaires.

VOUS ETES SUR D'UN POIDS EXACT QUAND on se SERT des BALANCES TOLEDO

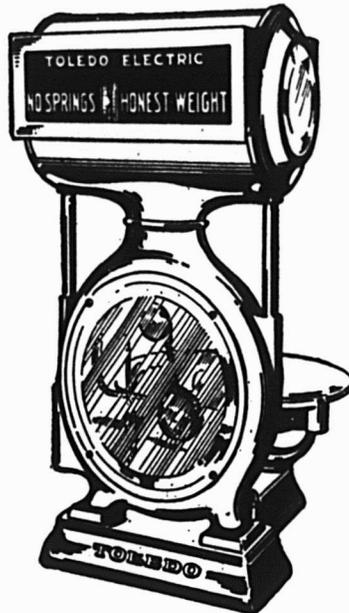
Quand vous achetez vos marchandises, regardez s'il y a l'enseigne

TOLEDO

**PAS DE RESSORTS
POIDS JUSTE**

Des centaines de milliers d'articles de publicité, avec les mots ci-dessus, sont distribués annuellement par la TOLEDO SCALE COMPANY et le public acheteur est mis au courant du fait qu'il y a

**JUSTICE DE CHAQUE
COTE DU COMPTOIR,**
chaque fois qu'on emploie ces machines.



Les marchands qui emploient les Balances Toledo bénéficient de cette publicité. Demandez à n'importe lequel de nos représentants de vous expliquer pourquoi nous garantissons de fournir une meilleure balance calculatrice pour moins d'argent que n'importe quelle autre compagnie.

TOLEDO SCALE Co., - 55 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

TELEPHONE : MAIN 5157.

MANUFACTURE

WINDSOR, ONT.

Approbation

Après avoir fait une enquête pratique sur tous les autres genres de balances qu'on peut employer pour cet objet, le Gouvernement des Etats-Unis a donné sa commande pour 200 Balances Toledo destinées au service des Colis Postaux, en octobre 1912.

Il a été si satisfait de son achat que, le 9 avril 1913, il a donné une commande de 500 autres balances, ce qui donne un total, jusqu'à présent, de 700 balances achetées pour le service des Colis Postaux. Il reconnaît le mérite supérieur de la balance. "Pas de Ressorts—Poids exact," et ce magnifique achat est la preuve la plus éclatante du fait qu'il n'y a dans le monde aucune balance rivalisant avec la TOLEDO.

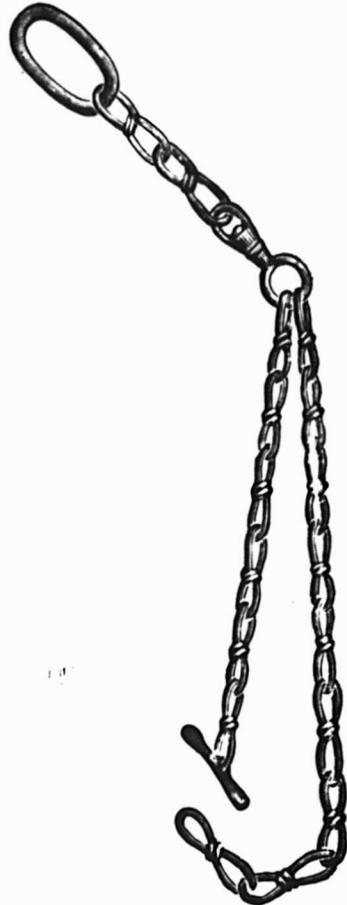


Les attaches de **GREENING** pour vaches

sont les plus légères, les plus solides et les meilleures chaînes sur le marché.

Fabriquées en six grandeurs et six genres.

Nous avons aussi les laisses, chaînes d'attaches pour les chiens, chenils, chaînes d'attaches pour bétail, ainsi que longes.



TOILE METALLIQUE

TOILE METALLIQUE A PASSER LE SABLE.

TOILE METALLIQUE A VANNER.

TOILE METALLIQUE REGALVANISEE.

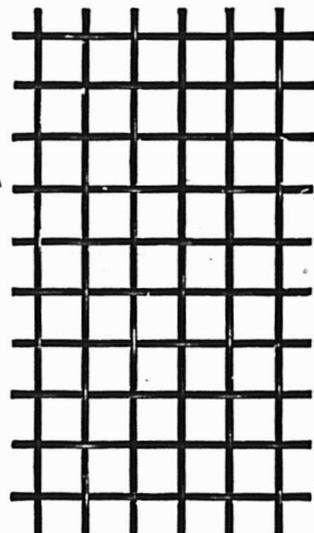
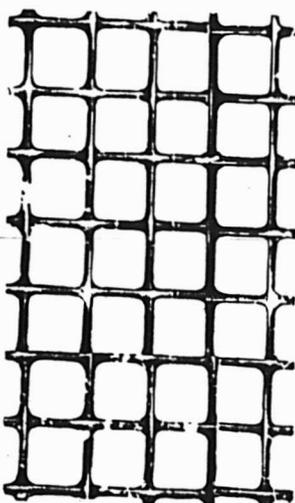
Toutes espèces de toile métallique et treillage, Câble métallique. Garnitures de câble métallique.

Manufacturés par

The B. Greening Wire Co.
LIMITED

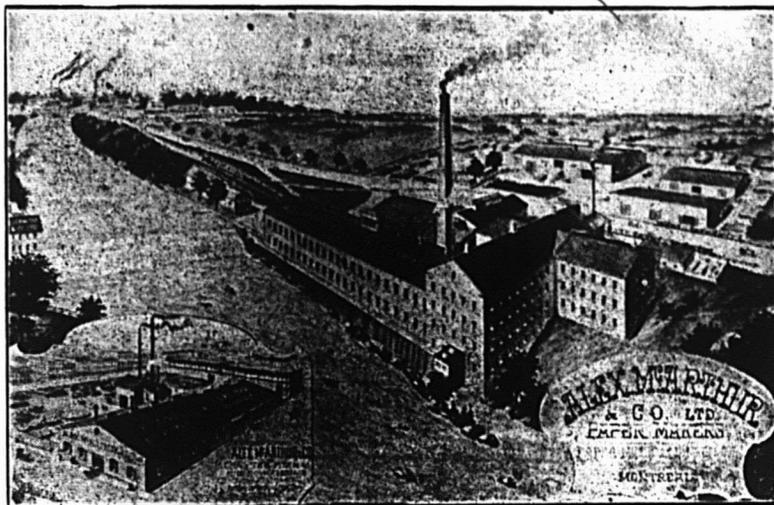
HAMILTON, Ont.

MONTREAL, Qué.



Matériel à Toiture Black Diamond

De même que le Diamant est considéré comme le Roi des Joyaux; de même le MATÉRIEL A TOITURE "BLACK DIAMOND" est le Roi des Matériaux à Toiture.



Le matériel à toiture BLACK DIAMOND est le résultat d'années d'efforts faits pour atteindre la perfection. Une manufacture bien outillée et des ouvriers compétents, expérimentés, produisent des milliers de rouleaux de "BLACK DIAMOND" chaque année et vous pouvez être sûr, M. le Marchand, que vous recommandez un article de premier ordre. Nous vous soutiendrons et assumerons tous les risques à ce sujet.



LA MARQUE QUE VOUS POUVEZ TOUJOURS RECOMMANDER.

Pour le commerce du printemps, laissez-nous vous coter nos prix sur les articles suivants :

Papier à doubler Gris et Paille.
Papiers de construction goudronnés et secs, "Cyclone" et Crown".
Goudron et Ciment à Toitures.
Papiers pour murs, Journaux, Livres et Papiers de Couleurs.
Papiers d'emballage Manille, Bruns, Fibres et Gris.
Feutre à Tapis, Etc.

Laissez-nous vous coter nos prix du Matériel à Toiture tout préparé. Nous avons de bons arguments pour la vente de toutes les marchandises qui vous indiqueront la manière d'expliquer les nombreux usages de notre papier spécial et de nos feutres goudronnés pour Toitures.

Une de nos spécialités est notre Matériel à Toiture en Feutre Goudronné et Gravier. Nous avons des listes de toitures qui ont duré beaucoup plus de vingt-cinq ans. Ce matériel est absolument à l'épreuve du feu et est d'un prix raisonnable.

NOUS FERONS TOUTE LIGNE SPECIALE DEMANDEE. ECRIVEZ POUR RENSEIGNEMENTS.

ALEX. McARTHUR & COMPANY, LIMITED.

82 RUE MCGILL

MONTREAL

QUEBEC.

SI VOUS DESIREZ AVOIR DES CLIENTS SATISFAITS,
 VENDEZ UNIQUEMENT DES MARCHANDISES PORTANT LE NOM DE

JAMIESON

VERNIS POUR TOUS USAGES COMPRENANT NOTRE
 VERNIS "COPALLINE" ET NOS TEINTURES
 AU VERNIS.

PEINTURES Marques :—CROWN & ANCHOR—ISLAND CITY
 —RAINBOW. Des centaines de clients sont prêts à
PRÉPARÉES PURES témoigner que leur emploi donne une satisfaction
 parfaite.

COULEURS Notre maison est une du petit nombre des manufac-
 turiers fabriquant des couleurs sèches, et nous sommes
 ainsi en mesure de savoir que des couleurs broyées à
 la laque (Japan), ou à l'Huile de lin pure raffinée,
 : : **SECHES** sont d'une pureté incontestable.

R. C. JAMIESON & CO.

ETABLIS EN 1858

MONTREAL et VANCOUVER

LIMITED.

PROPRIETAIRES ET DIRECTEURS DE LA COMPAGNIE

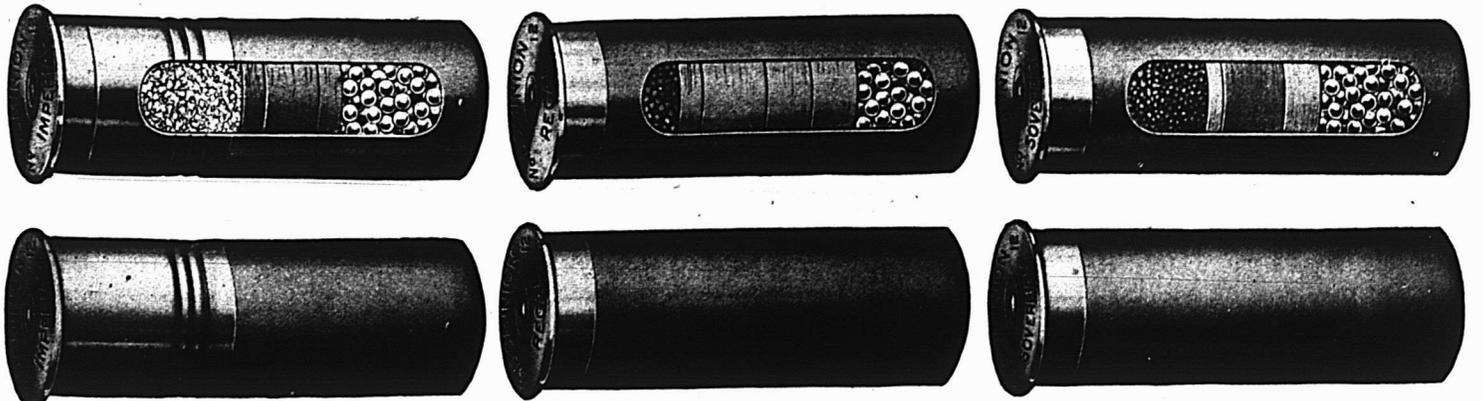
P. D. DODS & CO., LIMITED.

NOUS AVONS PLUS D'UN DEMI-SIECLE D'EXPE-
 RIENCE COMME GARANTIE DE NOS PRODUITS.



Assurez-vous
si votre stock de
**Cartouches
DOMINION**
EST COMPLET.

Fabriquées au Canada pour les
Sportsmen Canadiens.



Les Cartouches à fusil de chasse (shot shells) DOMINION sont chargées de poudres sans fumée, les meilleures du monde, et les plombs sont refroidis deux fois.



Bâtisse Gillette



Bâtisse Vineberg

Construite pendant l'hiver 1911-12.

The Atlas Construction Company, Limited,

ENTREPRENEURS DE CONSTRUCTIONS EN BÉTON
ET BÉTON ARMÉ

Nous exécutons des bâtisses en béton durant toute l'année,
en été comme en hiver, et notre travail est garanti.

Pour tous renseignements s'adresser à

ATLAS CONSTRUCTION COMPANY, LIMITED

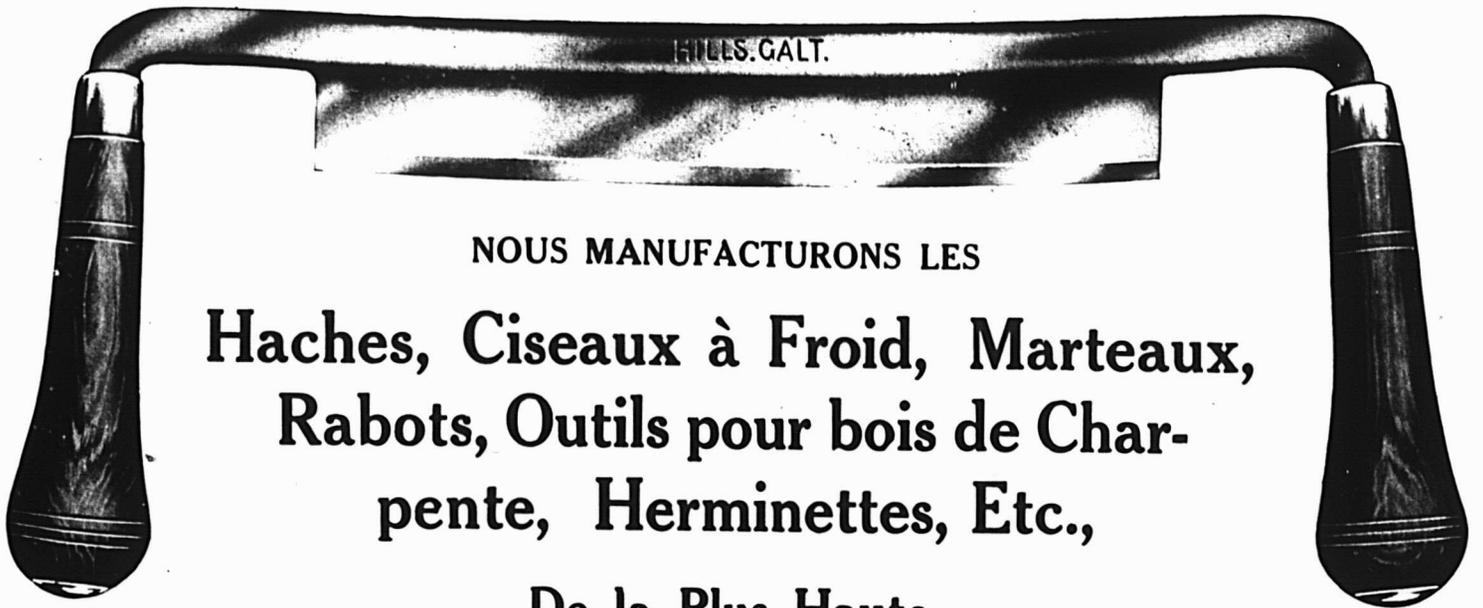
37 rue Belmont

:

:

:

MONTREAL

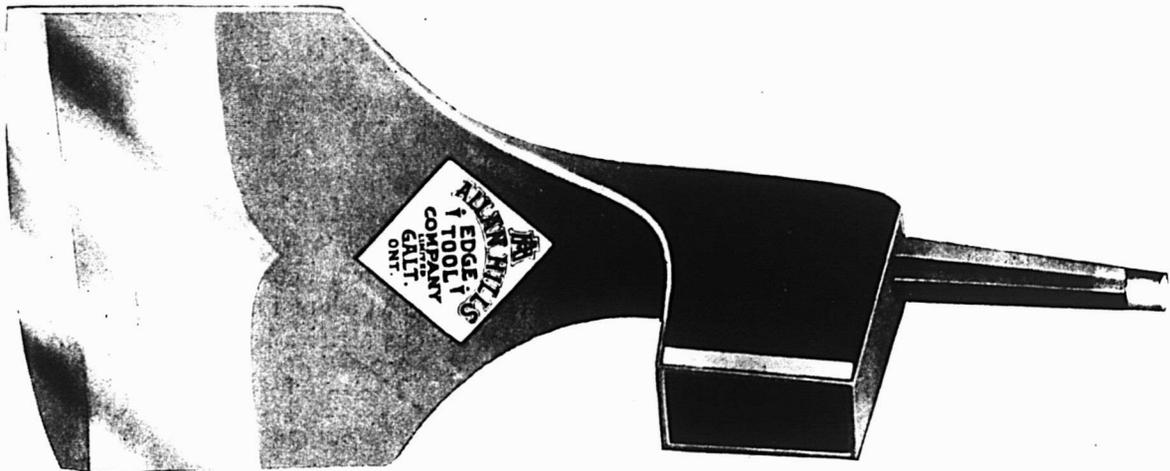


NOUS MANUFACTURONS LES

**Haches, Ciseaux à Froid, Marteaux,
Rabots, Outils pour bois de Char-
pente, Herminettes, Etc.,**

**De la Plus Haute
Qualité.**

**Nous employons le MEILLEUR
ACIER convenant à chaque outil.**



**ECRIVEZ POUR AVOIR
NOTRE CATALOGUE.**

Notre Garantie

NOUS garantissons que nous remplacerons,
sans aucun frais, tous les outils qui seront
reconnus défectueux comme matière ou façon.

ALLAN HILLS EDGE TOOL CO.

LIMITED

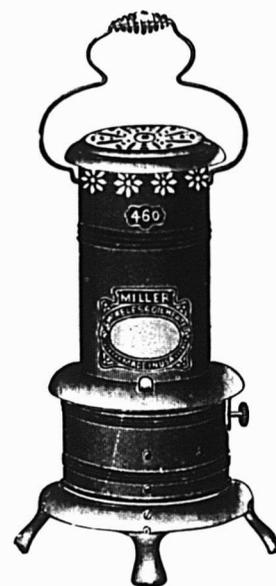
Galt, Ontario, Canada.

Cette éternelle note de charbon

peut être maintenue dans des limites raisonnables.



No. 452



No. 460

Le chemin le plus court pour atteindre

le Confort et l'Economie,

Chauffer rapidement et à peu de frais.

Les gens de VOTRE VILLE consentiraient très volontiers à fermer leur fournaise ou leur poêle à charbon et à s'épargner les tracas, la saleté et les dépenses résultant de leur fonctionnement, quand on n'a besoin de chaleur qu'au début de la matinée et de la soirée, si vous attiriez leur attention sur le

Moyen Plus Simple, Plus Rapide et Bien Moins Coûteux

d'obtenir de la chaleur juste au moment voulu et sans encourir la dépense de combustible, quand elle n'est pas utile.

Les Chauffeuses à l'Huile de Miller

Sans Fumée ni Odeur,

Produisent une chaleur intense sans fumée ni odeur.

Pourvues d'un Indicateur pour l'Huile et d'un Extincteur Automatique : fonte de Laiton.

No. 452—4 Pintes, Garniture Nickelée. No. 460—4½ Chopines, Garniture Nickelée.

Commandez ou écrivez-nous tout de suite pour renseignements.

LEWIS BROS, Limited, - - Montréal.

OTTAWA,

TORONTO,

VANCOUVER.

LES MANUFACTURIERS

Qui désirent ardemment augmenter leur prospérité industrielle devraient s'établir à

MAISONNEUVE

" LA PITTSBURG DU CANADA "

Contiguë à la Ville de Montréal et s'étendant le long du Fleuve St-Laurent.

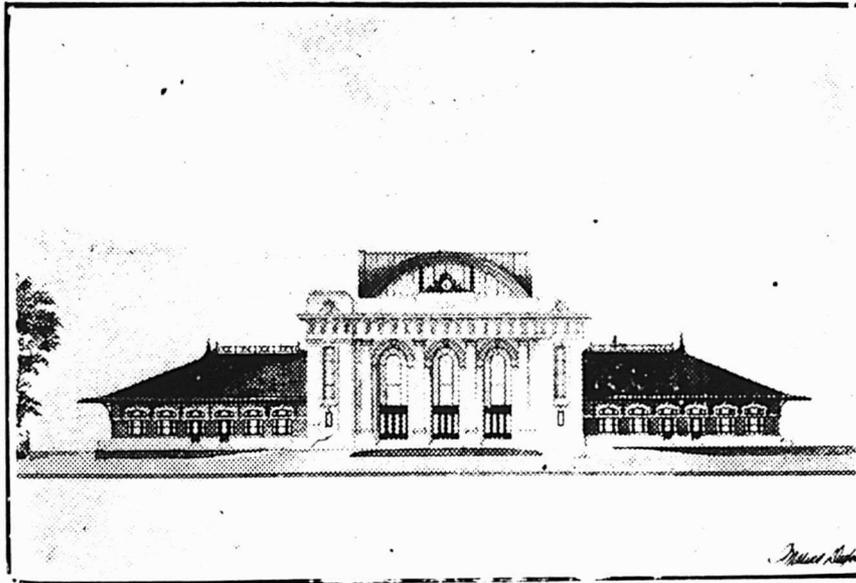
CI-DESSOUS,
CERTAINS DES
FABRICANTS
DE CHAUSSU-
RES DEJA
ETABLIS.

Kingsbury
Footwear.
Dufresne
& Locke.

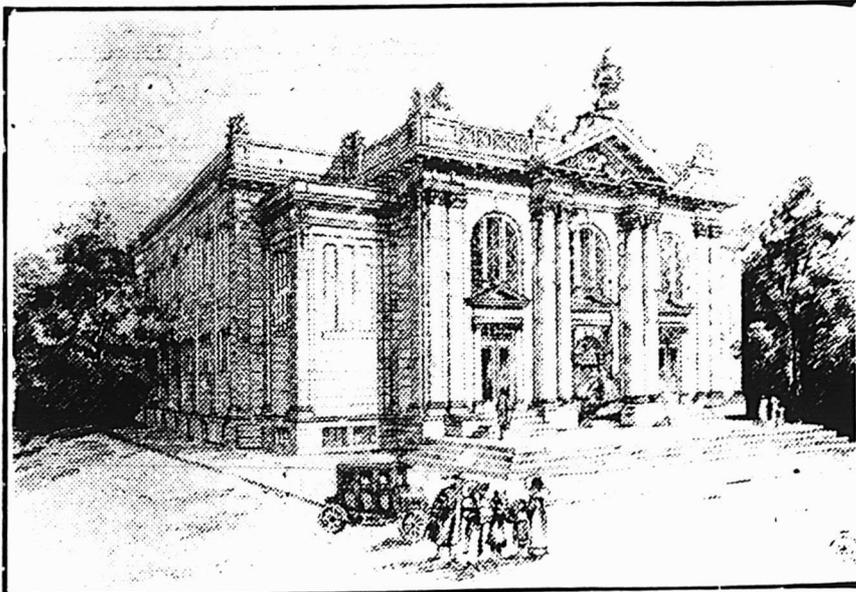
Invictus Shoe.
Rideau Shoe.
Muir & Son.
Sardon Shoe.
Parisian Shoe.
Dupont & Frère.
McDermot Shoe.
Dufresne Shoe.

DES BANQUES

Montréal.
Commerce.
Toronto.
Molsons.
Provinciale.



Bains Publics.



Gare.

VOICI CER-
TAINES DES
MANUFACTU-
RES GENERA-
LES DEJA
ETABLIES.

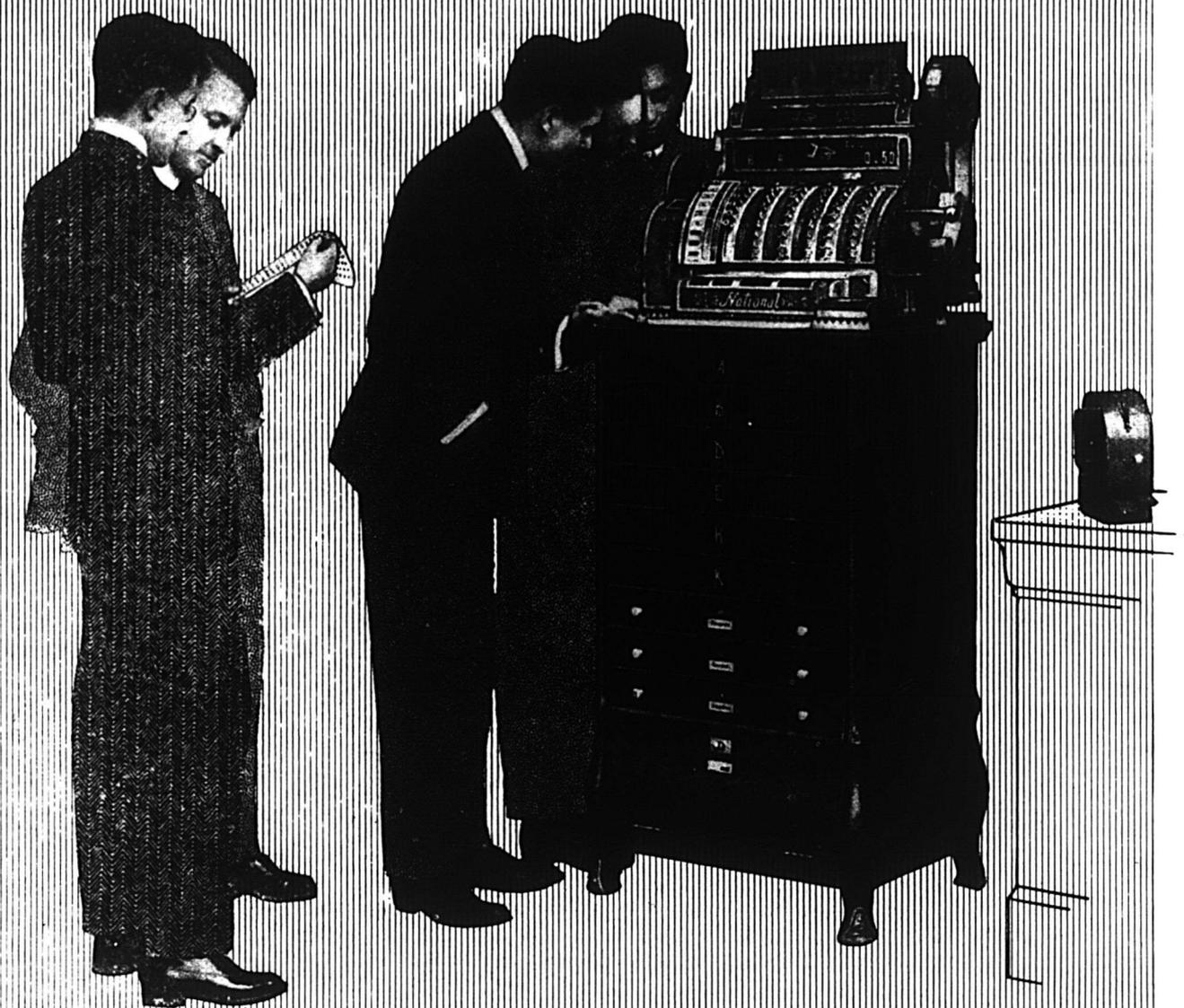
Maxim-Vickers
Shipyards and
Drydock.
St. Lawrence
Sugar.
Canadian
Cotton.
Warden King
Foundry.

United Shoe
Machinery Co.
American Can.
Watson-Foster.
Shawinigan
Water & Power.
Dominion Light
Heat & Power.
La Société d'Air
Liquide de Paris.
United Soap.
Viau Frères.
National
Licorice.
King Paper Box.
Dominion Dye.
A. B. Stove.

POUR DETAILS COMPLETS, PLANS ET RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX, S'ADRESSER A

M. G. ECREMENT, Sec.-Trés.

Hotel-de-Ville, MAISONNEUVE.



Qui a le plus haut record pour la journée?

Quand vos commis s'intéressent à savoir qui a vendu le plus de marchandises, vous avez fourni le meilleur aiguillon pour faire augmenter le volume des ventes.

En outre d'être une sauvegarde pour chaque transaction, la Caisse Enregistreuse National donne un rapport complet du travail de chaque commis. Le commis sait qu'il reçoit positivement crédit pour tout l'ouvrage qu'il fait.

Ceci l'encourage à faire preuve d'habileté, d'honnêteté et de vigilance et entretient une émulation amicale dans le but de vendre plus de marchandises et par suite d'élever le chiffre de vos affaires.

Rendez-vous compte de ce que fera la Caisse Enregistreuse fabriquée pour un magasin de l'importance du vôtre.

The National Cash Register Company

Quartiers Généraux pour le Canada:
285 Rue Yonge, - Toronto.

Bureaux à Montréal :
1-3 Rue Notre-Dame Ouest.

LES DISQUES A VALVE "VICTOR 200"

Convenables pour valves du type Jenkins. Fabriqués en cuivre avec âme d'amiante, ce qui permet la dilatation et la contraction. Un disque "Victor 200" durera plus longtemps qu'une douzaine de disques en caoutchouc vulcanisé ou en composition.

UN FORT TEMONNAGE.

Ce que dit l'ingénieur en chef du vapeur "Stanley" du gouvernement au sujet des Disques à Valve "Victor 200."

Messieurs T. McAVITY & FILS, Ltée,

à St-John, N. B.

Messieurs : Ci-inclus je vous envoie un disque à valve "Victor 200" que j'ai employé constamment pendant à peu près quatre années dans une valve d'eau au fond de mes bouilloires sous une pression de 160 livres. Vous pouvez constater qu'il est en très bon état relativement au temps d'usage, et il paraît bon pour un an ou deux de plus. Quant aux disques de Jenkins, je me suis trouvé dans la nécessité de les renouveler tous les trois ou quatre mois.

Il n'y a pas de doute que le "Victor 200" est le meilleur disque à valve sur le marché, spécialement pour l'eau salée ou les acides. Je ne peux pas le trop vanter, surtout pour la grande économie de temps et de travail qu'il assure aux ingénieurs; il rend aussi les valves absolument étanches en tout temps.

J'ai l'honneur de vous présenter, Messieurs, mes salutations empressées,

(Signé) JOHN T. MEREDITH, ingénieur en chef.



Ces disques "VICTOR 200" ont une haute valeur; si vous ne vous en servez pas, cela vous rapportera de les connaître. Il vous sera avantageux de refuser tout substitut. Il n'y a rien "d'aussi bon". Si votre marchand ne peut pas vous les fournir, écrivez-nous directement.

T. McAVITY & FILS, Limitée.

MONTREAL.

ST-JOHN, N. B.

WINNIPEG.

POSEZ DES QUESTIONS.

C'est la raison d'être de notre Bureau de Renseignements que de répondre à vos questions. Cela nous coûte des milliers de dollars par an---mais les réponses ne vous coûtent rien.

Quand vos clients veulent savoir quelque chose à propos du béton---quand ils demandent qu'on les aide à calculer les proportions d'un silo ou d'une allée ou même d'un montoir et que vous ne pouvez donner la réponse "à brûle-pourpoint", adressez-nous la demande de renseignement; nous y répondrons complètement et promptement.

Ce service de Renseignements est un des secours qui aident à la vente du

CANADA Portland CEMENT

L'intérêt que nous portons à la vente du Ciment Canada ne s'arrête pas quand le ciment vous est vendu. Nous ne le considérons pas comme VENDU tant que votre client ne l'a pas mélangé convenablement pour en faire du béton et ne l'a pas employé de la façon qui lui donnera le plus de satisfaction. Le Ciment Canada est probablement le produit le mieux annoncé au Canada. Vous pouvez en faire la ligne QUI RAPORTE LE PLUS parmi celles que vous tenez. Et une façon d'y arriver, c'est de vous adresser à notre Bureau de Renseignements, chaque fois qu'un client a besoin d'aide.

Adressez toutes les demandes au

BUREAU DE RENSEIGNEMENTS

CANADA CEMENT COMPANY LIMITEE.

MONTREAL.

BUREAU DE VENTES A

MONTREAL.

TORONTO.

WINNIPEG.

CALGARY.



Commandez du Ciment au plus proche Bureau de Ventes.

Pourquoi ne pas faire un petit palais de votre magasin en utilisant les cases Walker?



ELZEAR TURCOTTE, AU COIN DES RUES DES FOSSÉS ET GRANT À QUÉBEC, P.-Q.

La vignette dans le coin en bas, à gauche, montre l'aspect de l'ancien magasin et les trois autres vignettes montrent le magasin remodelé.

Les Dépendances (Fixtures) "Walker Bin"

font un arrangement idéal de magasin. Elles font économiser 25% de votre surface de plancher, permettent de faire un étalage intérieur propre et attrayant, facilitent le déplacement rapide des marchandises, augmentent par là le volume de vos affaires, vos profits et votre prestige. Les facilités modernes qu'elles procurent pour le maniement du stock d'épicerie sont des auxiliaires étonnants dans n'importe quel magasin.

Parmi les nombreux commerçants qui utilisent les "Walker Bins", à Montréal et aux environs, nous pouvons mentionner :

MM. Walter Paul	MM. W. Biltcliffe	MM. W. J. Falle	MM. P. Charest
" O. Gratton	" T. K. T. Stone	" A. Dewitt	" A. Dubuc
" S. Girouard	" Z. Rivet	" H. Ward	" B. Ram
" D. J. Munro	" O. Dionne	" C. Beausoleil	" R. W. Hadley
" W. Brouillet	" E. Le Boeuf	" J. Robertson & Son	" J. O. Pesant
" T. Waldron	" J. O. Mailhot	" Goodwins, Limited	" J. E. Groulx
" J. F. Longtin	" Louis Bois	" P. J. Guay	" Ged. Monette
" H. Longtin	" O. Fournier	" D. Hamilton	" Wm. Hawthorne

Envoyez le plan du plancher de votre magasin et demandez notre catalogue et nos estimés.

THE WALKER BIN & STORE FIXTURE CO., LIMITED

Dessinateurs et Manufacturiers d'Installations de magasins modernes.

BERLIN, ONTARIO.

Agents: W. S. SILCOCK,
33 Rue St-Nicolas, Montréal.

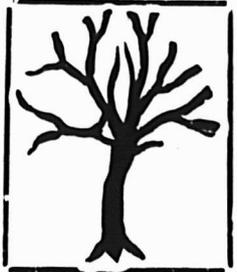
R. R. RANKINE,
4 Rue Wright, St-Jean, N.B.



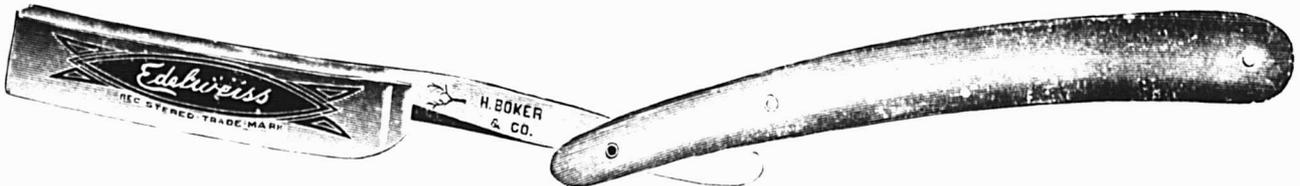
Marque de Commerce

La Qualité Gagne et Retient les Clients

La Coutellerie de la marque "TREE" de H. Boker & Cie, est pleine de qualité combinée avec le plus beau fini. Fera plus que satisfaire vos clients les plus difficiles.



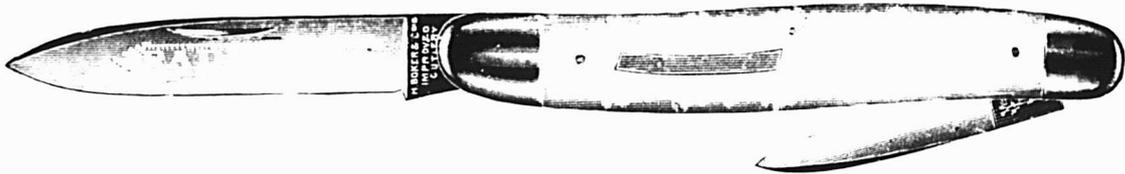
Marque de Commerce



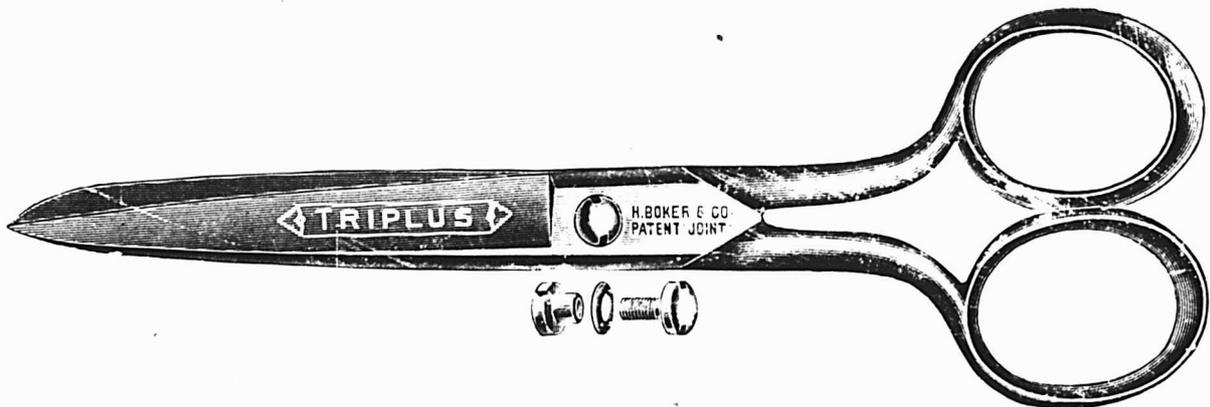
"EDELWEISS" La plus haute qualité, le meilleur fini qu'il soit possible de produire. Garanti raser parfaitement et durer toute la vie si l'on en prend soin comme il faut



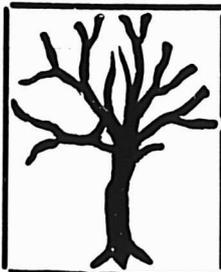
Les Canifs "KING CUTTER" sont très demandés parce que leur qualité est bien supérieure à celle des canifs ordinaires



Les Couteaux "RADIUM" ont gagné leur haute réputation par leur taillant étonnant, et leur main d'oeuvre est de premier ordre.



Les petits et grands ciseaux "TRIPLUS" rempliront d'aise vos clientes car ils coupent nettement sur toute leur longueur. Les petits et grands ciseaux "TRIPLUS" de Boker dureront deux fois plus longtemps que les ciseaux de n'importe quelle autre fabrication.

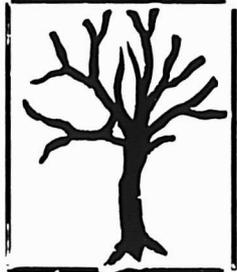


Marque de Commerce

Demandez à votre fournisseur en gros de vous montrer tout l'assortiment de Coutellerie Marque "Tree" de

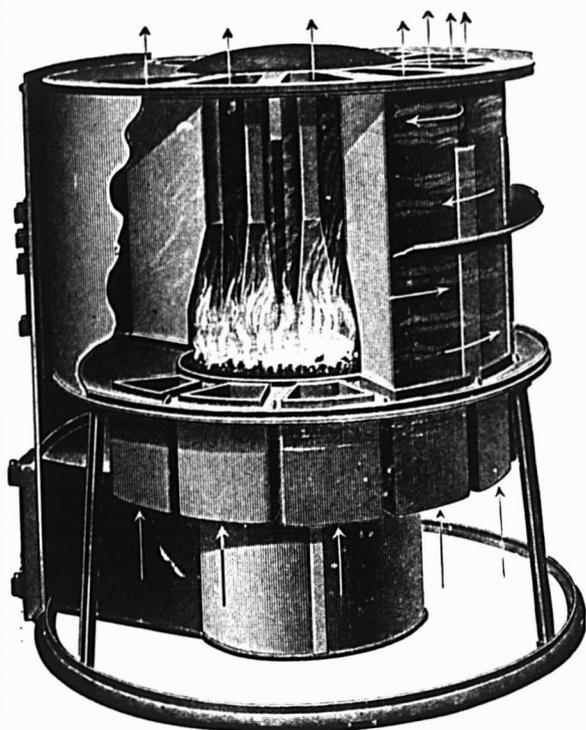
H. BOKER & CIE.

En vente dans toutes les grandes maisons de Quincaillerie en gros.



Marque de Commerce

Cette vignette fait
voir une de nos



Fournaises à Air Chaud

Ces fournaises forment une spécialité par elles-mêmes.
Soyez assurés qu'elles vous donneront satisfaction.

Nous garantissons toutes les fournaises qui sont installées par nous ou d'après nos instructions.

Ne payez pas avant d'être satisfaits.

Vous trouverez plus loin une liste des endroits où nous avons installé nos **FOURNAISES A AIR CHAUD.**

PRENEZ DES INFORMATIONS VOUS-MEME.

Spécialité de Poêles en acier de toutes grandeurs pour Couvents, Collèges et Presbytères

Édifices pourvus de nos "Fournaises à Air Chaud" :

Black Lake, Qué., église.	Roxton Pond, Qué., couvent.
Bois-Francis, Qué., église.	Roxton Pond, Qué., presbytère.
Carleton Place, Qué., église.	Sabrevois, Qué., église.
Compton, Qué., église.	St-Louis, Richelieu, église et presbytère.
East Hereford, Qué., église.	St-Basile le Grand, Qué., église.
East Stanbridge, Qué., église et sacristie.	St-Claude, Qué., église.
East Stanbridge, Qué., presbytère.	St-David, Qué., église.
Fermount, église méthodiste.	St-Faustin, Qué., église.
Ile Dupas, Qué., presbytère.	St-Frs-Xavier, Brompton, Q., église.
Lac Bouchette, Qué., église.	St-Henri de Mascouche, Q., collège.
Lac-aux-Ecorces, Qué., église.	St-Jovite, Qué., église.
La Tuque, Qué., église.	St-Mathias, sur Richelieu, église.
Montcerf, Qué., église.	St-Nazaire, Qué., église.
Notre-Dame du Portage, église.	St-Nazaire, Qué., presbytère.
Outremont, église baptiste.	St-Pascal Baylon, Russel, Ont., église.
Rapide de l'Orignal, Qué., église.	St Thomas d'Aquin, Qué., presbytère.
Rapide de l'Orignal, presbytère.	Sorel, Qué., église.
Rapide de l'Orignal, Qué., école.	Villeray, Qué., église.
Richelieu, Qué., église.	Yamaska, Qué., etc., etc.
Roxton Pond, Qué., église.	

RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.

17, Rue Mill, MONTREAL.

Usines à Moncton, N. B.

Tél. Vic., 146.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

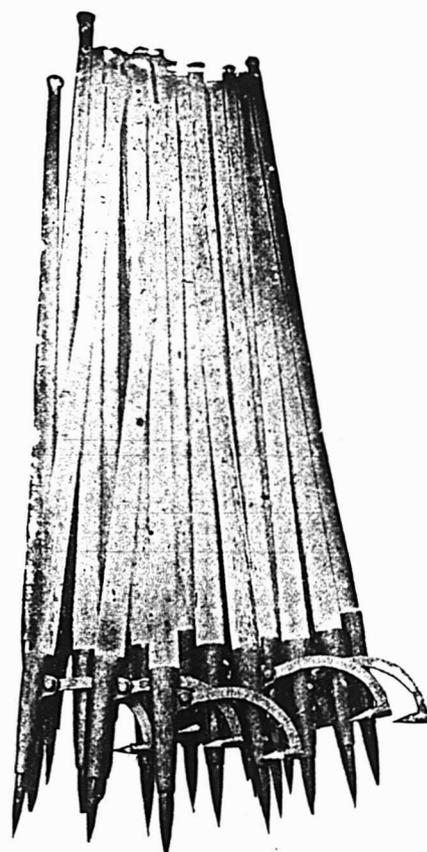
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROKE

ONTARIO



FABRIQUÉS AU CANADA

GODENDARDS

A DENTS DE LANCE PERFECTIONNEES

Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier à Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre procédé secret de trempe.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempe ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF. Exigez cette marque à la prochaine commande. Nous fabriquons aussi des Scies à ruban circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à ongles, "Gang", à chariot, à glace, égoines, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

Demandez par lettre nos listes de prix
et catalogues.

**Shurly - Dietrich Co.
Limited.**

GALT, - Ontario.

— E T —

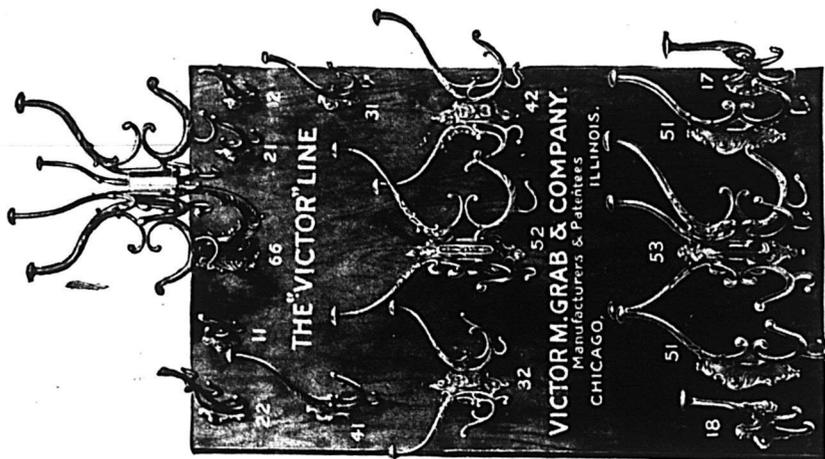
**1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.**

No. 44
Scie à dos convexe.

No. 55
Scie à dos d'oit aminci.

La FAMEUSE LIGNE de SPECIALITE de GRAB

GRATIS GRATIS GRATIS



Ce tableau d'étalage de haute valeur et magnifique montrant la fameuse ligne "VICTOR", les plus récents et plus modernes modèles de crochets et porte-manteaux pour chapeaux et pardessus, vous est envoyé absolument GRATIS. Une occasion, M. l'Épicier, que vous ne devriez pas laisser échapper. Manufacturé d'une manière artistique en chêne solide, poli à trois pans, Fini Doré Foncé. D'atrayants numéros peints au patron, montrant toute une variété de modèles modernes de Crochets et de Porte-Manteaux qui permettront à vos clients de voir d'un coup d'œil votre ligne.

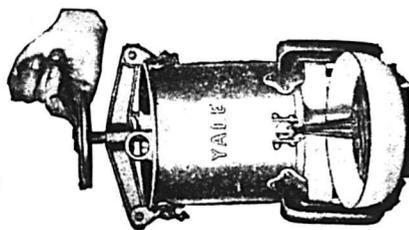
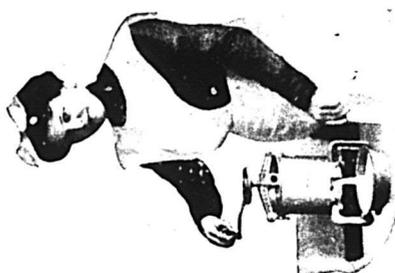
Il montre des crochets et des assemblages de crochets comme ils paraissent pour l'usage réel, finis en Ébène, Poli Vieux Chêne, Vieux Fer, Vieux Cuivre Poli. — Vous est envoyé GRATUITEMENT. Ce joli Tableau d'Étalage est envoyé GRATUITEMENT avec chaque commande d'assortiment de nos Crochets et de Porte-Manteaux de haute valeur et commodes s'élevant seulement à Quinze dollars net F. O. B. Chicago.

La Presse "YALE" de Grab pour fruits.

Pour Presser les Fruits, la Viande, le Lard, etc.

La plus pratique presse à fruits pour faire des gelées, des confitures, du jus de raisin, du cidre, etc. On s'en sert aussi pour brasser des saucisses et faire du lard. On en a besoin dans toutes les ménages. La presse est d'une construction simple — il est impossible qu'elle se dérange, on la démonte et la nettoie rapidement et facilement. Avec les crampons, que nous fournissons GRATUITEMENT, on peut l'ajuster solidement en un instant sur n'importe quelle table ou à toute autre place convenable. On fournit gratuitement un long tuyau pour brasser les saucisses, 48 livres de pression à chaque tour de manivelle. Vous obtenez une plus forte pression par centimètre carré qu'au moyen de n'importe quelle autre presse de cette grandeur qu'on ait jamais connue. Force de pression, 2000 livres de pression. La presse d'une capacité de quatre quarts se vend \$5 00.

Ecrivez aujourd'hui pour connaître une proposition générale aux marchands. Notre publicité dans tout le pays est intéressante littérairement que nous envoyons vend les presses pour vous. Vous pouvez les livrer à vos clients à l'essai pour dix jours. Nous vous appuyons.



Grandeur de 4 Quarts \$5.00

Maintenant, M. le Marchand :

Nous sommes prêts à vous soumettre notre "plan pour réaliser des profits" qui embrasse toute la ligne Grab ; cette ligne comprend plusieurs autres articles, se vendant vite, qui ne figurent pas ici. Vous savez que les Fameuses Spécialités de Grab pour les Ménages sont annoncées — bien annoncées, dans le pays. Ce qui vaut mieux, vous savez que cette publicité va vendre les spécialités de Grab pour vous. **Demandez tout de suite notre plan pour réaliser des profits.**

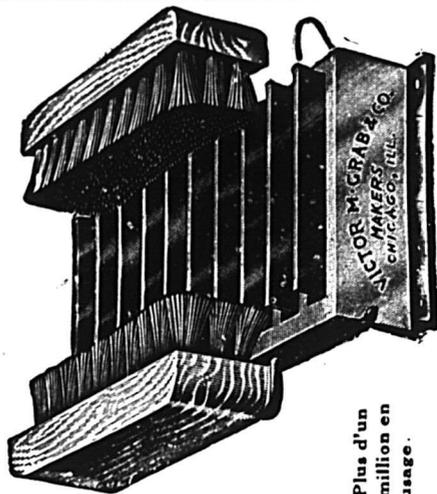
N'attendez pas — Agissez maintenant — Aujourd'hui. De GROS Profits assurés. Épargnez du temps — On gagne de l'argent, Pensez-y — Pais agissez promptement.

VICTOR M. GRAB & CO.

Détenteurs de Brevets et Seuls Manufacturiers
Rayon G 1091 Edificio Ashland.

CHICAGO

Breveté au Canada.



Plus d'un million en usage.

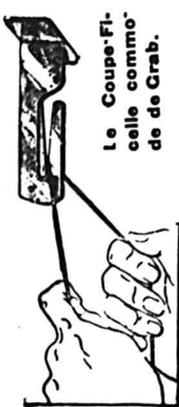
Decrotoir de Grab

"Le Meilleur Ami de la Ménagère".

La bue, la neige, la poussière et la saleté ne souilleront plus les planchers de votre maison, si vous placez devant votre porte le Decrotoir de Grab. C'est la seule invention jusqu'à ce jour, qui permette de nettoyer le dessous et les côtés de la chaussure d'un seul coup. Se compose de dix plaques parallèles pour décroter la chaussure et de deux brosses en soie raide qui nettoient les côtés de la chaussure.

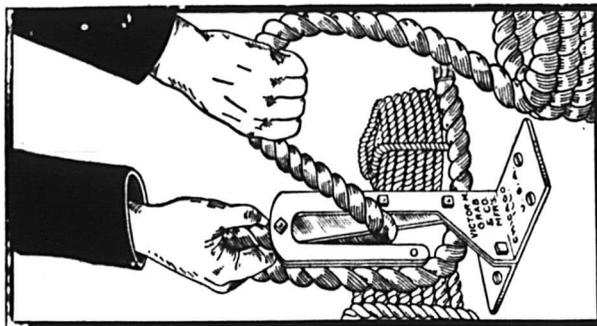
Le Decrotoir de Grab s'ajuste automatiquement à une chaussure de n'importe quelle pointure. Joliment émaillé — Parait propre. Peut être retourné et bilyé en-dessous. S'adapte au porche, à la pierre du seuil de la porte ou à toute autre place commode. Achetez-en un et dispensez-vous de travail inutile. — Breveté.

Prix \$1.25



Le Coupe-Ficelle commode de Grab.

Indispensable au comptoir d'emballage et à la salle d'expédition. Devenir un accessoire fixé. Ne peut pas être perdu ou emprunté. Se vend partout où on l'exhibe. Épargne du temps, de la ficelle et des employés. Longueur 3/2 pouces. Lame coupante en acier trempé. Prix de détail 25c.



Le Coupe-Corde commode de Grab

fonctionne d'après le même principe que le coupe-ficelle. Il est en fer forgé, fini émail rouge, avec une lame trempée en acier finement trempé.

Ce coupe corde a été reconnu comme une nécessité dans les manufactures, les maisons de gros et de demi-gros partout. **Coupe les plus grosses cordes juste et instantanément.** Un merveilleux économisateur de temps et de corde. Dans chaque maison où l'on tient des cordes et des câbles, aussi que dans toutes celles où l'on prépare de lourds paquets pour l'expédition, on a besoin d'un de ces outils. On peut remplacer ou aiguïser les lames. Envoyez \$1.25 aujourd'hui pour un couple-corde d'essai. Argent rendu si \$1.25 l'outil ne donne pas satisfaction.

Table Alphabétique des Annonces

Atlas Construction Co.	72	Chaput L. Fils & Cie	8	Imperial Tobacco Co.... Couvert		National Cash Register Co.	76
Allan Hills Edge Tool Co..	73	Canadian Pacific Ry.....	100	International Stock Food Co.	10	Nova Scotia Steel Co.....	88
Assurance Mont-Royal....	85	Cowan & Britton	101	International Varnish Co.	23	Nugget Polish Co. Ltd....	20
		Continental Bag & Paper Co.	27				
		Cour du Banc du Roi.....	87	Jamieson R. C.....	70	O'Shea J. P	9 ²
Baker & Co. (Walter).....	22	Dalley F. F. Co	29	Jonas & Cie, Henri.	25	Pink Thos. Ltd.....	80
Banque de Montréal.....	88	Dalton Adding Machine Co.	21				
Banque Nationale.....	88	Dom. Cartridge Co.	71-95	Lewis Bros.....	74	Quebec Steamship.....	88
Banque Provinciale.....	88	Desmarteau Alex.....	86	Lundy Shovel & Tool Co. .	102		
Banque Molson	88	Dom. Cannery Co., Ltd....	3	Lytle T. A. & Co.....	14	Rolland & Fils, J. B.....	86
Banque d'Hochelega	88	Dougall Varnish Co.....	100	Lacaille, Gendreau & Cie..	22	Record Foundry.....	80
Barr Register Co.....	16			Leslie & Co., A. C.....	92	Richards Pure Soap Co....	12
Belleville Hardware & Lock Mfg. Co., Ltd.	99	Epicerie à vendre.....	87	Liverpool & London & Globe	84		
Berry Bros.....	94	Esiuhart & Evans.....	84	Lufkin Rule Co.....	102	Salada Tea.....	7
Bell Téléphone Co.....	87	Essex Canning Co.	29	La Prévoyance.....	85	Standard Sanitary Mfg. Co.	13
Brodie & Harvie.....	22			La Sauvegarde.....	84	Shurley & Dietrich.....	81
Bélanger & Bélanger	86	Fairbank N. K.....	27	Laporte, Martin & Cie, Limitée	9	Smith E. D	5
Bowser, S. F. & Co.	23	Federal Life Assurance Co.	84	Les Prévoyants.	84	Snap Co... ..	10
British Colonial Fire Ass	15-85	Fels & Co	87	Lelièvre A. J.....	86	Sun Life of Canada.....	85
Boker H. & Co.....	103	Fontaine Henri.....	86			St. Lawrence Sugar Co.	11-28
		Fortier Joseph.....	86			Sapho Mfg Co.....	30
		Frontenac Brewery.....	18			Sherwin Williams	91
				Maisonneuve Ville de.....	75	Société des Eaux Purgati- ves Riga.....	87
Clare Bros.....	94	Gagnon, P.-A.....	86	Meaford Wheelbarrow....	106	Smith Sales Co. H. E.	30
Canada Life Assurance Co..	85	Gendron Mfg. Co.....	92	Marion & Marion.....	86	St-Vincent Arrowroot.....	5
Canada Starch Co.....	24	Gillette Co. Ltd., [E. W.]	21	Mathieu (Cie J. L.).....	28		
Canadian Salt Co.....	27	Gonthier Geo.	86	Metropolitan Life Ins. Co..	84	Tippet & Co., A. P.....	10
Can. Fairbanks Morse Co..	26	Greening Wire Co	68	Montbriand, L. R.....	86	Taylor Forbes Co. Ltd.....	97
Canada Wire & Iron Goods	103	Grand Trunk Railway ...	92	Montreal-Canada Ass. Co..	85	Toledo Scale Co	67
Canadian Consolidated Rubber Co.....	104	Gunn Langlois & Cie.....	21	Mooney Biscuit Mfg. Co..	22		
Church & Dwight.....	10	Garand, Terroux & Cie....	86	Mott, John P. & Co.....	87	Union Mutual.....	85
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce	85	Gillette Safety Razor Co. Couv.		Martin-Senour.....	96	Upton & Co. (The T.).....	22
Clark, Wm.	22 et couvert	Gorman, Eckert & Co., Ltd	23	Morrow Screw, Ltd., The John.....	103	United Shoe Machinery Co. Ltd.....	19
Connors Bros.	20	Grabb & Co.	82	Montreal Dairy Co.....	28		
Cottam Bart....	86			Matthews-Laing Co.....	26	Western Ass. Co.....	84
Couillard Auguste	86	Hali Coal [Geo]	28	McGill Cutlery Co.....	103	Wilks & Burnett.....	86
Crothers W. J., Ltd.	12	Hôtel St-Maurice.....	87	McLaren & Co.(D.K.) ...	28	Wagstaffe Limited.....	17
Connor J. H. Sons Ltd....	100	Hudon, Hébert & Cie.....	6	McArthur, A.....	69-92	Walker Bin	78
Connecticut Oyster Co....	32-33	Hudon & Orsali, Ltée.....	4	Maxwell & Sons (David) ..	102		
		Hutton Jas.....	83	McAvity Sons Ltd.....	77		

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUPELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

AVIS PUBLIC

AVIS PUBLIC est par les présentes donné par la succession de la feu Anna Kelly, veuve de Patrick John Durack, qu'elle va adresser une requête pour obtenir un acte spécial à la prochaine session de la Législature de la Province de Québec en vue d'autoriser la vente de la propriété de ladite succession ainsi que de celles de sa sœur, la feu Catherine Kelly et de son père, feu William Kelly et dans le but d'éclairer tous les doutes au sujet de l'effet de leurs testaments ainsi que d'autres questions.

BLAIR, LAVERTY et HALE,
Procureurs pour les Demandeurs.

Montréal, 15 octobre 1913.

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

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

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

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1861

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Ancursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30
 SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90
 ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

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

Téléphone : Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

The Scottish Union & National' is. Co.
 d'Edinbourg.

German American Insurance Co.
 de New-York.

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

Assurances

L'ASSISTANCE QUE PROCURE
 L'ASSURANCE-VIE

L'assurance-vie est une banque d'épargne si vous voulez la mettre sur une base d'affaire des plus simples et des plus claires, a déclaré l'Hon. John Wanamaker, dans une allocution qui a fait sensation à la récente convention des agents de la Fidelity Mutual Life Insurance Co. Un intérêt tout particulier se manifestait en faveur de M. Wanamaker qu'on avait hâte d'entendre parler; M. Wanamaker comptait autrefois parmi les gents ayant les plus forts montants d'assurances aux Etats-Unis, et son fils, M. Rodman Wanamaker, tient aujourd'hui la tête parmi les assurés. Il ajouta: "Non seulement c'est une banque d'épargne mais elle est collatérale. Je n'aurais pas été prêt à entreprendre la construction de mes magasins, au moment où je le fis, si je n'avais pas économisé deux millions et demi, peu à peu. Je ne me rendais pas compte de ce que je faisais. Je pense que je ferais bien le voyage de San Francisco rien que pour serrer la main à l'homme qui m'a lancé, s'il vivait encore. Je tiens à vous dire que je ne connais pas d'hommes plus dignes que ceux qui se sont engagés dans une compagnie d'assurance-vie pour faire du bon ouvrage. C'est une chose différente de l'assurance contre l'incendie. A force de travail, un homme peut refaire une fortune, mais quand il s'agit de la vie humaine, vous enchaînez votre temps à un fidei-commis qui prend soin de la mère si le fils est parti, qui prend soin et assiste d'une manière pratique ceux qui ont été laissés par leurs parents.

"J'ai dit que l'assurance-vie est une banque d'épargne. J'ajouterai que certaines de mes polices étaient rédigées de telle façon que quand vous ne pouviez emprunter aucune somme d'argent aux banques ou sur les bons du gouvernement, pendant la panique de 1907, les compagnies d'assurance m'en prêtèrent là-dessus. Vous voyez donc que prendre une police est tout autre chose que de se préparer à la mort. Il vous appartient d'agrandir votre entreprise. Il vous faut comprendre que cela signifie autant et même plus à l'homme que vous assurez qu'à vous. Vous pouvez obtenir un emploi d'un genre ou de l'autre et gagner votre vie; mais quelle perte pour l'homme, qui, parce qu'il n'a pas un fidèle ami qui le renseigne, quitte ce monde sans pourvoir aux besoins des siens ou aux causes charitables qu'il aurait à soutenir. Aucune classe d'hommes d'affaires n'a une vocation plus pratique. Vous

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social: 7 Place d'Armes

MONTREAL



Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
 DIRECTEURS

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

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

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : \$384,936.39.

Bureau à Montréal :

Chambre 22,
 Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,
 85, rue Dalhousie,
 QUEBEC.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS,
Président.

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

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

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

WALTER I. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

avez assumé bien plus de responsabilité que l'homme qui vend simplement des chaussures ou des chemises. C'est quelque chose de si différent que le but de vos efforts devrait vous attirer beaucoup de respect à vous tous qui êtes engagés dans une profession aussi honorable et aussi nécessaire au bonheur de tant de gens. Un but aussi noble devrait stimuler toute l'énergie de n'importe quel homme de façon à ce qu'il obtienne le plus d'efficacité possible.

"L'intégrité irréprochable d'un homme, c'est là la base des succès de cet homme. Permettez-moi, en concluant, de rappeler le souvenir de l'homme d'affaires le plus distingué des Etats-Unis, M. J. Pierpont Morgan. Quand il arriva ici de Londres, il n'était simplement que le fils de Julius Morgan, un banquier qui avait remporté d'éclatants succès. M. Morgan n'avait pas d'argent à cette époque, mais il avait une chose qui vaut mieux que l'argent. Sa parole était tout aussi bonne que n'importe quelle obligation. Les gens reconnurent ce fait et ils lui confièrent plus d'argent que nombre des banques de New-York n'en recevaient en dépôt. Il se servait de cet argent en donnant à peu près 2 p.c. d'intérêt. C'est ainsi qu'il put acheter ses galeries artistiques et de grandes bibliothèques. Toute son affaire, c'était

Une Police dans la CANADA LIFE

Devient une source de revenu.

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

Age d'admission 35.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées \$3,140.

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

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

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

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,089.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO

Bureau Chef - TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL - CANADA D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557,385.95

Réserve..... \$193,071.19

Autres Valeurs
passives 20,68

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

EDIFICE DULUTH,

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

MONTRÉAL.

L. A. Lavallée, Président

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest

Coin St-François-Xavier, MONTRÉAL.

RÔDOLPHE FORGET, Président.

J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

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

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant - - - \$550,000.00

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

RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, - Montréal

Tel. Bell : Main 1626

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

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

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

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

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

FOURRURES

Manteaux en Mouton de Perse faits sur commande par un dessinateur expert, ci-devant employé d'une grande maison locale.

Tous genres de fourrures remodelées.

Peaux et ouvrage garantis, prix modérés.

A. J. LELIEVRE

MANCHONNIER

150, RUE ST-DENIS, MONTREAL.

Tél., Est 3521.

Spécialité :

Manteaux de Mouton de Perse.

Tous genres de Fourrures réparées, teintées et nettoyées.

d'inspirer la confiance, la confiance, la confiance.

"Il me semble que c'est là votre capital. On oubliera un jour ses galeries artistiques et ses magnifiques tableaux, mais on n'oubliera jamais que c'était un homme en qui le peuple avait confiance. C'est là le grand point. Chacun de nous a ses aspirations. Occupons-nous avant tout de nous former un caractère qui inspire confiance."

Ventes par les Shérifs

Semaine du 1er au 8 novembre

District d'Ottawa

—J. Denis Clément vs John Baxter.

La moitié indivise des lots Nos. 2, 3, 4 et 5 du rang B et la partie Ouest des lots 4 et 5 et la moitié sud du lot 6 du rang A, avec les bâtisses sus-érigées.

Vente au bureau d'enregistrement, en la cité de Hull, le 4 novembre à 10.30 heures a.m.

District de Québec

—Dame Dulsina Richard vs Etienne Lefebvre.

Le lot No. 1837 du cadastre officiel pour le quartier Jacques-Cartier, de la cité de Québec, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif le 7 novembre, à 10 heures a.m.

—Dame Marie Joséphine Bacon vs Lucien Têtu Bacon.

Le lot No. 2125 du cadastre officiel pour le quartier St-Pierre, de la cité de Québec, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES,

Testaments

Misellez Bellemare à Athanase Des-coteaux, StéMathieu; Veuve Frs. Lacerte à J. Eug. Lacerte, Yamachiche; Joseph Gauthier à Emma Bourassa, Yamachiche.

Ventes

Canada Realty Co. à Jean Bédard, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Eva Stern, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Rose Duceppe, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Elodie Legault, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Edouard Maréchal, Shawinigan Heights; Nestor Fagnan & Cie à The Leach Piano Co., Shawinigan Heights; Elzéar Gélinas à Cyprien Gélinas, Trois-Rivières; Joseph Villemure à J. H. A. Bernard, Ste-Flore; Nazaire Descrènes à Théobald Juneau, Shawinigan Falls; Josaphat Dupont à J. C. A. Ricard, Grand'Mère; Hubert Massicotte à J. Chamberland, Grand-Mère; Corporation Grand'Mère à J. Chamberland, Grand'Mère; J. Chamberland à Albert Colin, Grand'Mère; Dame

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs

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

Ouverture des Classes

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc.

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 433 à 439 rue St-Paul
Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André Montréal

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.
11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500 MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,
Liquidateurs,
Auditeurs.

Spécialité: Règlements de différends
Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES
BELL TEL. MAIN 1056 MONTREAL.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites,
Compromis Effectués.54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.La régularité de la diges-
tion est une condition de
bonne humeur et de santé.**L'eau Purgative
RIGA**assure le fonctionnement
parfait des organes
digestifs.La vente de l'eau Purga-
tive RIGA vous laisse
une bonne marge de
profit.C'est également un remède efficace contre les dé-
sordres du foie, de la vessie, des rognons etc.**Société des Eaux Purgatives RIGA.**

215, Rue Notre-Dame Est, Montréal.

TEL., MAIN 6473.

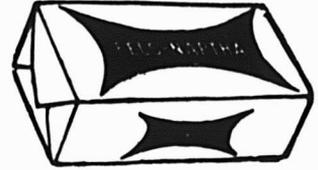
**UNE SESSION****De la Cour du Banc du Roi**ayant juridiction criminelle dans et pour le
district de Montréal, se tiendra au Palais
de Justice, en la Cité de Montréal,**LUNDI, LE TROISIEME JOUR DE NO-
VEMBRE PROCHAIN, A DIX HRS.
DU MATIN.**EN CONSEQUENCE, je donne avis pu-
blic à tous ceux qui auront à poursuivre
aucune personne maintenant détenue dans
la prison commune de ce district et à toute
les autres personnes, qu'elles y soient pré-
sentes.JE DONNE AUSSI AVIS à tous les juges
de paix, coroners et officiers de la paix pour
le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver
avec tous les records.

Bureau du Shérif.

Montréal, 15 Octobre 1913.

P. M. DURAND,

Député Shérif.

Pierre Béland à Wilfrid Grondin,
Grand'Mère; Jean Gélinas à Joséphat
Lamy, St-Boniface; Ludger Marcouiller
à Adélaré Descoteaux, St-Etienne; Wil-
brod Giroux à Dame F. X. Giroux,
Trois-Rivières; Ursulines de Trois-Ri-
vières à Alfred Beaudry, Trois-Rivières;
Shérif des Trois-Rivières à The Burrill
Lumber Co., Shawinigan Falls; Shawi-
nigan Water & Power Co. à Amédée
Levasseur, Shawinigan Falls; J.-Bte Co-
meau à Alexis L. Desaulniers, Trois-Ri-
vières.**Mariages**Léo Dufresne à Alice Lanneville,
Trois-Rivières; Ephrem Juneau à Azil-
da Pothier, Ste-Flore.**Obligations**Joseph Lessard à Dame H. J. Ham,
Trois-Rivières; Euchariste Crête à Eli-
sée Tessier, Trois-Rivières; Louis Lau-
rent à Elmira Laurent, Grand'Mère.**Servitude**Amédée Doyon à Arthur Plante,
Grand'Mère.**Jugements**Gustave Trudel vs Ph. Simard, Shawi-
nigan Falls, \$62.10; Narcisse Gélinas vs
Ph. Tiffault, St-Adelphe, \$6.25; Chénier
& Cie vs J.-Bte Nap. Caron, Yamachi-
che, \$10.00; C. Labelle & Cie vs S. Du-
mont, Cap Madeleine, \$37.23; Patrick
Lemerise vs Jos. Dauphinais, Trois-Ri-
vières, \$12.01; Patrick Lemerise vs Ro-
méo Bellefeuille, Trois-Rivières, \$15.85;
F. A. Verrette vs Amédée Alarie, Trois-
Rivières, \$95.10.**Une Commodité de****Tous les Jours**C'est pas seulement dans les
circonstances imprévues, mais
encore dans la transaction quoti-
dienne des affaires que le Télé-
phone à Longue Distance répond
aux besoins de la Vie Commer-
ciale Moderne.Pour gagner du temps, pour se
mettre en contact personnelle-
ment avec un client, avec un
collègue en affaires, avec un
vendeur, . . . bref, pour la
rapide expédition des affaires
de toute façon, le Téléphone à
Longue Distance est indispen-
sable.**Appelez le "Long Distance"
et demandez les tarifs.****La Compagnie Canadienne du
Téléphone Bell.****AGENCES DEMANDEES**Un homme avec 25 années d'expé-
rience dans les affaires, pouvant fournir
de bonnes références, désire des agences
de manufactures pour la ville de Qué-
bec et le district environnant. S'adresser
à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.**Votre actif**est raffermi, chaque fois que vous
dites "FELS-NAPTHA" à votre
fournisseur en gros !Un savon de qualité bien connue,
constante, uniforme comme
FELS-NAPTHA, qui jouit d'une
si grande faveur auprès du mar-
chand en gros, du détaillant et du
consommateur ne peut manquer
d'être choisi par l'épicier qui achète
avec soin.**CHOCOLAT "ELITE"**

Non Sucré

**DES EPICIERES**

Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/2 lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,**HALIFAX, N. E.****J. A. TAYLOR, Agen, Montréal****Epicerie à Vendre**Une épicerie de premier ordre
avec tous les accessoires (fixtures).
Excellente clientèle, bonnes récet-
tes établies. Dépendances et écurie.
Prise de possession immédiate.
Cause d'abandon : maladie.

S'adresser à

800, RUE LAGAUCHETIERE EST.**Hotel St-Maurice****HOTEL DES VOYAGEURS
Hector Doutigny, Prop.****Chambres de première classe et
Salles d'Echantillons****GRAND'MERE, P. Q.****MAGASIN A VENDRE**Un magasin général, bonne place
d'affaires, située à deux milles de la gare
du Canadien Nord, dans le comté de
Maskinongé. Stock, \$2,000; propriété,
\$2,000. S'adresser au "Prix Courant".

BANQUE DE MONTREAL

ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$16,000,000.00
Fonds de Réserve.....10,000,000.00
Profits non Partagés.....802,814.94

Siège social : MONTREAL.

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

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

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

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

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog, J. T. Molineux, agts 64 Wall Street, Chicago, Spokane, Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexique, D. F.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1900

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

Capital autorisé \$2,000,000.00

Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 \$1,588,866.11

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

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

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

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

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
Réserve 1,550,000

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER,

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

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

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1835

Bureau Principal, MONTREAL.

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

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

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

85 Succursales dans tout le Canada.

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

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

QUEBEC STEAMSHIP CO, LIMITED.

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

SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal sur son dernier voyage de la saison, jeudi, le 6 Novembre à 4 hrs p. m., et de Québec le jour suivant midi.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a. m. les 1, 12, 22 Novembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York à 2 hrs. p. m. les 31 octobre, 15, 29 Novembre pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G., Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

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

BUREAU PRINCIPAL—MONTREAL**BUREAUX DE QUARTIERS**

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

SUCCURSALES

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

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

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

Calendrier financier

Samedi, 25—Dividende trimestriel payable:—

Action—Canadian Car & Foundry Co., Pfd.

Lundi, 27—Assemblée annuelle:—Consumers Gas Co.

Vendredi, 31—Dividende trimestriel payable:—

Action—Carriage Factories, Pfd.



La situation américaine d'après Henry Clews

Les développements défavorables des derniers jours ont amené une dépréciation des valeurs. D'abord, il faut compter avec la situation mexicaine, qui est aigue. Il ne faut pas nier qu'elle est devenue plus difficile que jamais.

Ce qu'il en adviendra, on ne peut le dire positivement. Si l'intervention est nécessaire, ce qu'il faut redouter, les dépenses militaires seront certainement de 150.000.000 à 200.000.000 millions par année. La situation actuelle n'est pas à comparer avec celle que la guerre d'Espagne amena; car alors, la lutte fut courte et décisive. Lors de cette guerre, les valeurs tombèrent de 10 points; mais après qu'elle fut commencée, les valeurs remontèrent; et quand elle prit fin, celles-ci étaient cotées plus hautes qu'avant la guerre.

Que le marché des stocks soit à escompter l'effet possible des difficultés mexicaines, n'apparaît pas encore.

Un autre sujet de faiblesse, c'est l'hostilité du gouvernement vis-à-vis les corporations. M. Wilson, dit-on, inaugurerà à la prochaine session du Congrès une vigoureuse politique contre les trusts. C'est un peu inquiétant. On a déjà fait beaucoup pour dissoudre les monopoles auxquels on objectait; l'opinion parmi les hommes d'affaires intelligents, est que ce sujet doit être traité avec délicatesse et prudence, sinon le trouble s'en suivra. Le courant monopoleur, qui règne depuis quinze ans, ne peut être endigué en un jour. Avec ces conditions, il est impossible que les hommes d'affaires calculent d'avance.

Toute initiative se trouve mâtée; le capital hésite; et l'ouvrier se verra plus ou moins délaissé, si l'on n'applique le remède avec plus de douceur. L'attitude hostile du gouvernement se fait voir encore par son désir de s'incorporer le système téléphonique à longue distance. Le public, onn plus, n'a pas oublié le traitement dur subi par les compagnies de transport, ni le refus opposé par la Commission du

Commerce aux compagnies de voies ferrées, qui réclamaient une légère augmentation des taux, pour les dédommager des concessions faites aux unions. Ce qu'on attend avec impatience, c'est l'arbitration au sujet des demandes des employés du service des trains.

Avec de telles conditions, il est certain que le capital et l'initiative sont demeurés cois.

Ce qui est encore pour décourager, c'est la situation créée par la position du bill monétaire. Il ne faut pas ingérer la politique dans une mesure qui touche au bien-être de toute une communauté, malgré que celui-ci n'en ait cure. Le présent bill, quoique excellent, aurait besoin d'être amendée; il vaut mieux d'aller tranquillement et renvoyer toute action au prochain Congrès, plutôt que d'y insérer des chevilles.

Le commerce extérieur pour le mois d'août marque un gain de \$20.000.000 sur l'an passé, tandis que l'importation est \$17.000.000 de moins. Maintenant que le nouveau tarif est en opération, il faut s'attendre à plus d'importations. Il ne faut pas croire que la prospérité internationale dépende d'un excédent d'exportations, vu que le pays le plus riche du monde, la Grande-Bretagne, importe toujours plus qu'elle n'exporte. Le commerce extérieur n'est que matière à échanges, et, à la longue, il se balance, autrement il ne saurait profiter ni continuer.

La situation monétaire est rassurante. Il n'y a pas de danger d'une crise telle qu'anticipée il y a quelques mois.

L'Europe cependant n'est pas dans une position aussi confortable. Paris, Londres et Berlin sont gorgés d'émissions nouvelles de capitaux. La situation est extrême à Londres; les banquiers en sont venus à une entente; ils ne seront plus les signataires de contrats, tant que les conditions financières ne se seront pas améliorées. Par exemple, l'emprunt de la Nouvelle-Zélande, de \$150.000.000, fut une déconfiture; 90 p.c. de l'emprunt doit être fourni par les signataires eux-mêmes.

La situation politique cependant s'éclaircit; il n'y a plus d'anxiété au sujet des Balkans; les gens sont tournés vers le Mexique. La France, l'Allemagne et l'Angleterre y ont de nombreux intérêts.

La situation financière locale est confuse. Les stocks ont baissé; il y a, comme placements, des valeurs d'un rapport attrayant.

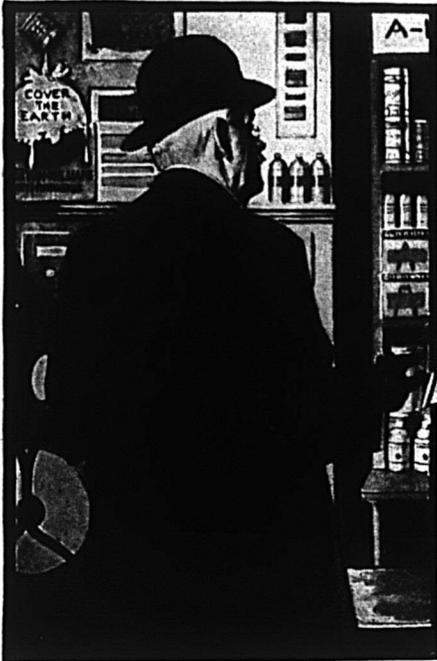
Le marché est rendu à son plus bas; une reprise est donc quasi nécessaire. Elle a eu lieu samedi. Quoique les hausses ne furent pas fortes, la fermeté soudaine du marché indique que le temps des baisses est passé.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 14 octobre	Au 23 octobre
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	230½	223
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	122¾	123
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	255	255
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%		
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	196	195
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	133	132
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	190	188
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%		
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	138	138
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	204	204
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	220	220
Banque d'Hochelaga	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	154	154
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%		
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%		
Banque Internationale du Canada	1,320,439		100.00			
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	229½	229½
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000		100.00			
do do (Préférentielles)	10,000,000		100.00			
Min. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000		100.00	7%	129½ ex-d	129½
do do do (Préférentielles)	10,416,000		100.00	7%		
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	72¼	71
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%		
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%		
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000		100.00			
do do (Préférentielles)	5,000,000		100.00	6%		
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000		100.00			
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90	8
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000		100.00	4%	62 ex-div.	6
do do do (Préférentielles)	2,400,000		100.00	7%		
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%		
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00			
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00		12½	12¼
St. John Railway	800,000		100.00	6%		
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	88½	86
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00			
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	143¼	141½
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%		
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	104	105
do do do (Préférentielles)	3,000,000		100.00	7%		
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	201	
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000		100.00	8%	62	195 61
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%		106½
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000		100.00		33	32½
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	93½	93½
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00		40	40¾
Dominion Steel Co.	35,000,000		100.00	4%	44½	41
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000		100.00	6%	81¾	80¾
do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	101½	
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000		100.00	8%		
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	133	127¾
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	120	120
do do do (Préférentielles)						
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000		100.00	5%	78	75
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	123	123
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000		100.00	8%	119	
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%		
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600		100.00	4%	54	51
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	80	
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	144	144
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000		100.00	5%	80	78
do do (Préférentielles)	50,000,000		100.00	4%	65	67
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	210 ex-di.	211¾
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	138 ex-di.	138
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	158	159
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	109¾	109¾
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	130 ex-di.	130½
MINES						
Crown Reserve	1,999,957		1.00	60%	155 ex-d.	1.60
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000		100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	219,700		100.00	7%	7	7

Un Message de *SHERWIN-WILLIAMS* à

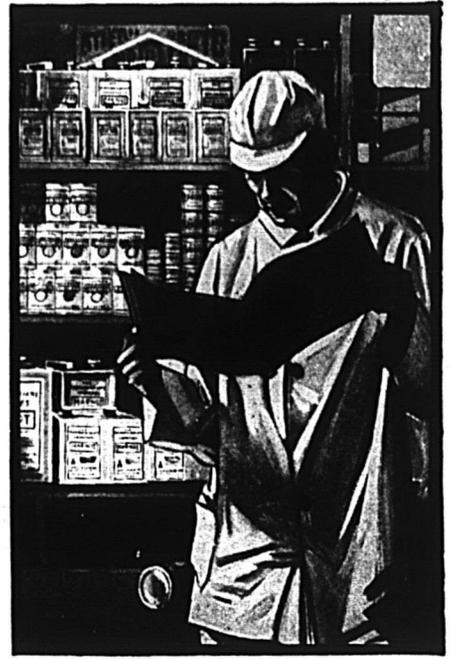
**l'homme qui possède
une maison**



**l'homme qui vend
la peinture**



**l'homme qui pose
la peinture**



Achetez

SWP

(Sherwin-Williams Paint, Prepared)

Vendez

SWP

(Sherwin-Williams Paint, Prepared)

Employez

SWP

(Sherwin-Williams Paint, Prepared)

Tout acheteur, tout vendeur ou tout marchand de peinture, quiconque emploie de la peinture préparée est intéressé à la qualité de ce produit.

L'acheteur, parce que de la qualité dépend son déplacement d'argent. Si la peinture est bonne, elle lui assure un travail satisfaisant, elle protégera et embellira sa propriété.

Le vendeur ou le marchand est intéressé à la qualité dont dépend l'avenir de ses affaires. S'il vend des matériaux à bon marché et défectueux, il perdra son client pour la peinture et fera tort à toute sa réputation de commerçant, car celui qui emploie de cette peinture jugera toutes les autres lignes que tient le commerçant par la mauvaise qualité de sa ligne de peinture et refusera de faire d'autres affaires avec lui.

L'homme qui emploie la peinture est intéressé à la qualité, car sa valeur, comme ouvrier, est jugée, lorsque l'ouvrage est fait; on juge d'après l'aspect et la durée de l'ouvrage: de sa réputation comme ouvrier dépend tout le succès de ses affaires dans la clientèle.

Tout agent de Sherwin-Williams occupe une forte position, parce que la ligne qu'il représente a assuré son succès au moyen de sa qualité satisfaisant. Les produits de Sherwin-Williams soutiendront chaque effort du marchand qui cherche à s'assurer une bonne clientèle et la réputation de tenir les meilleures marchandises de confiance.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited.

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.



Importateurs de
Glaces Epaises

VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,
VERRE BRUT
(cast)
Rayé,
Armé,
etc.

J. P. O'SHEA & Cie.

Manu-
facturiers
de
MIRROIRS,
VITRES
PLOMBEES,
VITRES ORNE-
MENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc

Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE - AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

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

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

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

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

Montréal et Toronto.

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

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

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

EQUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté; à 8.16 a.m., et 8.00 p.m., tous les jours.

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

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure



MANUFACTURIERS DE

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



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

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LES MURS QUI PROTEGENT CONTRE LE VENT. — LEUR IMPORTANCE

Pour être en bonne santé, le bétail a besoin d'exercice — en hiver aussi bien qu'en été. Mais dans peu de fermes il y a un espace suffisamment protégé contre les vents de l'hiver.

Ces abris étaient originellement constitués par des "evergreens" plantés bien près l'un de l'autre ou par du bois et ne protégeait que d'une manière très peu satisfaisante.

On devrait protéger le bétail au moyen d'un mur en béton. Le terrain d'exercice devrait être situé du côté chaud des édifices et on devrait construire le mur de protection du côté du terrain par où viennent le plus souvent les bourrasques d'hiver.

Il est probable que la meilleure manière de construire le mur est de procéder par sections d'une longueur de 10 pieds. Le mur aura une épaisseur de 3 pouces au faite et de 12 pouces à la base, le côté incliné sera dirigé vers le terrain d'exercice.

Pour fortifier les sections de ce mur, on a besoin de gros poteaux (appelés contre-forts). Ces poteaux ont toute la hauteur du mur et sont de 12 x 18 pouces carrés. Les poteaux sont placés de façon à être séparés de 11 pieds, de centre en centre. Les formes sont construites de la manière que les formes pour les poteaux de la grande porte de la ferme; un morceau de bois de 2 x 4 pouces est cloué verticalement sur l'intérieur de chaque mur de côté de la forme, à trois pouces de la planche de derrière. Ceci laisse une mortaise dans le poteau fini, dans lequel se fixent plus tard les sections du mur. Nivelez les côtés de 2 pouces de ces pièces de bois de 244, de façon à ce qu'on puisse les retirer facilement du béton. A travers ces pièces de bois de 2 x 4, à 3 et 15 pouces en-dessous du haut, percez des trous de $\frac{3}{8}$ pouce à travers lesquels on placera des tiges de fer de renforcement de $\frac{1}{2}$ pouce. Déterminez les centres des grands poteaux, placez le premier poteau au commencement du mur. Creusez un trou, pour chaque poteau, de 12 x 18

pouces et d'une profondeur de 4 pieds, et érigez vos formes de contre-forts. Remplissez les formes avec du béton humide, mélangé 1:2:4. N'oubliez pas d'encaster, au moment propice, les longueurs de 3 pieds des tiges de fer de $\frac{1}{2}$ pouce dans les trous de $\frac{3}{4}$ pouce mentionnés cid-essus. Renforcez bien les formes pour les maintenir en position.

Quand les deux premiers poteaux sont en place, creusez une tranchée de fondation de 1 x 4 pieds, placez là-dessus et entre les poteaux les formes pour les sections de dalle; le côté incliné est tourné vers le terrain d'exercice. Ces formes assurent un mur d'une épaisseur de 3 pouces au haut et de 12 pouces au bas. Enlevez les formes de côté pour le grand poteau avant de placer les formes pour le mur proprement dit.

Au centre du mur, à 6 pouces du faite, enfouissez une longueur de 10 pieds de tige de fer de $\frac{1}{2}$ pouce.

Quand la construction date de huit jours, enlevez les formes de mur, érigez-les entre les deux poteaux suivants et continuez de la même manière.

Les matériaux

Pour chaque section de 10 pieds de mur et 1 poteau: 2 verges cubes de sable de rivière, 12 sacs de ciment, ou 2 verges cubes de pierre pulvérisée, 1 verge cube de sable, 12 sacs de ciment.

Coût approximatif: \$15.00 pour chaque section de 10 pieds.

UN RESERVOIR ELEVE POUR APPROVISIONNEMENT D'EAU

Parmi les mesures progressives adoptées par les fermiers pendant les dernières années, on remarque une tendance plus générale à s'occuper du maintien d'un bon approvisionnement d'eau pour le bétail sur pieds. Pour réaliser ces améliorations, le béton est d'un grand secours.

Sans l'emploi de cette matière, si commode pour les constructions modernes, il serait impossible de se munir du superbe approvisionnement d'eau qu'on trouve maintenant dans nombre de fermes. Le système est le suivant: un ré-

servoir élevé, en béton, avec des abreuvoirs dans chaque endroit de pâture et partout où l'on en a besoin dans la ferme. Le réservoir d'approvisionnement est rempli soit au moyen d'une machine mue par la gazoline et tirant l'eau d'un puits.

Le choix de l'emplacement dépend de l'endroit d'où l'on peut tirer l'eau ainsi que des édifices et pâtures où l'on désire avoir de l'eau à sa disposition.

Les réservoirs élevés sont soit soutenus par des appuis en béton renforcé, soit par un mur solide. Le dernier système permet de se servir de l'espace, en dessous du réservoir, comme de dépôt de charbon, d'outils, piscine, entrepôt de gazoline, usine d'éclairage par l'acétylène, soit de laiterie. Cette chambre inférieure est spécialement bien commode pour les besoins de la laiterie. Les murs en béton, ainsi que l'approvisionnement d'eau fraîche, au-dessus, constituent une chambre toujours fraîche, idéale pour garder le lait et le beurre frais.

La partie inférieure ou support a 8 pieds de diamètre à l'intérieur, les murs ont une épaisseur de 8 pouces. La partie horizontale reposant sur le sol a une épaisseur de 4 pouces; le dessous du réservoir a une épaisseur de 8 pouces, ainsi que les murs du réservoir. Le toit se compose d'une plaque de béton d'une épaisseur de 4 pouces.

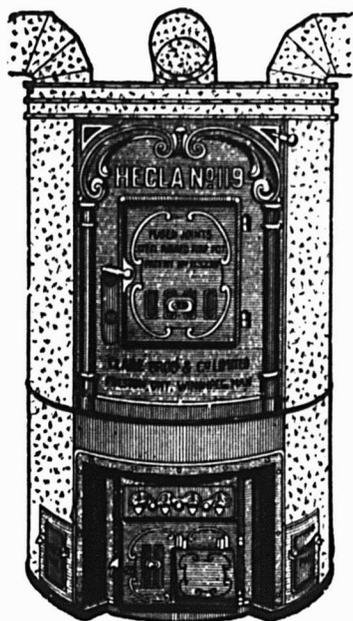
Tout le béton employé pour le réservoir est un mélange de 1:2:4 et doit être bien renforcé. Il faut prendre grand soin à employer un mélange humide.

Matériaux nécessaires

19 verges cubes de sable de rivière, 23 barils de ciment, ou 19 verges cubes de pierre écrasée, 9 $\frac{1}{2}$ verges cubes de sable, 23 barils de ciment.

Coût approximatif, au prix courant des matériaux: \$100.

Beaucoup de commis pensent que l'art de la vente se compose de 99 pour cent de paroles. Ce genre de vendeurs n'attire pas le client de qualité ni même beaucoup d'autres de qualité moindre.



Signalez à vos Clients l'Economie
qu'assure
LA FOURNAISE 'HECLA'

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les registres au lieu de l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept

Puis montrez-leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

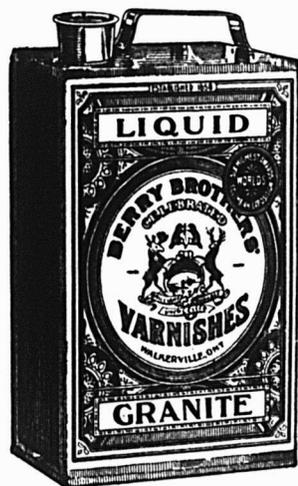
Ces avantages très importants—grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept—sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON,

ONTARIO.

Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.



Vous devriez insister pour avoir ce
vernis à plancher.

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

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

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

1858

BERRY BROTHERS

1913

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Le marché est un peu plus fort et on remarque depuis quelques jours une tendance assez accentuée à la hausse. Les affaires sont moyennement actives.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

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

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

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

Tuyaux galvanisés

Nous cotons prix de liste:

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

Les escomptes sont les suivants:
Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 à 65 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 3 pouces, 74 p.c.; 3½ à 4 pouces, 72½ p.c.
Tuyaux galvanisés: ¼ et ⅜ pouce, 50 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 3 pouces, 64 p.c.; 3-1/3 à 4 pouces, 62-1/3 p.c.

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.75; 60

feuilles, \$5.00.

Tôles noires

Feuilles: 22 à 24 2.65

26 2.75

28 2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur de Lis

Gorbals Queens de Lis

Best Best Comet Head 4.20 4.20

28 G 4.40 3.95 4.40 4.20

26 G 4.20 3.50 4.20 3.95

22 à 24 G 3.75 3.45 3.75 3.45
16-20 3.65 3.20 3.65 3.35

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

Apollo

10½ oz=28 Anglais 4.35

28 G.=26 Anglais 4.10

26 G. 3.85

24 G. 3.60

22 G. 3.60

16 à 20 G. 3.45

Moins d'une caisse, 25c de plus par

100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. An-

glais.

Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, ga-

rantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal

pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50

et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et

10 p.c.

Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, ½

et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-

dessus, 55c.

Boulons à machine, ½ pce et au-dessous

60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-des-

sous, 57½c.

Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et

55 et 10 p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et

5 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:

Noix carrés 4c la lb. de la liste

LA SAISON DE LA CHASSE EST OUVERTE

COMMENT SE VEND VOTRE STOCK ?

Un bon sujet de conversation à propos de vos cartouches **DOMINION** Impérial, Régal et Sovereign pour fusils de chasse.

Elles ne sont chargées que de poudre sans fumée Epaisse et de Calibre, la première du monde entier et ce ne sont que des cartouches refroidies deux fois.

Les cartouches à poudre noire Crown, c'est un Feu Sûr.

Les Cartouches DOMINION sont fabriquées entièrement au Canada, et sont spécialement adaptées à ses conditions climatiques variables.

Le But de la DOMINION CARTRIDGE CO. est d'assurer les qualités régulières de tir de chaque cartouche par la combinaison convenable de la Poudre, de la Balle et de la Bourre, pour que le recul soit le plus faible possible, tout en maintenant la rapidité, un modèle parfait et une pénétration sûre.

Vos clients

connaissent la marque.

DOMINION CARTRIDGE CO.,



Limited. Montréal, P. Q.

**Il est
Avantageux
de Vendre**



**Les Vernis et
Peintures de
Martin - Senour**

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. . . .

**The
Martin-Senour
Company, Limited.
MONTREAL.
HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.**

Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée \$2.32½
les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.55
Fer galvanisé 2.85

Broches pour poulaillers

½ x 20 x 30" 4.10
½ x 30 x 36" 4.75
½ x 22 x 24" 5.00
½ x 22 x 30" 6.30

L'escompte est de 50 et 10 p.c. sur la liste.

½ x 20 x 24" 3.40
½ x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:
No 9 les 100 lbs. 2.30
No 12 les 100 lbs. 2.45
No 13 les 100 lbs. 2.55
Poli brûlé:
No 10 les 100 lbs. 2.35
No 0 à 9 les 100 lbs. 2.35
No 11 les 100 lbs. 2.42
No 12 les 100 lbs. 2.60
No 13 les 100 lbs. 2.70
No 14 les 100 lbs. 2.80
No 15 les 100 lbs. 2.85
No 16 les 100 lbs. 3.00
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 18 3.85
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 19 4.70
Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

½ pouce 100 livres 2.40
3/16 pouce 100 livres 2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 lbs.

Coudes pour tuyaux

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

Broche moustiquaire

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

Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
A valises 80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues 80 p.c.
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.
A tapis, en barils 40 p.c.
Coupées bleues, en doz. 75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et ¼ p.c.
santeur 60 p.c.
Sweeden, coupées, bleues
et ornées, en doz. 75 p.c.
A chaussures, en doz. 50 p.c.
A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

Nous cotons: \$2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.60 f. o. b., Montréal.

Clous à cheval

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

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:
Neverslip crampons, ½ le cent 3.80

No 2 No 1
et plus et plus
grand petit

Fers ordinaires et

pesants, le qrt 3.90 4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40
Neverslip crampons ½, le cent 2.60
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00
Neverslip crampons ¾, le cent 2.20
Fer à neige, le qrt 4.15 4.40
New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75
Featherweight No 0 à 4 5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

Chaînes en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

3/16 No 6 10.00
3/16 exact 5 8.50
3/16 full 5 7.00
¼ exact 3 6.50
¼ 6.50
5/16 4.40
¾ 3.90
7/16 3.80
¾ 3.70
9/16 3.60
¾ 3.40
¾ 3.30
¾ 3.30
¾ 3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de
Tête plate, acier 85 10 et 7½ p.c.
Tête ronde, acier 80 10 et 7½ p.c.
Tête plate, cuivre 75 10 et 7½ p.c.
Tête ronde, cuivre 70 10 et 7½ p.c.
Tête plate, bronze 70 10 et 7½ p.c.
Tête ronde, bronze 65 10 et 7½ p.c.

Fanaux

Nous cotons:
Wright No 3 doz. 8.50
Ordinaires doz. 4.75
Dashboard C. B. doz. 9.00
No 2 doz. 7.00

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linges

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

Munitions

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

Plomb de chasse

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

**METAUX
Antimoine**

Le marché est sans changement, \$9.75 à \$10.00.

Fonte

Nous cotons:
Carron Soft 24.50
Clarence No 3 22.00

Fer en barre

Faible.
Nous cotons:
Fer marchand base 100 lbs. 2.15
Fer forgé base 100 lbs. 2.30
Fer fini base 100 lbs. 2.40

Fer pour fers à cheval
 base 100 lbs. 2.40
 Feuillard mince 1½ à 2 pcs base 3.20
 Feuillard épais No 10 base 2.25

Acier en barre

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

Cuivre en lingots

Le marché est fort.
 Nous cotons: \$18.50 à \$19.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 27c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: \$49.00 à \$49.50 les 100 livres.
 Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

Plomb en lingots

Plus fort: \$5.75 à \$5.85. Rare.

Zinc en lingots

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

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin

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

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon: Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

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

Blanc de plomb

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

Blanc de plomb No 3 6.95
 Blanc de plomb No 4 Pitch 6.75

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

Peintures préparées

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

Verres à Vitres

Les prix sont très fermes. Forte demande.

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

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

Vert de Paris pur

Forte demande.
 Paris à pétrole 0.00 0.19
 Drum de 50 à 100 lbs. 0.00 0.20½
 Drum de 25 lbs. 0.00 0.20½
 Boîtes de papier, 1 lb. 0.00 0.22½
 Boîtes de ter-blanc, 1 lb. 0.00 0.23½
 Boîtes papier, ½ lb. 0.00 0.24½
 Boîtes fer-blanc, ½ lb. 0.00 0.25½

Câbles et cordages

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

Papiers de Construction

Très ferme.
 Nous cotons:
 Jaune et noir, pesant 0.00 1.80
 Jaune ordinaire, le rouleau 0.00 0.35
 Noir ordinaire, le rouleau 0.00 0.43
 Goudronné, les 100 lbs. 0.00 2.25
 Papier à tapis, les 100 lbs. 0.00 2 60

Papier à couv., roul., 2 plis 0.00 0.75
 Papier à couv., roul., 3 plis 0.00 0.95
 Papier surprise, roul., 15 lbs. 0.00 0.40

Charnières (couplets) No 840

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

Nos 800 et 838

1 pouce 0.32
 1½ pouce 0.37
 1½ pouce 0.48
 1½ pouce 0.59
 2 pouces 0.67
 2½ pouces 0.76
 2½ pouces 0.81
 2½ pouces 0.95
 3 pouces 1.07
 3½ pouces 1.49
 4 pouces 2.12

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

FERRAILLES

La lb.
 Cuivree fort et fil de cuivre 0.00 0.11
 Cuivre mince et fonds en cuivre 0.00 0.09
 Laiton rouge fort 0.00 0.10
 Laiton jaune fort 0.00 0.08
 Laiton mince 0.00 0.06
 Plomb 0.02½ 0.02½
 Zinc 0.00 0.03

La tonne

Fer forgé No 1 0.00 12.50
 Fer fondu et débris de machines No 1 0.00 16.00
 Plaques de poêle 0.00 12.50
 Fontes et aciers malléables 0.00 9.00
 Pièces d'acier 0.00 5.00
 Vieilles claques 0.00 0.00

PLATRE

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

L'Outillage Monarch de Savetier

Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !

Pour Réparer les Chaussures et Harnais.

MONARCH COBBLER'S OUTFIT
 FOR GENERAL **BOOT, SHOE** AND
HARNESSE REPAIRING

TAYLOR-FORBES COMPANY
 246 rue Craig Ouest
 MONTREAL.

LES TRIBUNAUX

COUR SUPERIEURE

Défendeurs	ACTIONS	Demandeurs	Montants
	Causapscal		
Caron, H.	Farrell, Bélisle & Co.		325
	Epiphanie		
Ferland, J., Ferland, O., Ferland, J. et O.	Eagle Lumber Co. Limited		775
	Greenfield Park		
Marwell, James	Montgomery Wm. H.		240
	Lachine		
Aquin, M. J., Byer, Ernest (Montréal)	Lord, Alonzo		225
	Lachute		
Adam, Alex. L.	Jackson, Jacob et al.		182
	Laprairie		
La Ville de Laprairie	Brossard, Alex.		1000
	Morin Heights		
Morris, Laurence M.	Rankin, Bessie H.		159
	Morin Heights		
Morris, Laurence M.	Patterson, R. C.		125
	Outremont		
Allard, Narcisse	Bisaillon, F. J.		161
	Rapide de L'Original		
Phaneuf, Euclide	De Laval Dairy Supply Co. Ltd		189
	Rivière des Prairies		
Roy, François	David, Ferd.		150
	St-Bonaventure d'Upton		
Benoit, Arthur, Benoit, P. Arthur, Benoit, A. & Fils	Langlois, R.		380
	St-Eustache		
St-Jean, Salem	Cie Immobilière du Canada		152
	St-Lambert		
Ville de St-Lambert	Dickson, A. S.		15346
	Ste-Thérèse		
Rodier, Eugène, Marquette, C. (Montréal)	Handfield, W. A.		577
	St-Vincent de Paul		
Roger, Alphée	Dupuis, J. P. (Enreg.)		202
	Sault-au-Récollet		
Chagnon, Alex., Lafrance, Jos. (Montréal)	Emard, J. U.		678
	Yamaska		
Parenteau, L.	Watterson, J. & Co. Ltd.		225

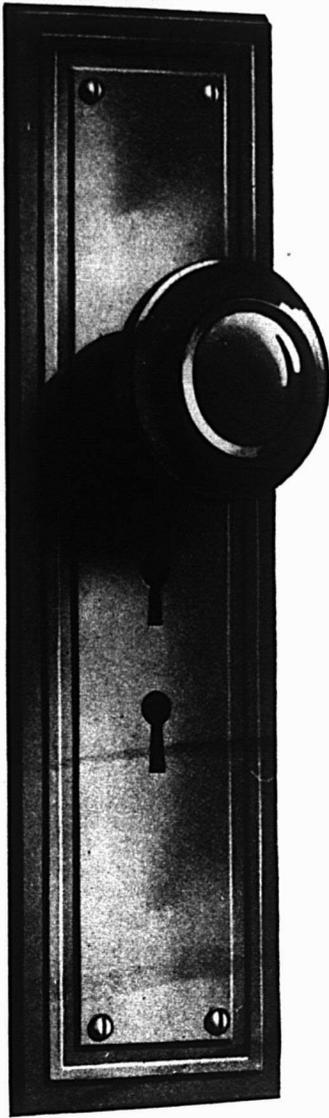
COUR SUPERIEURE

Défendeurs	JUGEMENTS RENDUS	Demandeurs	Montants
	Mascouche		
Robinson, F. Victor	McNicoll, J.		125
	Montréal Ouest		
Wilson, H. W.	Montreal West Realty of Contracting Co. Limited. 4 ^e classe		
	St-Pierre		
Lett Hafold	Brasseur, J. W.		114
	Trois-Rivières		
Meunier, J. P.	Consolidated Optical Co.		202
	Waterville		
Martin, W. H.	Moody & Sons		131

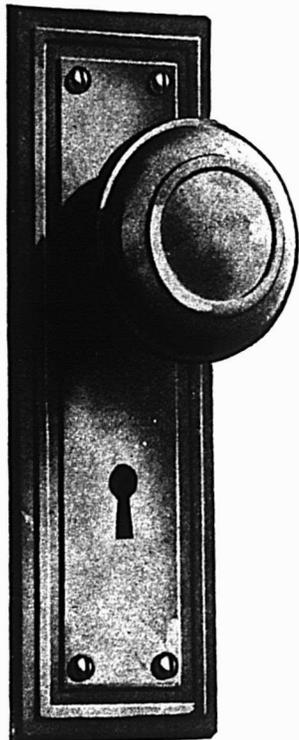
COUR DE CIRCUIT

Défendeurs	JUGEMENTS RENDUS	Demandeurs	Montants
	Beauceville		
Doyon & Doyon	Rock City Tobacco Co. Limited		74
	Bordeaux		
Kilson, W. H.	Laroche, A.		80
	Boucherville		
Larocque, Frédéric	Racette, J. B. et al.		44

Groulx, Laurent	Cartierville	Fournier, R.	7
	Chapleau		
Godette, Olivier	Moody, M. & Sons		30
	Côte des Pères		
Bolduc, Jules	Moody, M. & Sons		57
	East Templeton		
Larivière, A. & Cie	Kearny Bros. Limited		32
	Farnham		
Galipeau, P. A.	Fortier, H.		20
	Freligsburg		
Larose, Norbert	Moody, M. & Sons		69
	Lachine		
Fads, Sam.	Delisle, J.		7
	Lachine		
Bélangier, Théophile	Charette, T.		24
	Lachine		
Delisle	O'Gilvie Flour Mills Co. Limited		65
	Lachine		
Boogady, N.	The Rock Shoe Mfg. Co.		6
	Lachine		
Armstrong, Edm.	Boisvert, G.		9
	Longueuil		
Robillard, S.	Demers & Sarrazin		41
	Louiseville		
Boulangier & Cie Mt.	Royal Color & Varnish Co. Ltd.		50
	Maisonneuve		
Dubuque, H.	Fontaine, N. et al.		15
	Maisonneuve		
Charland, J. A.	Lavallée, R.		6
	Maisonneuve		
Jordan, Adolphe	Sauvé, O.		33
	Maisonneuve		
Lassonde, Ferd.	Montreal Abattoirs Limited		84
	Maisonneuve		
Demers, Fred.	Laperle, J.		16
	Maisonneuve		
Labrecque, Art.	Desloges, P.		43
	Maisonneuve		
St-Amant, Arcade	Garmaise, S. et al.		26
	Oka		
D'Amour, J.	Dumani, A.		52
	Outremont		
McGoldrick, F. G.	Laurent, J.		21
	Richmond		
Monette, C.	Auger, T.		79
	Ste-Agathe des Monts		
Brunet, Ad.	Berlind, J.		25
	St-Boniface de Shawinigan		
Gélinas, Alph.	British Am. Oil Co. Limited		16
	St-Bruno		
Riopel, Noël	Boy, D.		30
	St-Jean Québec		
	St-Laurent		
Berthelet, Eugène	Bouthillier, A.		6
	St-Paul l'Ermite		
D'Andrea, Guido	Derosa, A.		26
	St-Pierre		
Boucher, And.	Dulude, A.		25
	St-Pierre		
Boucher, Geo.	Dulude, A.		25
	Ste-Scholastique		
Chénier, J. E.	Payne J Bruce Limited		28
	Tarrytown on Hudson		
Reid, Robert H., Ford, Daniel (Montréal)	Carsley, Wm. F.		50172
	Thetford Mines		
Morin, Hon.	Eckardt, A. J. H.		54
	Verdun		
Marchand, Eug.	Legault, E. & Frère		25
	Verdun		
Bélair, Ovila	Kennedy, P. & J.		18
	Verdun		
Aacking, James	The Frost & Wood Co.		36
	Westmount		
Dusseault, Olivier	Valiquette, A.		30
	Westmount		
Dunn, Guss.	McCraig, S.		6



Modèle Belleville de porte de façade à deux clés.



Modèle Belleville Garniture ciselée.

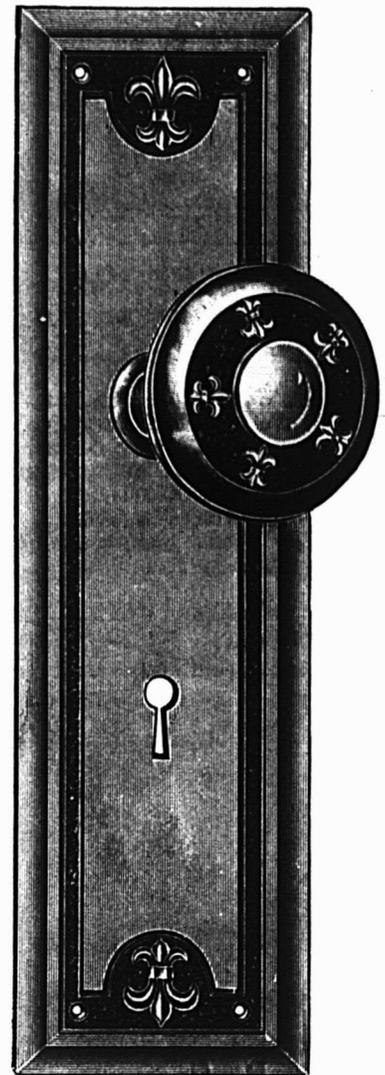
DEUX modèles particulièrement attrayants en laiton, bronze et acier façonné, en garnitures complètes. Protecteurs Cylindriques pour portes de devant, porte de devant à une clé, porte de devant à deux clés. Garnitures Ciselées—Plaque de boîtes à lettre — Garnitures pour châssis — Sonnettes de portes, poignées de niveau pour lever des châssis et plaques pour pousser.

Constructeurs de premier ordre pour ferronnerie de tous genres.

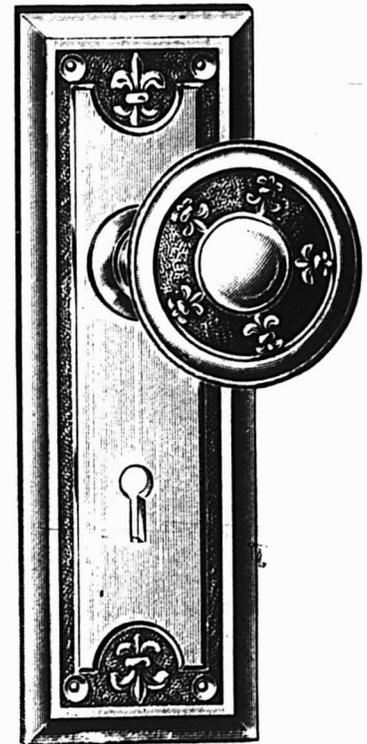
The Belleville Hardware
and Lock Mfg. Co., Limited

Bureau, Chef et Manufacture.

BELLEVILLE, Canada.



Modèle Fleur de Lys. Porte de façade à une clé.



Modèle Fleur de Lys. garniture ciselée.

DOUGALL

VERNIS ZANZERINE

Ce sont là de très bons vernis
— d'une qualité supérieure à la
qualité habituelle de vernis ven-
dus à ce prix fabriqués pour les
ouvrages d'intérieur, d'exté-
rieur et les Parquets.
Ne sont surpassés comme
qualité que par T. W. F.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
LIMITED, MONTREAL.
Associée à la Murphy Varnish Co E, U. A

VARNISH

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PAR-
TENT DE MONT-
REAL :

De la Gare Windsor pour :

BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9.05 a.m., *10.00 p.m. et
*11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., †8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45
a.m. †4.00 p.m., †7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m.,
‡5.30 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :

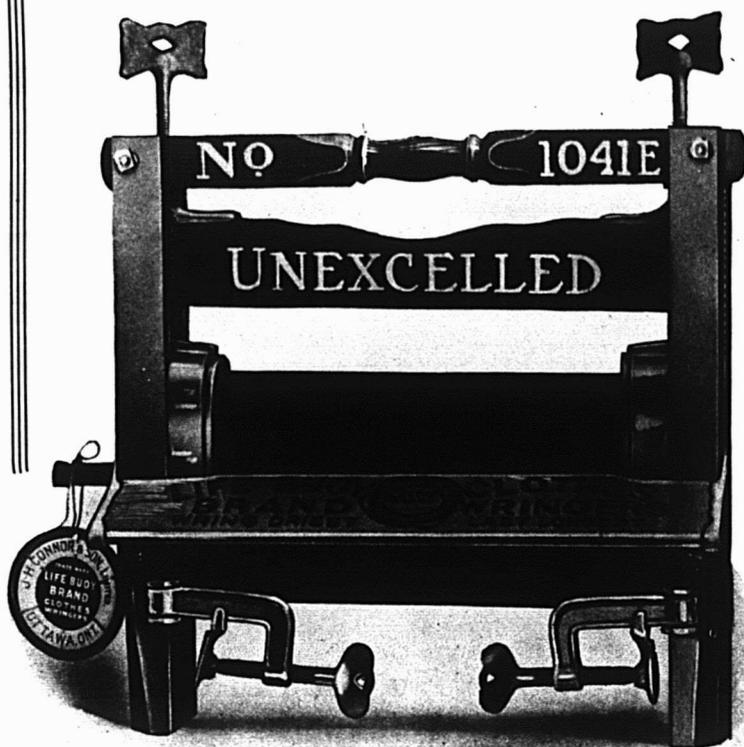
QUEBEC, †9.00 a.m., †1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00
p.m., †5.55 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00
a.m., †1.30 p.m. *5.00 p.m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m.,
‡9.30 a.m. h. 1.15 p.m. i. 2.15 p.m. †4.00 p.m.
‡4.50 p.m. ii. 1.15 p.m.

NOMINGUE, *9.15 p.m., ii. 1.15 p.m. †4.50 p.m.
(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

141-143 rue Saint-Jacques
EDIFICE DOMINION EXPRESS

HORS PAIR.



Rouleaux noirs.
Rouleaux 11" x 1 3/4"
Dents cachées.
Coussinets à Billes.

Cette tordeuse a les plus hautes qualités et le caoutchouc de la meilleure qualité qu'on ait jamais utilisé dans une tordeuse.

Durera plus longtemps que n'importe quelle tordeuse et sècheuse à rouleaux blancs, parce que les rouleaux en sont souples et flexibles. C'est la tordeuse la plus satisfaisante, qu'on ait jusqu'à présent mise sur le marché.

Ecrivez-nous pour avoir les prix d'automne de nos

Laveuses à main.
Laveuses à pouvoir hydraulique.
Laveuses mues par la gazoline.
Laveuses mues par l'électricité.
Tordeuses
Calandres
Barattes
Porte-cuvettes
Planches à repasser
Escabeaux
Balayeuses Vacuum
Fers à repasser électriques

J. H. CONNOR & SON, Limited
OTTAWA, Ont.

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 18 octobre, la ville a émis 43 permis de construire au coût total de

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

Quartier	Montant
St-Gabriel	\$85
St-Jean-Baptiste	100
St-Georges	800
St-Laurent	1,000
Notre-Dame de Grâce	49,000
Delorimier	28,500
St-Jacques	15,000
Hochelaga	11,000
Laurier	28,900
St-Louis	1,900
Ste-Anne	7,600
Papineau	80
St-Denis	15,545
St-Joseph	400
Emard	3,000
St-Henri	6,000
St-André	6,000
Rosemont	800
Total	\$175,210

Nouveaux permis

Rue Clyton, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, D. Blay, 162 Parc G. E. Cartier.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Dr M. O. Bélanger, 3453 St-Hubert.

Rue St-Jérôme, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$9,000. Propriétaire, P. Labelle, 45 Marquette.

Rue Smith et Gallery, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, Jos. Ward, 115 Youville Square.

Rue Bréboeuf, quartier St-Denis; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Wm. Pellerin, 459 Bréboeuf.

Rue St-Timothée, quartier St-Jacques; 1 garage, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, P. T. Légraré, 180 Amherst.

Rue Davidson, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Ferdinand Fleury, 1872 Ste-Catherine Est.

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, J. R. Lefebvre, 246 St-Antoine.

Rue Mance, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, McFarland Christie, 2040 Esplanade.

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$11,000. Propriétaire, Isaac Collins, 207 avenue Ash.

Rue Messier, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Wilbrod Raymond, 1378a Parthenais.

Rue de Normanville, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,400. Propriétaire, André Lemay, 199 St-Louis.

Rue Delorimier, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, G. L. Langlois, 1987k Bordeaux.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, Albert Brouillette, 191 Marquette.

Rue de Gaspé, quartier Laurier; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, J. E. Lalonde, 1918 St-Denis.

Rue Stadacona, quartier Hochelaga; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, T. Pageau, 408 St-Germain.

Rue Colbrooke, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Jean Rufo, 554 Colbrooke.

Rue St-Zotique, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe.

La ligne qui donne

une bonne réputation

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

LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL

C'est la marque qui depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue. Chaque bidon est garanti contenir une bonne mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO.

TORONTO - WINNIPEG

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité.

NEW YORK CHICAGO LONDRES
BERLIN BRUXELLES MELBOURNE

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

Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.

POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchands sont strictement les **NEILLEURES** qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

Cowan & Britton Limited.

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.



**Chaque fois que vous aurez besoin de
Pelles, Bêches ou Escopes,**

RAPPELEZ-VOUS

que nous en fabriquons une ligne complète, et sommes en mesure de vous fournir des articles de toute première qualité.

Vous pouvez en commander, par l'intermédiaire de votre marchand en gros, MM. Delorme Frères, nos agents à Montréal, ou directement à notre usine à Peterborough, Ont.

La qualité est la caractéristique de nos pelles.

La qualité des articles réside dans le service qu'ils vous font et non dans le prix que vous les payez.

Donnez nous une commande d'essai et laissez-nous vous convaincre

THE LUNDY SHOVEL & TOOL CO., LIMITED.

PETERBOROUGH, ONT.

La Baratte "Favourite" de MAXWELL

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

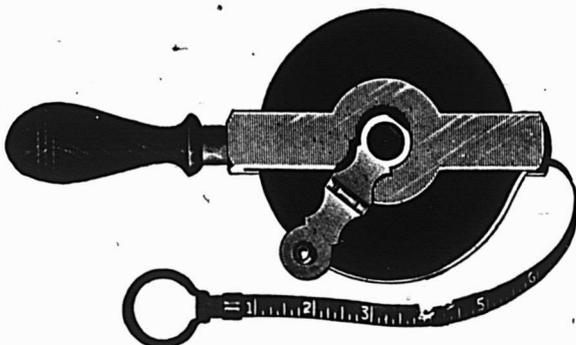
Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer,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

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

DAVID MAXWELL & SONS,

ST-MARY'S, ONT.

AGENCE A MONTREAL - 446-448 RUE ST-PAUL



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

REGLES ET GALLONS DE MESURE

LUFKIN

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

CATALOGUE SUR DEMANDE.

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

se; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Alf. Lalonde, 288 St-Dominique.

Avenue Prud'homme, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Mme John Myers, 158 avenue Hillside.

Rue Maricourt, quartier Emard; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Gilbert Blondin, 110 Châteauguay.

Avenue Madison, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Jos. H. Smith, 1825 Esplanade.

Rue Delorimier, quartier Delorimier; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, J.W. Daragon, 301 Christophe Colomb.

Rue Wilson, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, L. P. Forest, 347 Boul. St-Joseph.

Rue Wilson, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, L. P. Forest, 347 Boul. St-Joseph.

Rue Forsythe, quartier Hochelaga; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Jos. Trudeau, Varennes.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Louis Latulippe, 1098 St-Antoine.

Avenue des Pins, quartier St-André; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e clas-

se; coût prob. \$6,000. Propriétaire, W. B. Baldwin, 194 avenue du Parc.

Rue Bordeaux et Beaubien, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, G. Leclaire, 1120 Beaubien.

Réparations

Rue Waverly, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,900. Propriétaire, J. Dominick, 2619 Waverly.

Rue Ste-Elizabeth, quartier St-Louis; 2 maisons, 4 logements, 2e classe; coût prob. \$1,900. Propriétaire, Jos. Policiano, 65 Ste-Elizabeth.

Rue des Inspecteurs, quartier St-Anne; 1 maison, 4 logements, 2e classe; coût prob. \$50. Propriétaire, Mme F. P. Senécal, 28 Inspecteurs.

Rue Craig Est et Plessis, quartier Papineau; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$80. Propriétaire, Canadian Iron & Metal, 805 Craig Est.

Rue Park & Island, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 3e classe; coût prob. \$75. Propriétaire, Calixte Panetton, 3035 Park & Island.

Rue Fulford, quartier St-Joseph; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$400. Propriétaire, S. Holstein, 321 Notre-Dame Ouest.

Rue Charlevoix, quartier St-Gabriel; 1 magasin, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$25. Propriétaire, H. J. Labrecque, 112 St-Jacques.

Avenue Henri Julien, quartier St-

Jean-Baptiste; coût prob. \$100. Propriétaire, Succ. E. Lavigne, 176 Mance.

Rue Peel, quartier St-Georges; 1 garage, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$800. Propriétaire, Edward Maxwell, 312 Peel.

Rue Richardson, quartier Ste-Anne. 3 magasins, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$50. Propriétaire, A. Wronski, 565 Frontenac.

Rue Lagauchetière Ouest, quartier St-Laurent; 1 maison, 10 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$800. Propriétaire, Quai Wong, 54 Lagauchetière Ouest.

LA LOI LACOMBE

Employés

Hormisdas Malherbe W. R. Brock
Pierre Lefebvre J. Pepin
Adrien Lafontaine L.A. Wilson Co. Ltd.
Emery Lauzon Léon Lafond
Elz. Léger Can. Steel Foundry Co. Ltd.
Jos. Lauzon Albert Ste-Marie

Employeurs

On dit toujours qu'il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué.

Ceci, appliqué au commerce, peut se traduire ainsi:

Ne comptez pas sur vos rentrées avant qu'elles ne soient réellement dans votre caisse.

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



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

ECRIEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

Cherchez le nom de "MORROW" sur toutes les Foreuses.



C'est votre garantie de précision et de durée maxima. Chaque Foreuse MORROW est de fabrication canadienne et est garantie.

Usines à INGERSOLL, Ontario

JOHN MORROW SCREW AND NUT COMPANY Limited.

NOUS MANUFACTURONS
DES

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

Notre ligne est complète et de la plus haute qualité.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE SPECIAL.

CANADA WIRE AND IRON GOODS CO.
Hamilton, Ont.

Représentant pour l'Est : JAS. S. PARKES
P. O. Box 42 St. Henri. MONTREAL, P.Q.
Nousmanufacturons toutes sortes de Toile Métallique et d'ouvrages Généraux en Fil Métallique.



“Il faut savoir profiter de l'occasion.”

Si vous n'avez pas déjà com-
mandé votre stock de claques,
pour l'automne et l'hiver,

Faites-le Aujourd'hui.

28 Succursales dans tout le Canada.

ÉCRIVEZ A VOTRE PLUS PROCHE SUCCURSALE!

Canadian Consolidated Rubber Co.,

Limited

MONTREAL

QUÉBEC

OTTAWA

METZGAR REGISTER CO.

La "Metzgar Register Company" tel est le nom d'une nouvelle Corporation qui vient d'être organisée pour la fabrication de livres de vente et l'exploitation du plus récent système de tenue de livres.

La caisse enregistreuse se compose d'un cabinet en acier à l'épreuve du feu, pour contenir les divers livres de comptes dans une position facilement accessible. Plusieurs sont déjà en usage et les marchands parlent en termes très élogieux de nombre des caractéristiques supérieures de l'enregistreur Metzgar, par comparaison aux autres méthodes, de comptes-courts, qui ont été employés par eux jusqu'à ce qu'ils aient abandonné les méthodes moins désirables pour utiliser le système amélioré Metzgar.

M. Metzgar a placé un grand nombre de ses registres sur le marché, sans le nom d'une maison de Fremont, Ohio, mais récemment il a décidé que le temps était bon pour la formation d'une compagnie qui pourrait trouver profit en l'aidant à manufacturer et vendre son invention sur une plus grande échelle.

Il avait une vaste expérience en différentes lignes d'affaires, surtout en ce qui concerne les systèmes de comptabilité avant d'inventer et de placer son système sur le marché. Il était associé avec la Simple Account Salesbook Co., de Fremont, Ohio, qui sont les manufacturiers du système Keith, comme gérant de publicité et des ventes depuis plus de six ans. Il a en vue certains vendeurs expérimentés de systèmes, qui attendent de pouvoir s'occuper de la vente de ce système le plus tôt possible et dès que leurs commandes pourront être remplies promptement.

Certaines des nouvelles caractéristiques de ce système qui en assurent la vente très facile parce qu'elles le rendent très simple, sûr, rapide et exact, sont le dessus à rouleaux; l'index automatique qui place le nom du client devant la vue à un angle d'environ 45°; la glissière à bandes dans laquelle les feuilles de compte sont enfilées de côté avec la main droite tandis que l'employeur la tient d'une manière naturelle avec la main gauche; le coussinet de cabinet, qui fonctionne trois fois plus vite que les autres genres de livres de vente par suite du marqueur, et du fait que la feuille de papier carbon tombe automatiquement en position pour écrire l'ordre; la machine à faire le total qui tient les comptes juste à la minute et donne au client une facture détaillée par article, chaque achat montrant le montant ainsi que la date, la feuille à écrire et les tiroirs sur coussinets à billes avec des index pour les comptes contenus et fautifs ainsi que pour les billets payables avec espace additionnel pour garder les papiers importants qui doivent être tenus privéement et protégés contre le feu.

Le Prix Courant donnera avec plaisir d'autres détails sur demande.

DOMINION CANNERS LIMITED.

Cette compagnie nous informe que, vu l'abondante récolte des tomates cette année, récolte qui a dépassé toutes les prévisions, elle a jugé bon de réviser ses prix dès l'ouverture de la saison. Par conséquent, les nouveaux prix sont les suivants:

Groupe B, 3's,	.97½ la douzaine.
Groupe B, 2½s,	.92½ "
Groupe B, 2's,	.85 "
Groupe B, gallons,	\$2.90 "

Ces prix sont bien en rapport avec la ligne de conduite adoptée depuis des années par la Dominion Cannery, à savoir que ses prix correspondent à l'emballage. Plus celui-ci est considérable, plus les prix sont réduits.

Au commencement de la saison, on avait craint que la récolte ne manquât; de fait, dans le territoire de l'Est, la récolte n'annonçait pas donner une moyenne de 50 pour cent. Heureusement, l'ouest est venu à la rescousse et, à l'heure actuelle, on est encore à emballer des tomates.

Le surcroît des dépenses qui consiste en salaires et en frais d'étiquette, de boîtes, etc., sera considérablement réduit cette année à cause de l'abondance du produit, et les consommateurs en auront le bénéfice.

La qualité des tomates est absolument supérieure.

COMPAGNIES INCORPOREES.

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

"The Thurso Manufacturing, Limited," pour manufacturer chaises, meubles de toutes sortes, vendre, trafiquer et faire le commerce de bois, portes, châssis, etc. Capital-actions, \$49,000, à Thurso.

"The Florenceville Land Company," pour acquérir, posséder, détenir, faire le commerce, échanger, hypothéquer, transporter des propriétés, etc. Capital-actions, \$25,000, à Montréal.

"La Compagnie Ouvrière de Garanties et Placements, Limitée," pour faire le commerce d'immeubles et d'assurances dans toutes ses branches. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Cap de la Magdeleine Manufacturing Company, Limited," pour acheter, louer ou acquérir, posséder des meubles ou immeubles. Capital-actions, \$49,500, au Cap de la Magdeleine.

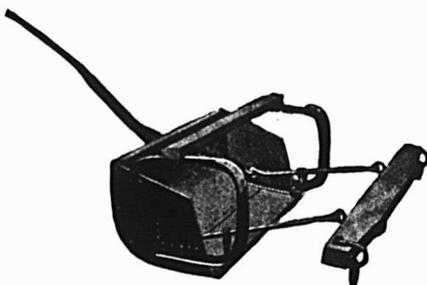
"City and District Land and Investment Company," pour acheter, louer, acquérir, vendre, administrer des terrains, maisons et immeubles. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

Achetez des Articles Fabriqués au Canada.



Ra cloir à herser en acier comprimé Massif Meaford

Fait avec une plaque massive d'Acier Comprimé à forte teneur de Carbone, 4 grandeurs Nos 0, 1, 2 et 3. Manches sur le dessus ou les Côtés avec ou sans patins No 0 fourni avec un chaînon si désiré.



Ra cloir Fresno Amélioré Meaford

L'instrument le plus économique qu'il y ait pour transporter de la terre—pour creuser des fossés, pour niveler la terre, pour l'irrigation et autres objets. On commence seulement à apprécier les services remarquables que rend cette sorte de ra cloir. Vous réduisez le coût de votre ouvrage en examinant attentivement cette proposition. Poussé, chargé et renver é par un homme-seul.



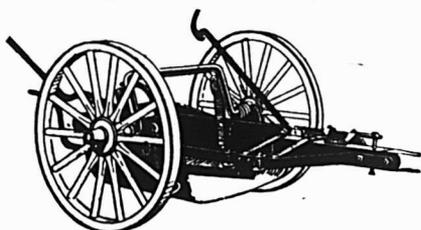
Brouette Sterling se Nettoyant automatiquement.

Ligne Etalon de brouettes ; la brouette la plus facile à pousser.



Brouette toute en Acier Tubulaire.

Plateaux en acier comprimé, manches en fer tubulaire ; six grandeurs, Nos 0, 1, 2, 3, 4 et 5.



Ra cloir à Roue, de Double-Force, Meaford,

Le dernier perfectionnement en fait de ra cloirs à roues, surpassant de beaucoup tous les autres en ce qui concerne la construction, la durabilité et la simplicité. Le bassin ou la boîte est fait au moyen d'une seule feuille d'acier à forte teneur de Carbone et est façonné de manière à donner le maximum de solidité et de capacité. En deux grandeurs, Nos 2 et 3, tous deux soit avec bassin en acier comprimé soit avec boîte carrée.



Brouette en bois pour chemins de fer ou marine

Sept différents genres à choisir. Fournie avec des Roues en Fer ou Acier.



Charrues pour niveler les rampes de chemin de fer et des routes rurales.

Timon en chêne blanc, Gabarit Standard et soc d'acier, de charrue, de qualité supérieure

Ne vous laissez pas tromper

mais vendez nos Instruments de Haute Qualité. Ils rapportent de bons profits et sont absolument garantis. Ecrivez pour avoir notre nouveau catalogue, No. 10 qui vient d'être publié.

The Meaford Wheelbarrow Company

Limited

MEAFORD

ONTARIO

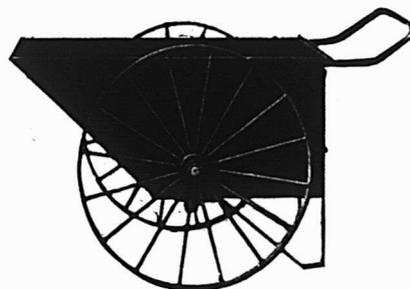
AGENTS DE VENTE

Québec et Provinces Maritimes :—
Alexander Gibb, Edifice St. Nicolas, 3 rue Saint-Nicolas, Montréal.

Manitoba et Alberta :—
Bissett & Loucke, Limited, 151 Avenue Notre-Dame Est, Winnipeg ; Edmonton, 501 Edifice Agency.

Saskatchewan :—
Kilvert Bros, Wall St., Saskatoon.

Colombie Anglaise :—
John Burns, 329 rue Railway, Vancouver.



Charrette Sterling à Béton

Roues se nettoyant automatiquement, grande capacité, 5 grandeurs, Nos 0, 1, 2, 3 et 4



Trucs pour Entre-pôts et Magasins

Nombre de grandeurs et genres différents



Un Homme comme celui-ci est un client qu'il faut gagner.

Il en vaut la peine, car il veut avoir tout ce qu'il y a de mieux et est prêt à vous payer de bons prix pour avoir des articles de premier ordre tels que

Le Rasoir de Sûreté GILLETTE

Le Gillette, voilà ce que choisit cette catégorie de gens dont la clientèle a le plus de valeur pour votre magasin car c'est, sans aucun doute, le meilleur rasoir du monde.

Mettez bien en vedette votre étalage de rasoirs Gillette pour Noël. Exhibez un bon assortiment de Nécessaires Standard, de Nécessaires de Poche, de Nécessaires à Combinaison et de Boîtes de 6 et 12 Lames. Faites-vous une règle de suggérer le Gillette à chaque occasion, comme cadeau de Noël attrayant.

Cela représentera plus que des ventes supplémentaires, car par chaque Gillette vendu vous vous assurez un ami de votre magasin ; celui qui l'a acheté reviendra pour se procurer des nouvelles lames ; il deviendra un assistant-vendeur enthousiaste et vous aidera à vendre encore plus de rasoirs Gillette.

Si vous n'avez pas un bon assortiment de rasoirs pour Noël, commandez-en tout de suite.

Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited,
Bureau et Manufacture : LE NOUVEL EDIFICE GILLETTE, Montréal.



✱ POUR LA ✱
Pureté **Qualité** **Délicatesse**
✱ ET ✱
Valeur Nutritive
IL N'Y A RIEN QUI EGALE

CLARK'S PORK & BEANS
IN CHILI TOMATO SAUCE

CLARK'S
BAKED
PORK & BEANS
WITH TOMATO SAUCE
W. CLARK MONTREAL

THE BEANS OF EXCELLENCE
W. CLARK, MONTREAL