

**PAGES
MANQUANTES**

Article qui attire la Clientèle

Fèves Cuites au Four

BOITES DE TOUTES DIMENSIONS.

Au Naturel, à la Sauce Chili ou à la Sauce Tomates.

Pourquoi ne pas mettre à profit le fait que toute la population du Canada consomme **Aujourd'hui des Fèves "Simcoe", Cuites au Four**. Elle en consommera encore bien plus quand le froid arrivera.

La vente de cet article continue à battre tous les records. La demande augmente constamment. La qualité compte. C'est une marchandise de saison tout le long de l'année, mais surtout en automne et en hiver.

Les consommateurs se rendent compte de plus en plus que les **Fèves Simcoe Cuites au Four** sont un aliment qui maintient constamment le corps en bonne santé, et qui fournit une chaleur interne impossible à obtenir par des moyens artificiels.

Etes-vous prêt à profiter de cette particularité ? Avez-vous en mains un stock pouvant fournir à la demande qui se produira sûrement ? Ou bien préférez-vous que vos rivaux fournissent à vos clients cette marchandise délicate ?

Il est temps de donner une commande. Ne tardez pas, si vous voulez avoir la marchandise en temps opportun.

DOMINION CANNERS LIMITED.

HAMILTON, CANADA.

P. S.—Veuillez envoyer vos commandes directement à votre Epicier en Gros.



"C'est un billet de deux dollars que je vous ai donné !"

"Vous faites erreur, monsieur, mais -"

"Je ne me trompe PAS - et je veux exactement ma monnaie."

Une discussion violente s'en suit. Tout le monde a été témoin de scènes de ce genre.

Mais avez-vous remarqué que de pareilles discussions ont toujours lieu dans des magasins qui n'ont pas de Caisse Enregistreuse "NATIONAL" !

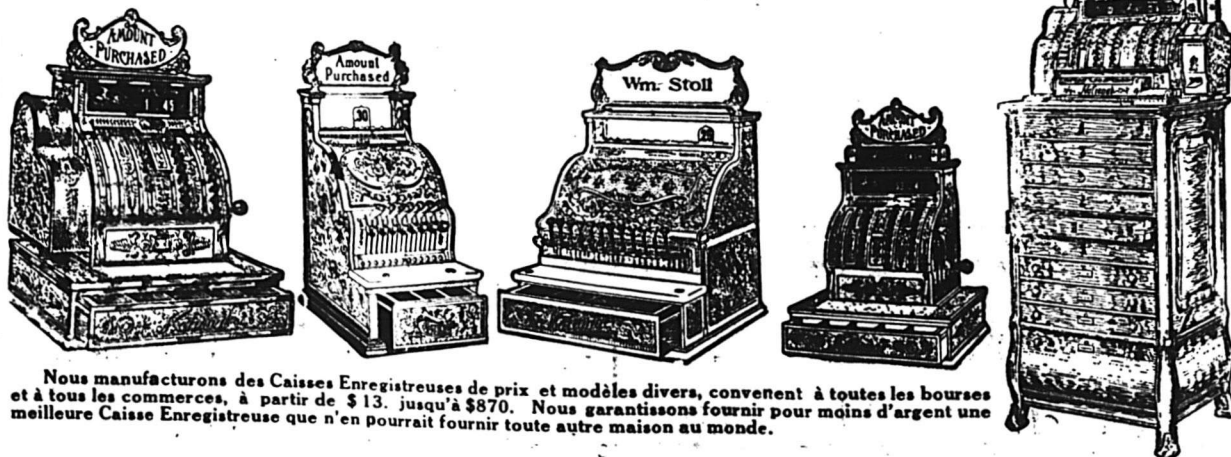
C'est parce que la Caisse Enregistreuse "NATIONAL" protège le client, les commis et le marchand contre les erreurs et les malentendus de toutes sortes, qu'elle est considérée comme une partie essentielle du matériel de tout magasin bien dirigé.

Les marchands de progrès mettent un reçu dans chaque paquet.

THE NATIONAL CASH REGISTER CO., Bureau à Montréal : 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest.

A. BLACKWELL,
A. E. LANDRY,
Wm. McEWEN,
E. TALJANSKI, } Bureau de Montréal.

J. R. DeLUMEN, 285 rue St-Joseph, Québec.
L. P. DeLUMEN, 258 Rue Bank, Ottawa.



Nous manufacturons des Caisse Enregistreuses de prix et modèles divers, convenant à toutes les bourses et à tous les commerces, à partir de \$13. jusqu'à \$870. Nous garantissons fournir pour moins d'argent une meilleure Caisse Enregistreuse que n'en pourrait fournir toute autre maison au monde.

PRIX COURANTS.

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

La lb.
 Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1/2 lb. et 1/4 lb. 0.35
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, bte de 6 lbs. 0.30
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 et 5 lbs. 0.41
 Cracked Cocoa, bte de 1/2 lb., bte de 12 lbs., Ex. sac de 6 lbs. 0.32
 Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
 Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), boites de 1 lb. 0.34
 Caracas Tablets, 100 paquets 5 noués ensemble. 3.00
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
 Les prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE,

Farines préparées de Brodie. la doz.
 Red XXX pqts de 6 lbs. 3.10
 Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60
 Crescent pqts de 6 lbs. 2.90
 Crescent pqts de 3 lbs. 1.50
 Superb pqts de 6 lbs. 2.70
 Superb pqts de 3 lbs. 1.40

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

Caisses contenant 1 doz. paquets de 6 lbs. ou 2 doz. paquets 3 lbs., 20c chaque.

LA CIE C.-H. CATELLI, LIMITEE
 Montréal (Canada)

Pâtes Alimentaires de la marque Hironnelle.

Vermicelle, Macaroni, Spaghetti, Coquilles, Petites Pâtes assorties, Graines de melon, Animaux, Etoilés, Alphabets, Alphabets Middle, caisses de 25 paquets de 1 lb. 0.06 1/2
 caisses de 25 lbs., en vrac 0.06

Nouilles aux oeufs, caisses de 50 paquets 1/2 lb. 0.07

Nouilles aux oeufs, caisses de 10 lbs., en vrac 0.06 1/2

Lasagnes, caisses de 10 lbs., en vrac 0.06 1/2

L. CHAPUT, FILS & CIE,
 Montréal.

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

Thé Vert Ceylan "Owl" La lb.
 No 5. 1 lb. 30 lbs. par cse. 20c
 No 5. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. 21c

CHURCH & DWIGHT

Soda Cow Brand



Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
 Caisse, 120 paquets de 1/2 lb., \$3.00.
 Caisse, 30 pqs. 1 lb. et 60 pqs. 1/2 lb., \$3.00.

Caisse de paquets de 5c., contenant 90 paquets, \$3.00.

WILLIAM CLARK,
 Montréal.

Conserves.

La doz.
 Viandes assorties 2.00
 Compressed Corned Beef. 18 2.00
 Compressed Corned Beef. 28 3.35
 Lunch Ham 18 2.25
 Lunch Ham 28 3.00
 Ready Lunch Beef. 18 \$2.00 28 3.00
 Geneva Sausage. 18 2.50 28 4.25
 English Brown 18 1.90 28 3.15
 Boneless Pigs Feet. 18 1.90 28 3.15
 Sliced Smoked Beef. 18 1.50 28 2.50
 Roast Beef 18 2.00 28 3.35
 Ready Lunch Loaves, Veau
 Jambon, Boeuf, assortis. 18 1.50
 Dito 18 2.60
 Boeuf Bouilli 18 2.00

La manufacture du saindoux composé,

EASIFIRST

est contrôlée, de l'état brut jusqu'au produit fini, par

GUNNS, TORONTO,

qui possèdent la seule raffinerie de saindoux existant au Canada.

Cela explique

Sa Qualité Uniforme et sa Saveur Douce.

Il est blanc comme la neige.

Il est sans égal.

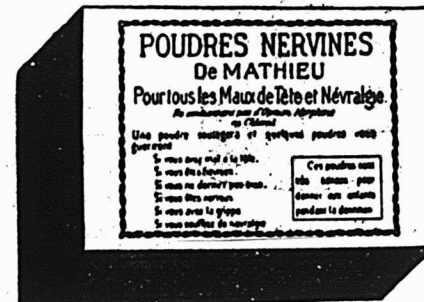
Donnez un ordre maintenant à prix spéciaux.

GUNN LANGLOIS & CIE, Limitée

MONTRÉAL, Qué.

LES POUDRES NERVINES MATHIEU

se vendent constamment tout le long de l'année.



Elles font disparaître la douleur et la fièvre qui accompagnent un rhume.

C'est le remède le plus rapide et le plus sûr contre les naux de tête et l'insomnie.

Elles sont absolument exemptes de toute drogue af-

faiblissante et dangereuse.

Vos clients vous demandent souvent le soulagement que les

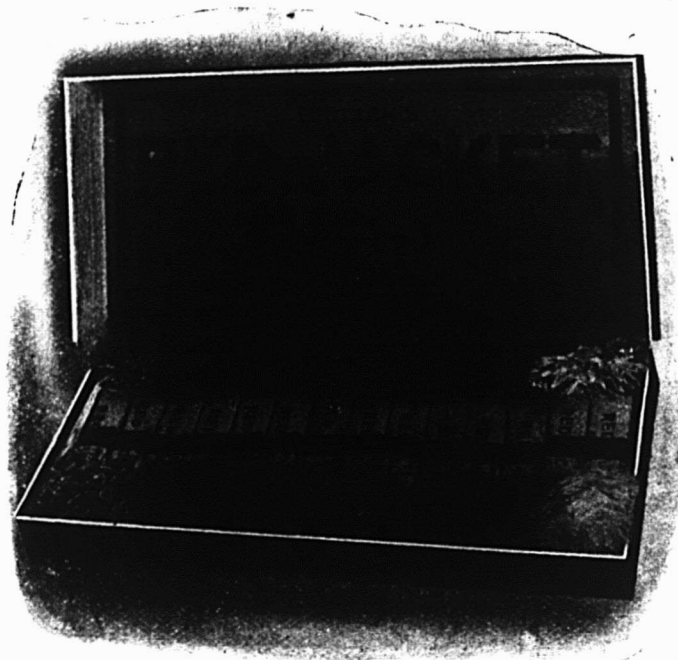
Poudres Nervines Mathieu

peuvent leur procurer.

Pour être prêt à faire face en tout temps à la demande, ayez en mains un bon approvisionnement.

Cie J. L. MATHIEU, SHERBROOKE, P.Q.

IL Y A
66 et 2-7
De profit pour
VOUS,
M. le Détaillant,
dans la
vente de

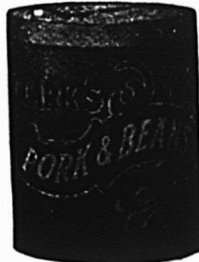
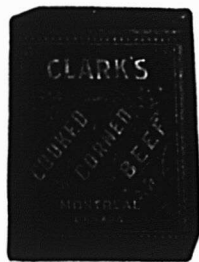


Et vous ferez
plaisir à
votre client
en lui
vendant la
GOMME A
MACHER

“RED JACKET” DE BRITTEN

Préparée par Canadian Chewing Gum Co., Limited, Toronto. QUI GARANTIT SA QUALITÉ

Boeuf Bouilli .. 2s 3.35
Boeuf Bouilli .. 6s 13.00



Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50
Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50
Pork and Beans, sauce tomates
boîtes plates .. 3s 1.00
Pork and Beans, boîtes hau-
tes, sauce tomates... 3s 1.25



Pork and Beans, Plain. .. 1s 0.50
Pork and Beans, Plain .. 2s 0.90
Pork and Beans, Plain, boîtes
plates .. 3s 1.00
Pork and Beans, boîtes hau-
tes, Plain .. 3s 1.25
Pork and Beans, sauce Chili. 1s 0.50
Pork and Beans, sauce Chili 2s 0.90
Pork and Beans, sauce Chili 3s 1.00
Ox Tongue. 1½s 8.50

Ox Tongue .. 2s 10.00
Ox Tongue .. 2½s 12.50
Jellied Veal .. 2s 3.00
Gelées de Bouillon.. 2s 3.50
Gelées de Bouillon.. 6s 10.00
Potted Meats La doz.
Ham, Tongue, Beef and Veal,
½s 0.50 ½s 1.00
Tongue, Ham and Veal .. ½s 1.20
Veal and Ham, pâtés.. ½s 1.10
Pâtés de Foie .. ½s 0.90
Pâtés de Foie .. ½s 1.35
Soupes La doz.
Chicken.. pqts 1.10
Chicken.. qts 3.00
Mulligatawnay, Oxtail, Kidney
Tomato, Vegetable, Mock Tur-
tle, Consommé, Pois .. pqts 1.00
Dito .. qts 2.00

Mince Meat La doz.
(Tins fermées hermétiquement.)
1s \$1.00, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

Plum-Pudding
Anglais. .. 1s 1.50
Plum-Pudding
Anglais. .. 2s 2.00
Boeuf fumé en tran-
ches “Inglass” .. ½s 1.50
Boeuf fumé en tranches “In-
glass” .. ½s 2.10
Boeuf fumé en tranches “In-
glass” .. 1s 3.35



J. M. DOUGLAS & CO.
Montréal



Bleus à laver
La lb.
“Blueol,” boîtes
10 lbs., 50 pqts
de 4 carrés. 150
“Sapphire,”
btes de 14 lbs
pqts de ½ lb.,
12½c.
“Union,” boîtes
de 14 lbs., pqtts
de ½ et 1 lb, 10c

The EDWARDSBURG STARCH CO.,
Ltd., Montréal.
Sirops de Table.

Marque “Crown.”
Quarts (700 livres) .. lb. 0.63½
½ quarts (350 livres) .. lb. 0.63½
¼ quarts (175 livres) .. lb. 0.63½
Seaux de 38½ lbs. .. le seau 1.75
Seaux de 25 lbs. .. le seau 1.25
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.10
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 2.75
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse 2.95
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 2.10
Marque “Lily White.”
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse, 2.65
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 3.00
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la cse 2.00
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la cse 2.85
Marque “Beaver” (Goût d’Erable)
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 3.50
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 4.00
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse 3.95
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 3.00

FUSILS ET MUNITIONS.

**FUSILS de CHASSE - CARABINES - MUNITIONS - VESTONS
de CHASSE - CEINTURES - CARTOUCHIÈRES, Etc.**

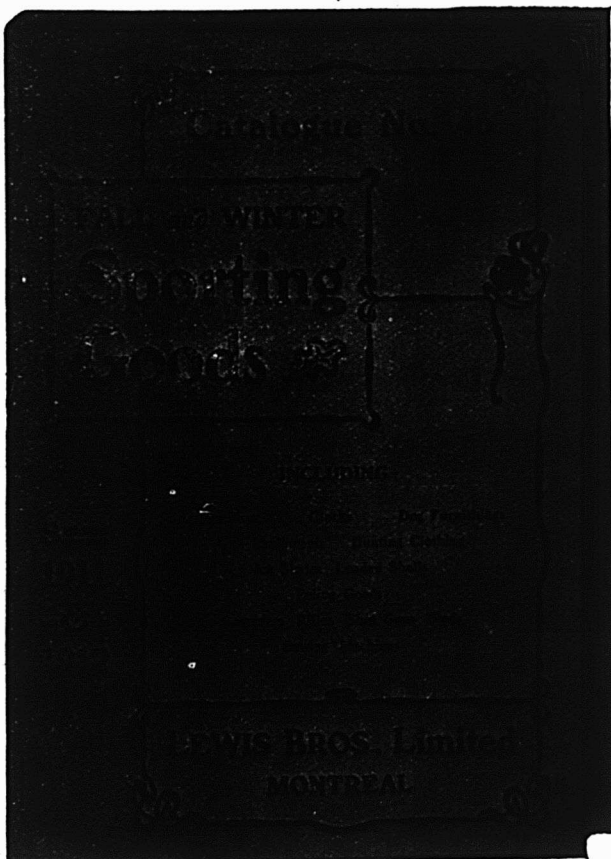
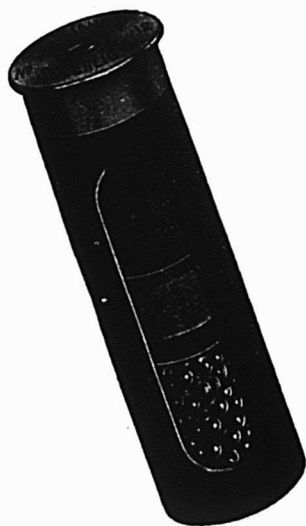
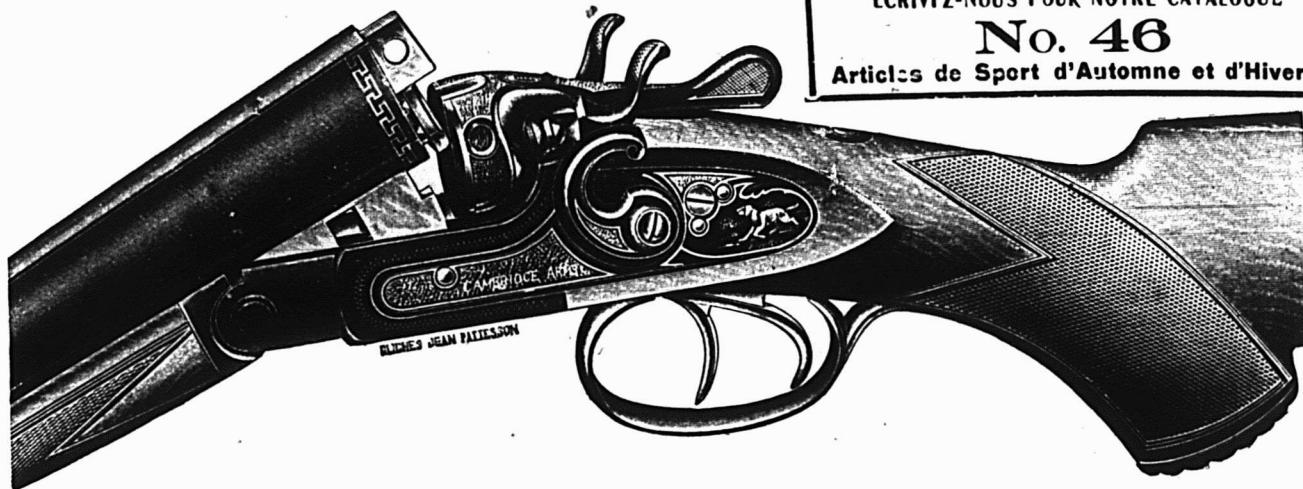
Nous tenons l'Assortiment le plus Considérable de ces Marchandises au Canada.

**FUSILS et CARABINES de FABRICATION
CANADIENNE, ANGLAISE, BELGE et AMERICAINE.**

ECRIVEZ-NOUS POUR NOTRE CATALOGUE

No. 46

Articles de Sport d'Automne et d'Hiver.



Grand Assortiment, Stocks
Complets et Prix Corrects

Ordres promptement exécutés. Expéditions faites rapidement. Marchandises absolument les meilleures.

Correspondance et factures en Français, quand les clients le demandent.

TOUS LES QUINCAILLIERS DU CANADA SERONT INTERESSES PAR NOTRE CATALOGUE No. 46 D'ARTICLES DE SPORTS D'AUTOMNE ET D'HIVER.

LEWIS BROS., LIMITED,

MONTREAL.

OTTAWA

TORONTO

VANCOUVER

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



CESSEZ DE PERDRE DE L'ARGENT

Naturellement vous n'avez pas l'intention de laisser vos profits s'échapper. Mais pourquoi N'ARRÊTEZ-VOUS PAS le coulage.

Si vous laissez échapper, chaque semaine, l'inscription en compte d'un article de \$1.00, vous faites une perte de \$52.00 par an

Si vous laissez échapper \$1.00 chaque semaine en réglant des COMPTES CONTESTÉS, il vous faudra vendre \$260.00 de marchandises pour compenser cette perte.

Si vous employez un système de Feuilles détachées, où plusieurs comptes sont inscrits à la fois, si vous perdez des feuilles qui représentent de l'argent, si vous mêlez les comptes, si vous reportez des comptes inscrits à tort comme dus, et si pour couronner le tout, vous perdez tous vos comptes dans un incendie, vous pourrez n'être pas à même d'estimer votre perte—alors à quoi bon vous lamenter—il est trop tard.



METTEZ-Y UN TERME... DES MAINTENANT !

ACHETEZ UN SYSTEME DE COMPTES KEITH, MODELE 1911.

Il supprimera les OUBLIS D'INSCRIPTION en COMPTE, à cause du NUMÉROTAGE. Aucun autre système n'offre cette Particularité. Il empêche absolument les discussions—demandez-nous pourquoi. Il empêche absolument la perte des feuilles, le mélange des comptes et la manipulation des sommes chargées. Il protège vos comptes contre le feu. Le prix est correct—les termes sont raisonnables—écrivez maintenant pour renseignements complets.

THE SIMPLE ACCOUNT SALESBOOK CO.,

Fremont, Ohio et

Seuls Manufacturiers Manufacturant aussi des livrets à souche pour comptoirs de magasins.

Hartford, Conn., E.U.A.

4000 Rue Dépot.

VICTOR ARCHAMBAULT, gérant pour le Canada. Sherbrooke, Que.

Empois de buanderie	La lb.
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs.	0.06½
No 1 Blanc, barils	0.06
Canada Laundry (cse de 40 lbs)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	0.07½
Silver Gloss, canistres de 6 lbs.	0.07½
Kegs Silver Gloss gros cristaux.	0.06½
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07
Canada White Gloss, pqts de 1 lb.	0.05½
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs.	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs.	1.50
Celluloid	
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse	3.60
Empois de cuisine	
(Boîtes de 20 lbs., 4c en plus par livre).	
W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.	
Boîtes de 40 lbs.	0.07
Canada Pure Corn Starch	
Boîtes de 40 lbs.	0.04½

N. K. FAIRBANK COMPANY,

Montréal.



Prix du Saindoux
Composé, Marque
BOAR'S HEAD.
Tierces, lb. 0.09½
Demi-quarts, lb. 0.10½
Tinettes 60 lbs.
lb. 0.10½

Seaux en bois, 20 lbs.	2.08
Chaudières, 20 lbs.	1.98
Caisses, 3 lbs.	0.10½
Caisses, 5 lbs.	0.10½
Caisses, 10 lbs.	0.10½

E. W. GILLETT COMPANY, LIMITED.

Toronto, Ont.

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

Levain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte \$1.15

Lessive en Poudre de Gillett.

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses 3.40

5 caisses ou plus 3.35

Poudré à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

La doz.

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.30

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

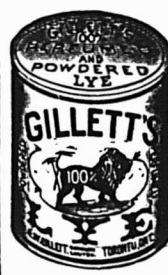
1 doz. de 2½ lbs. . . 5.00

½ doz. de 5 lbs. . . 9.60

2 doz. de 6 oz. . . à

1 doz. de 12 oz. } la Cse

1 doz. de 16 oz. } \$6.00



Soda "Magic"

No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb . . . 2.85

5 caisses 2.75

No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb . . . 2.85

5 caisses 2.75

No 3 caisse

30 pqts. de 1 lb. . . } 2.85

et 60 pqts. de ½ lb. . . }

5 caisses 2.75

No. 5 caisse

100 pqts. de 10 oz. 2.90

5 caisses 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

La doz.

½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) \$1.00

½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) 2.00

La cse

4 doz. pqts., ¾ lb. { assor- } \$8.00

2 doz. pqts., ½ lb. { tis. }

½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.20

1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) 4.10

La lb

5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) 0.53

10 lb. boîtes en bois 0.30½

25 lb. seaux en bois 0.30½

100 lb. barils 0.28½

360 lb. barils 0.28

La cse

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.30

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

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

Les Marchandises pures augmentent la Clientèle.
Donnez à vos clients le Sucre Extra Granulé

Redpath

De la sorte, vous attachez à votre magasin la clientèle de la meilleure classe.

Aucun autre ne peut lui être comparé,

Faites-en l'essai vous-même. Mettez à côté des échantillons d'autres manufacturiers. Vous verrez la différence et reconnaîtrez l'avantage que vous avez à recommander le Sucre "Redpath", comme le meilleur.

Jaune d'or en Poudre,

Extra Moulu,

Extra Granulé.

PARIS LUMPS
en boîtes de 100, 50 et 25
lbs, et en Cartonnages
"Red Seal" à l'épreuve
de la poussière.

The Canada Sugar Refining Company,
LIMITED.

MONTREAL, Canada.

Maison Fondée en 1854 par John Redpath.

Assurance des Profits dans l'Épicerie.

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

La meilleure assurance de profits consiste en un stock de marchandises vendables, la plupart des pertes résultant d'un "stock inactif."

Les Purs Produits Alimentaires Heinz

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

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

H. J. HEINZ COMPANY

NEW-YORK, PITTSBURG, CHICAGO, LONDON

HOMARD HOMARD HOMARD

Nous venons de recevoir des Conserves de Homard de la Marque **QUAKER**, empaquetage 1911.

Leur qualité est exceptionnelle. Écrivez-nous avant de placer vos commandes.

MATHEWSONS' SONS,

ÉPICIERS EN GROS---

202 rue McGill, Montréal.

Téléphone, Main 3686.

On peut maintenant se procurer le

Sucre Granulé St. Lawrence

en sacs d'une dimension commode, de

25 Livres.

Ces jolis Sacs en Coton, remplis à la Raffinerie, sont attrayants et d'un maniement facile tant pour les clients que pour les détaillants.

THE ST. LAWRENCE SUGAR REFINING CO., LIMITED - - MONTREAL, QUE.

GUNN, LANGLOIS & Cie, Limitée
Montréal



Prix du saindoux
composé, marque
EASIFIRST

- Tierces. 0.09
- Tinettes 60 lbs. 0.09½
- Seaux en bois, 20 lbs. 1.95
- Chaudières, 20 lbs. 1.85
- Caisses, 3 lbs. lb. 0.10½
- Caisses, 5 lbs. lb. 0.10½
- Caisses, 10 lbs. lb. 0.10½
- Pains moulés d'une livre 0.11

HUDON, HEBERT & Cie, Limitée,
Montréal.

- Savon "Bon Ami."
Caisse de 3 doz. la doz. 1.19
En lots de 5 grosses . . la grosse 13.40

Pâtes Alimentaires
Macaroni, Vermicelle, Spaghetti,
Nouillettes, Coquillettes, Alpha-
bets, Pâtes assorties, Coudes,
Paquets d'une livre ou vrac,
caisses 25 lbs.

- en pqt. en vrac
Marque "Gazelle" lb. 0.06½ 0.00
Marque "Talbot Frères" lb. 0.07½ 0.07
Marque "A. Courtine & Cie"
lb. 0.08 0.07½

F. O. B. Montréal.—Net 30 jours.
Produits de la maison Talbot Frères,
Bordeaux.

Pois Verts Français, Cses 100 btes de
500 grammes, soit 18 ozs.

- Sur-Extra-Fins la cse \$18.00
- Extra Fins 16.00

- Fins, 13.00
- Mi-Fins 11.00
- Moyens 10.00
- Petits Pois 9.00
- Champignons Français, cses 100 btes
de 500 grammes, soit 18 ozs.
- Extra \$21.00
- Premier Choix 19.00
- Choix 17.00
- Hotel 13.00
- Olives Espagnoles Queen.

- la doz.
- Bouteilles 64 oz., caisses ½ doz. . . \$9.00
- Bouteilles 36 oz., caisses 1 doz. . . 5.00
- Bouteilles 20 oz., caisses 1 doz. . . 3.60
- Bouteilles 10 oz., caisses 2 doz. . . 2.20
- Huile d'Olive, Extra surfine, bouteil-
les craquelées.

- la cse
- Caisses 12 litres \$8.50
- Caisses 12 demi-litres 6.00
- Caisses 24 quarts de litre. 7.00
- Huile d'Olive Extra Surfine, en canis-
tres

- la cse
- Caisses 48 canistres d'un huitième
de gallon \$16.00
- Caisses 24 canistres d'un quart de
gallon 15.00

- la canistre
- Caisses, 12 canistres d'un demi
gallon 13.80
- Caisses 6 canistres d'un gallon. . . 13.50
- Produits de la Maison Alexander Cairns
& Sons, Paisley, Ecosse.

En flacons de verre de 1 lb., fermeture
hermétique patentée, caisse de 2 doz.
Confitures de Fraises, Framboises, Cas-
sis, Gadelles Rouges, Groseilles, Abri-
cots, Pêches, Reine-Claude (Green-
gage), Prunes de Damas (Damson),
Fraises, Framboises et Gadelles as-
sorties, la doz. \$2.00

- Marmelade d'Orange Ecosaise,
caisse de 2 loz. 1.50
- Home-made Orange, Tangerine
Orange, Abricots, cse de 2 doz. 2.00
- Pêches cse de 2 doz. 2.10
- Figues et Citrons, Gingembre,
Gingembre et Ananas, Figues
Vertes et Gingembre, Ananas,
cse de 2 douzaines 2.25
- En boîtes de fer blanc de 7lbs.

12 boîtes la caisse
1 caisse. Moins

IMPERIAL TOBACCO COMPANY
OF CANADA, Limited.

- Cigarettes. Le 1,000
- Richmond Straight Cut 11.00
- Sweet Caporal 8.50
- Athlete 8.50
- Old Julge 8.50
- New Light (tout tabac) 8.50
- Sub-Rose Cigarros (tout tabac). 8.50
- Derby 6.55
- Old Gold 6.30
- Prince 5.75
- Sweet Sixteen 5.75
- Dardanelle (Turques) ordinaires 12.25
- Dardanelle (Turques), bouts en
liège ou en argent 12.50
- Murad (turques) bouts en papier. 12.00
- Moguls (Egyptiennes), bouts pa-
pier ou liège. 12.00
- Yildiz (Egyptiennes) 15.00
- Yildiz Magnums (Egyptiennes),
bouts en papier, en liège ou en or
- Gloria 5.75
- Empire Navy Cut 8.00
- Old Chum 8.00
- Gold Crest 6.00
- Columbia (tout tabac) 11.00
- Niobe (Turques) 8.00
- Hassan (Turques) 8.50

LES MAITRES BOULANGERS

dont l'autorité est incontestée, après
essai, se prononcent nettement en fa-
veur de la

FARINE ST. LAWRENCE

La farine nouvelle fabriquée par les
meilleurs Experts dans les
moulins les plus moder-
nes et les mieux outil-
lés d'Amérique.



Quatre marques
d'égale pureté :
"Regal", "National",
"Laurentia"
"Daily Bread"

Nous garantissons
La Livraison.

THE
St. Lawrence Flour Mills Co.,
LIMITED.

Téléphone Bell, Main 6741
1110 rue Notre-Dame Ouest, Montréal
La Farine St. Lawrence. Blanche et Pure
comme le Lis.



MAINS } QUE } A RENDUES
GRAISSEUSES } "SNAP" } PROPRES.

Si toutes les mains grasses et salies que
"SNAP" a rendues propres étaient rassemblées et
mises bien en évidence pour prouver le pouvoir
supérieur de nettoyage de ce splendide nettoyeur
des mains, elles formeraient une suite presque sans
fin, et nous gageons que "SNAP" serait vivement
acclamé. Faites un bon étalage de votre stock de
"SNAP." Mais ne l'exposez pas au soleil.

Snap Company, Limited.
Montréal.



Les Connaisseurs
APPRECIENT LES CÉLÈBRES

PIPES "PETERSON"

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

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

Propriétaires des
MARQUES BIEN CONNUES



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes
de la Régie Française.

GENIN, TRUDEAU & CIE

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

Ordres de renouvellement garantis.

LES PICKLES DE ROWAT

— ET —

LA SAUCE DE PATERSON

Forment deux lignes que tout épicier devrait tenir en raison du profit qu'elles procurent.

Articles de vente facile, soutenue et profitable.

ROWAT & CO. GLASGOW, ECOSSE.

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

CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,
LIMITÉE,

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

De toutes les consignations qui lui seront faites de

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

Remise est toujours faite sans délai.

Adressez : **La Cie Canadienne de Produits Agricoles,**
21-23 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.

Tel. Bell Main-3152-4610.

PAPIER

POUR

MIMEOGRAPH

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

Manufacturée par la

Compagnie des Moulins
DU NORD

278 rue St-Paul, Montréal.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

CONCENTRATION—La principale cause

— 'DE LA —

reputation du nom de CHRISTIE

Depuis plus d'un demi-siècle, tous nos efforts sont concentrés sur la fabrication de biscuits meilleurs. Nous ne nous sommes occupés d'aucun autre produit — toute notre habilité et chaque heure de notre expérience sont employées à l'amélioration des Biscuits Christie. Concentration—voilà la principale cause de la réputation du nom de Christie.

Les Biscuits Christie font vendre plus que des Biscuits.

Christie, Brown & Co., Limited

TORONTO.

SEL

De

Toute

Sorte.

VERRET, STEWART & CO., Limited,

MARCHANDS DE SEL

MONTREAL.

Nous vous offrons simplement de l'argent

QUAND NOUS VOUS VENDONS

DU MACARONI, DU VERMICELLE, DU SPAGHETTI,

DE LA MARQUE

L'ETOILE

parce que nos marchandises sont produites au Canada et que vous n'avez pas de Droits de Douane à payer.

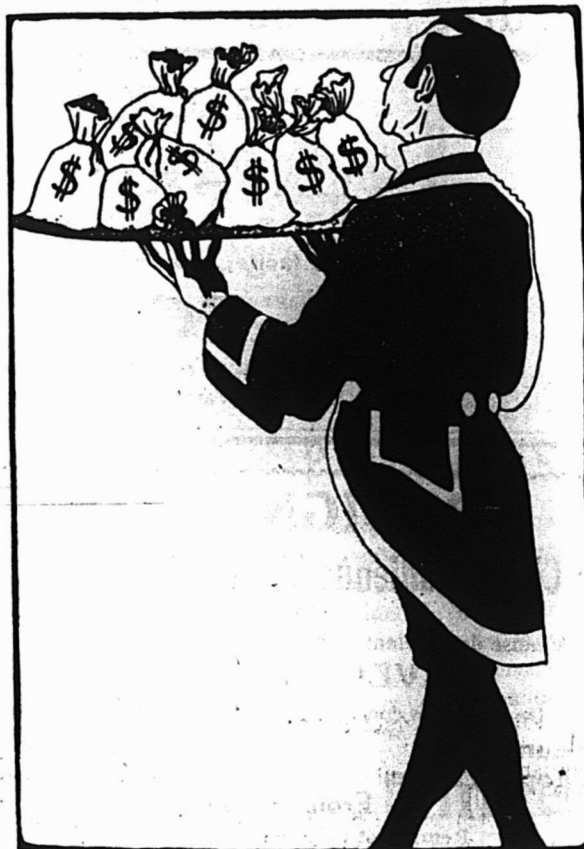
L'Augmentation Remarquable

de la production de notre manufacture est due simplement et uniquement au fait que le consommateur s'est rendu compte de la vraie qualité de L'ETOILE et du prix raisonnable qui est demandé pour les marchandises de cette marque.

Mettez-vous en relation avec nous.

Compagnie Française des Pâtes Alimentaires

6 - 8 RUE HARMONIE, - MONTREAL.



Saindoux Composé

LAING'S

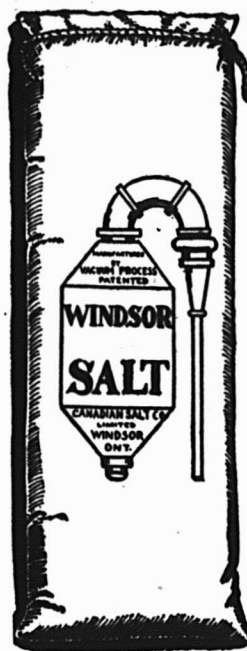
Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

THE
LAING PACKING & PROVISION CO.
LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.



Pourquoi ne pas concentrer vos efforts sur la vente du

Sel Windsor

- le meilleur SEL, qui soit vendu,
- le SEL, que presque toutes vos clientes emploient déjà,
- le SEL, qui est largement annoncé.

Pourquoi tenir un stock se vendant lentement ou un stock inactif d'autres sels ?

THE CANADIAN SALT CO., LIMITED
WINDSOR. ONTARIO

Pall Mall (Turques)	18.50
Capstan (importées)	12.00
Tabacs à cigarettes.	La lb.
Puritan et B. C. No 1	1/12s 1.00
Sweet Caporal	1/13s 1.15
Athlète	1/12s 1.05
Derby, boîtes fer-blanc	1/4 lb. 0.95
Tabacs coupés.	La lb.
Old Chum	10s 0.79
Lord Stanley, Tins 1/2 lb.	1.05
Meerschäum	10s 0.79
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb.	1.35
Old Gold	12s 0.95
Seal of North Carolina	12s 0.95
Duke's Mixture (Cut Plug)	0.82
Old Virginia, pqt. 1/2 et 1 lb.	0.72
Duke's Mixture (Granulated), 1/10s. Bags 5 lbs. carton	0.85
Bull Durham.	
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton	1.25
Old Virginia, pqt. 1/2 et 1 lb.	0.72
Old Virginia, pqt. 1/16 lb.	0.72
Snap. pqt. 1/12 et 1/6 lb	0.48
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins 1/8 lb.	1.35
Capstan Navy Cut (importé) tins 1/2 lb. Medium et Fort	1.33
Capstan Mixture (importé) tins 1/2 lb. Medium	1.33
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb.	1.33
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb.	1.33
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.35
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.33
Rose Leaf (importé, à chiquer) pqt. 1 oz.	1.22
Tabacs en palettes, (importés) La lb.	
Piper Heidsieck	1.20

Tabacs en poudre	La lb.
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90
Rose No 1 de Landry	0.32
Rose No 1 de Houde	0.34
(Empire Branch).	
Tabacs à chiquer.	La lb.
Moose bars 5 1/2 cuts to the lb.	0.40
Moose	11s 0.40
Snowshoe bars, 6 1/2 cuts to the lb.	0.43
Stag 5 1/3 cuts to the lb. 1/2 Butts	
12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.38
Black Watch	12s 0.45
Black Watch	6s 0.44
Bobs	6s et 12s 0.46
Currency	12s 0.46
Old Fox	12s 0.44
Pay Roll	7 1/2s 0.56
Tabacs à fumer.	La lb.
Empire	6s et 12s 0.44
Rosebud	6s 0.45
Ivy	7s 0.50
Shamrock	6s 0.45
Tabac haché.	La lb.
Great West (Sac)	8s 0.59
Regal, cube cut, en boîtes	9s 0.70
Taxi Crimp, cut, boîtes	10s 0.78

HENRI JONAS & CIE, Montréal.	
Extraits Culinaires.	La doz.
1 oz. Plates. Triple concentré	0.80
2 oz. Plates. Triple concentré	1.50
2 oz. Carrées. Triple concentré	1.75
4 oz. Carrées. Triple concentré	3.00
8 oz. Carrées. Triple concentré	6.00
16 oz. Carrées. Triple concentré	12.00
2 oz. Rondes. Quintessence	1.75
2 1/2 oz. Rondes. Quintessence	2.00
5 oz. Rondes. Quintessence	3.50
8 oz. Rondes. Quintessence	6.00
4 oz. Carrées. Quintessence. Bou-chons éméri	3.50
8 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	

chons éméri	7.00
2 oz. Anchor	1.00
4 oz. Anchor	1.75
8 oz. Anchor	3.00
16 oz. Anchor	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
2 oz. Plates. Soluble	0.75
4 oz. Plates. Soluble	1.25
8 oz. Plates. Soluble	2.25
16 oz. Plates. Soluble	4.25
1 oz. London	0.50
2 oz. London	0.75
Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Moutarde Française.	La Grosse
2 doz. à la caisse.	
Pony	7.50
Medium	10.00
Large	12.00
Small	7.20
Tumblers	10.80
Egg Cups	12.00
No 67 Jars	12.00
2 doz. à la caisse.	
Mugs	12.00
Nugget Tumblers	12.00
Athenian Tumblers	12.00
Goblets	12.00
1 doz. à la caisse.	
No 64 Jars	15.00
No 65 Jars	18.00
No 66 Jars	21.00
No 68 Jars	15.00
No 69 Jars	21.00
Vernis à chaussures.	La doz.
1 doz. à la caisse.	
Marque Froment	0.75

Marque Jonas 0.75
 Vernis Militaire à l'épreuve de
 l'eau 2.00
The LAING PACKING & PROV. Co.,
 Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"
 Lard pesant, Canada Short Cut,
 Mess brl. 35/45 23.50
 Lard pesant, Canada Short Cut,
 Mess 1/2 brl. 12.00
 Lard du dos, Canada Short Cut,
 brl. 45/55 23.00
 Lard du dos, Canada Short Cut,
 1/2 brl. 11.75
 Lard pesant Brown Brand, dé-
 sossé, tout gras, brl. 40/50 22.00
 Lard clair, tout gras, du dos très
 pesant, brl. 40/50 24.00
 Lard clair, pesant, brl. 20/35 20.50
 Lard de flanc, pesant, brl. 22.00
 Lard à fèves (petits morceaux,
 mais gras) brl. 16.50
 Pickled Rolls, brl. 24.00
Saindoux Composé Raffiné choix
Marque "Anchor"
 Tierces, 375 lbs. lb. 0.09 1/2
 Boîtes, 50 lbs. net (doublure par-
 chemin) 0.09 1/2
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette
 imitée) 0.09 1/2
 Seaux de bois 20 lbs net \$1.95 0.09 1/2
 Seaux de fer-blanc 20 lbs. \$1.82 1/2 0.09 1/2

Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisse, bleu 0.09 1/2
 Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisse, bleu 0.09 1/2
 Caisnes, 3 lbs., tins, 60 lbs., en
 caisses 0.10
 Briques de saindoux composé, 60
 lbs, en caisse, qts 1 lb. 0.10 1/2
Saindoux Marque "Anchor"
 (garanti pur)
 Tierces, 375 lbs. 0.11 1/2
 Boîtes, 50 lbs. net, (doublure
 parchemin) 0.11 1/2
 Tinettes, 50 lbs. net (tinette imi-
 tée) 0.11 1/2
 Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-
 blure parchemin) \$2.35 0.11 1/2
 Seaux en fer blanc, 20 lbs.
 bruit \$2.22 1/2 0.11 1/2
 Caisnes, 10 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisse, Rouge 0.11 1/2
 Caisnes, 5 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisse, Rouge 0.11 1/2
 Caisnes, 3 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisse, Rouge 0.12
Saindoux en carré d'une livre,
 60 lbs en caisse 0.12 1/2
Viandes fumées,
Jambons: Première qualité.
 Extra gros, 28 à 45 lbs. 0.13
 Gros, 20 à 28 lbs. 0.16
 Moyen, 15 à 19 lbs 0.18 1/2
 Petits, 12 à 14 lbs 0.18 1/2
 Jambons désossés, roulés, gros,
 16 à 25 lbs. 0.18
 Jambons désossés, roulés, petits,
 9 à 12 lbs. 0.20
 Bacon de Laing, à déjeuner,
 sans os, choisi 0.18
 Bacon de Brown, à déjeuner, mar-
 que anglaise, sans os, épais 0.17
 Bacon de Laing, Windsor, dos

pelé 0.18
 Jambons de Laing, choisis "Pi-
 que-Nique", 7 à 10 lbs. 0.12 1/2
 Petit bacon roulé, épicé, désos-
 sés, 8 à 12 lbs. 0.13
 Bacon choisi, Wiltshire, côté 50
 lbs. 0.18
 Cottage Rolls 0.17 1/2
Saucisses fumées.
 Bologna (Bondon de Boeuf) 0.06
 Bologna (Enveloppe cirée) 0.06
 Brunswick (Beef Middles) 0.08
 Frankfurts 0.09
 Polish 0.09
 Garlic 0.09
 Empress (Poulet, jambon et
 langue) doz. 1.10
Saucisses fraîches
 Saucisses de porc (tripes de porc) 0.07 1/2
 Saucisses de porc (tripes de
 mouton) 0.08
 Petites Saucisses de Porc (pur
 Porc) 0.15
 Saucisses Cambridge (paquets de
 1 lb.) 0.09
 Saucisses de fermier 0.12
 Chair à saucisses (seaux de 20
 lbs.) 0.07 1/2
 Boudin blanc 0.07
 Boudin noir 0.08

AGENCES
LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,
 Montréal.
Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"
 Sur Extra Fins 100 boîtes 15.50
 Extra Fins 100 " 15.00
 Très Fins 100 " 14.00
 Fins 100 " 12.50
 Demi-fins 100 " 11.00
 Moyens No 2 100 " 9.50
 Moyens No 3 100 " 8.75



**Résumé des Règlements concer-
 nant les terres du Nord-
 Ouest Canadien.**

TOUTE personne se trouvant le seul chef d'une
 famille, ou tout individu mâle de plus de 18
 ans, pourra prendre comme homestead un quart de
 section de terre disponible du Dominion, au Manito-
 da, à la Saskatchewan ou dans l'Alberta. Le postulant
 devra se présenter à l'agence ou à la sous-agence des
 terres du Dominion pour le district. L'entrée par
 procuration pourra être faite à n'importe quelle
 agence, à certaines conditions, par le père, la mère,
 le fils, la fille, le frère ou la sœur du futur colon.

Devoirs.—Un séjour de six mois sur le terrain et
 la mise en culture d'icelui, chaque année, pendant
 trois ans. Un colon peut demeurer à neuf milles
 de son homestead, sur une ferme d'au moins 85
 acres, possédée uniquement et occupée par lui ou
 par son père, sa mère, son fils, sa fille, son frère ou
 sa sœur.

Dans certains districts, un colon dont les affaires
 vont bien, aura la préemption sur un quart de section
 se trouvant à côté de son homestead. Prix, \$3 00
 l'acre.

Devoirs.—Il devra résider six mois chaque année
 pendant une durée de six ans à partir de la date de
 l'entrée du homestead (y compris le temps requis
 pour obtenir la patente du homestead) et cultiver
 cinquante acres en sus.

Un colon ayant forfait ses droits à son homestead
 et ne pouvant obtenir une préemption, pourra
 acheter un homestead dans certains districts. Prix
 \$3 00 l'acre.

Devoirs.—Résider sur son homestead six mois
 chaque année pendant une durée de trois ans, cul-
 tiver 50 acres et bâtir une maison valant \$300.

W. W. CORY,
 Sous-ministre de l'Intérieur.

N. B.—La publication non autorisée de cette an-
 nonce ne sera pas payée.



Les Délicieux
 Aliments Prépa-
 rés de

CLARK

sont faits à la perfection au
 moyen de **VIANDES CHOI-
 SIES.**

Chaque boîte portant le
 nom de **W. CLARK EST**
GARANTIE.

**POURQUOI NE PAS aug-
 menter votre assortiment de
 produits de CLARK et FAIRE
 AINSI DE PLUS GROS
 PROFITS ?**

W. Clark, Montréal.

Manufacturier des

Fameuses Soupes Concentrées
 Marque "Chateau."



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 ONZIEME JOUR DE
 SEPTEMBRE** prochain, à DIX
 heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis
 public à tous ceux qui auront à pour-
 suivre aucune personne maintenant dé-
 tenue dans la prison commune de ce
 district et à toutes les autres personnes
 qu'elles y soient présentes.

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.

L.-J. LEMIEUX,
 Shérif.

Bureau du Shérif,
 Montréal, 23 août 1911.

L'annonce représente la vapeur qui ac-
 tionne la machinerie, montez la vapeur.
 La publicité est le lubrifiant des affaires,
 ne ménagez pas l'huile. La publicité est
 le réveil-matin des affaires, sonnez le ré-
 veil.

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

Il plaît à votre Clientèle.

Quand vous donnez satisfaction à votre clientèle, vous faites réussir votre commerce.

Le moyen le plus facile d'arriver au succès consiste à faire savoir à vos clients ce qu'ils paient exactement pour les marchandises qu'ils achètent, ce qu'ils doivent après chaque achat et à tenir vos comptes de manière à leur dire sans calcul le total de ce qu'ils doivent.

Avec le Système d'Enregistrement de Comptes McCaskey, basé sur le principe de la Gravité, chaque compte est enregistré et totalisé avec chaque achat, et chaque client a son compte enregistré de la même manière que le marchand et de la même écriture. Le fait que vous donnez au marchand un relevé de compte complet avec chaque achat lui inspire confiance. Ce client désire faire ses achats dans le magasin où son compte est toujours prêt à être réglé pour la même somme qui lui a été indiquée, chaque fois qu'il veut faire un règlement.

Une seule
Ecriture.

The McCaskey SYSTEM

Sans teneur
de livres.

est en usage dans 70,000 magasins de détail du Canada et des Etats-Unis. Soixante-dix mille marchands ont constaté que le Système McCaskey supprime la tenue de livres inutile (inscription et report d'un livre dans un autre), qu'il empêche les erreurs de comptes.



Ce système empêche aussi la perte de clientèle en raison de discussions au sujet de comptes ; il empêche qu'un commis oublie l'inscription en compte ; il limite le crédit automatiquement et prouve la perte éprouvée par le feu.

Désirez-vous savoir qui, dans votre localité, emploie le Système McCaskey ? Nous avons des milliers de certificats provenant de commerçants que vous connaissez

En nous envoyant une carte postale ou une lettre vous obtiendrez des renseignements sans que vous soyez obligé à faire un achat. Ecrivez aujourd'hui même, ou bien découpez cette annonce, apposez-y votre signature et votre adresse. Nous saurons ce qu'elle voudra dire.

Dominion Register Company, Limited,

90-98 rue Ontario, Toronto, Canada.

519-521 Corn Produce Exchange, Manchester, Angleterre.

Agences dans toutes les principales villes.

Manufacturiers de Carnets de Vente de Sûreté à double et triple expédition et de Carnets simples au Carbone dans toutes les variétés.

R. W. HOGG, agent provincial. Sherbrooke, Qué.

Qualité
La
Plus Haute

La pureté absolue de la Gélatine de Cox en fait un produit classique d'une renommée universelle. En poudre ou en lamelles, elle est toujours aussi exempte de substances étrangères que le cristal de roche le plus clair est exempt de terre.

Gélatine de Cox

Elle n'a jamais déçu et ne le fera jamais, parce que le public obtient ce qu'il demande quand il achète la gélatine supérieure à toutes les autres—celle de "Cox". La plus haute qualité aujourd'hui, demain et toujours. Actif sûr et certain pour un stock d'épicerie—valant toujours le plein montant de 100 cents par dollar.

Le Macaroni, le Vermicelle, le Spaghetti, les lettres et pâtes de fantaisie de Codou représentent le suprême degré de qualité—le plus haut résultat de l'habileté, de l'expérience et de la propreté dans une manufacture modèle déclarée être (par ceux qui le savent réellement) une des plus belles au monde.

Macaroni de Codou

Un macaroni dont la délicatesse et la blancheur témoignent des précautions prises en choisissant uniquement le plus beau blé (Taganrog) pour sa fabrication. Aussi tendre qu'un macaroni peut l'être, nourrissant au plus haut degré. Que le nom de Codou sur chaque paquet serve à vous assurer de la plus haute qualité quand vous faites un achat.

Qualité
La
Plus Haute



NOUS pouvons ajouter peu de chose à tout ce qui a été dit sur la pureté et la supériorité absolue du

Soda à Pâte "COW BRAND"

Quand la confiance de la cliente en son travail est si généralement exprimée, il n'est pas besoin d'un long argument pour vous montrer l'avantage que vous avez à le mettre en stock.

C'est LE MEILLEUR, et comme tel, il devrait toujours se trouver sur vos rayons.

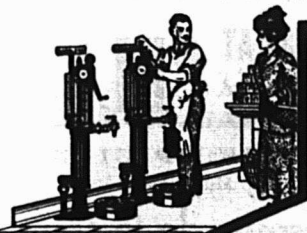
CHURCH & DWIGHT, LIMITED,
MANUFACTURIERS
MONTREAL

ARTHUR P. TIPPET & CO.

Agents

MONTREAL,

TORONTO.



**TENEZ AVEC PROFIT
VOTRE GAZOLINE ET
VOTRE PETROLE.**

Vous pouvez le faire avec un

APPAREIL BOWSER à Mesure Automatique

C'est un appareil exact, économisant l'espace, propre, net et profitable.

Pas de Mesures, Pas d'Entonnnoirs, Pas de Gâchis, Pas de Perte.

Chaque sou de profit entre dans votre poche

Prix, grandeurs et Styles convenant à tous les besoins.

L'appareil qui rembourse son prix.

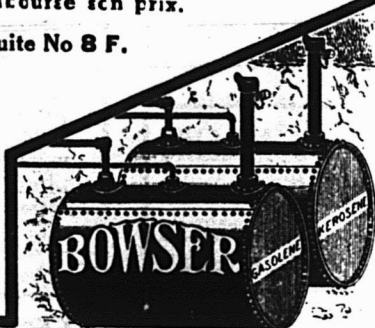
Demandez la brochure gratuite No 8 F.

S. F. BOWSER & Co.,

INC.

TORONTO, ONTARIO

66-68 Ave. Fraser.



BOITES EN FER-BLANC

Unies ou ornementées pour
empaqueter :

**La Poudre à Pâte,
les Epices, le Café, le Thé,
le Saindoux, les Viandes,**

ou

**tous autres pro-
duits alimen-
taires.**

Vous devriez vous procurer nos prix avant de placer vos ordres.

AMERICAN CAN COMPANY

MONTREAL, HAMILTON.



**LES BÉBÉS MANGENT CE QU'ON
LEUR DONNE.**

L'enfant ne peut pas choisir sa nourriture comme les grandes personnes. Ce sont les parents qui doivent choisir l'alimentation de leur jeune enfant. Donnez aux bébés le

Lait Condensé

**Marque
REINDEER.**

Il est pur, stérilisé et exempt de germes actifs—il ne contient aucune des infections que peut transmettre le lait non préparé.

**THE TRURO CONDENSED MILK CO.,
Limited.**

TRURO, N. E.

HUNTINGDON, P. Q.

**Couteau à Fromage Automatique.
"PERFECTION"**



Le Plus Simple et le plus Exact Couteau à Fromage actuellement sur le marché.

EPARGNE DE TEMPS ET DE LABEUR.

Economie de profit, Pas de déchets ni de poids trop fort. Il plaît à vos Clients, car ils reçoivent une jolie tranche de fromage frais, appétissant, pesant exactement le poids demandé. Vente par l'intermédiaire des marchands de gros ou directement. Demandez les prix et termes de vente.

**THE AMERICAN COMPUTING CO.
OF CANADA**

17-19 RUE HUNTER OUEST,
HAMILTON, ONTARIO



BISCUITS A LA CREME

Satisfaisants,
Délicieux.

Satisfaisants au point de vue de la Qualité et du Prix. Délicieux, parce qu'ils ont beaucoup de saveur et de croustillant, étant emballés dans des boîtes hermétiquement fermées, qui les tiennent à l'abri de l'humidité. Quand on vous demande des Biscuits à la Crème

"PERFECTION",

n'offrez pas un autre article à leur place, parce qu'on n'en peut pas trouver d'aussi bons, quand on a goûté une fois aux Biscuits Perfection.

Dans la fabrication des biscuits, nous employons les méthodes les plus nouvelles et les ouvriers les plus habiles uniquement.

Mettez en stock un lot comme échantillon.

The Mooney Biscuit

and Candy Co., Limited

Stratford, Ont. Winnipeg, Man.

SUCCURSALES A:

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

"LA FAVORITE"

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

CIRAGE GOON

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

PROTECTORINE

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

VERNIS "UNCLE SAM" donne à la chaussure un brillant éternel et durable.

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

Uncle Sam Dressing Co., Lanoraie P.Q.

Représentants à Québec: BOUVIN, GRENIER & C^{ie},
63 RUE DALHOUSIE

IL N'Y A AUCUN RISQUE NI
SPECULATION DANS LA VENTE

DE
BAKER'S
COCOA
AND
CHOCOLATE



Registered
Trade-Mark

53 des plus hauts Prix et Médailles
en Europe et en Amérique.

WALTER BAKER & CO. Limited.

Etablis en 1780.

MONTREAL, Can. DORCHESTER, Mass.

Ce sont des articles
de vente courante
et des modèles de
pureté et d'excellence dans le monde entier.

LAKE OF THE WOODS MILLING CO., LIMITED

Fabricants de Farine "FIVE ROSES"

MEUNERIE A KEEWATIN

Capacité 9000 barils par jour.

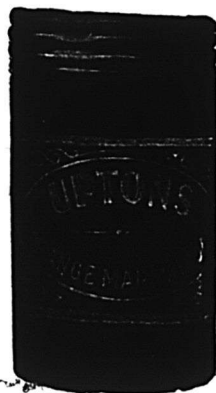
Meunerie à Portage Laprairie,

Capacité 1500 barils par jour.

Capacité Totale 10500 barils par jour

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE MANÈGE,
DE UPTON
MAINTENANT PRÊTES

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

PURE MARMELADE
D'ORANGE DE
UPTON

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

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES EPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agent, Montréal

LA FARINE PREPAREE (SELF-RAISING FLOUR) DE BRODIE & HARVIE

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

4 et 16 rue Bleury, MONTREAL

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successors de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERES EN GROS

Importateurs de Mielasses, 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-Dizier
MONTREAL

MARCHANDS DE LA CAMPAGNE

Vos clients aimeront fumer nos tabacs.
Ecrivez-nous pour prix et conditions.

J. A. FOREST, 189 AMHERST
MONTREAL

Des lignes qui se vendent toujours facilement:

"PETIT CANADIEN." "GRAND GENERAL."

"ROUGE." "BELGIQUE."

"HAVANA." "COMSTOCK."

"BLEU." "QUESNEL."

"PARFUM D'ITALIE."

Invitation spéciale aux marchands de la campagne.

J. A. FOREST, Importateur,

189 AMHERST, MONTREAL.

Tél., Est 1487

Intéressez-vous à quelque chose et cela
dès aujourd'hui. Trop d'hommes s'intéressent
au passé et à l'avenir, et ne font qu'accumuler
des regrets.

Sandwiches	0.15
Imperials	0.06
Biscuits au soda	0.08
Biscuits au vin	0.11
Jam Jams	0.15
Biscuits au Café Noir	0.15



ST. CHARLES CONDENSING CO'Y.,
Ingersoll, Ont., Can.

Laits et Crèmes Condensés.

St. Charles "Family"	3 50
St. Charles "Baby," 4 doz., la cse	2.00
St. Charles "Hotel"	3.70
Lait "Silver Cow"	4.55
"Purity"	4.25
"Good Luck"	4.00

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN
"SALADA."

Etiquette Brune, 1's et 1/2's.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 1/3's et 1/4's.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's.	0.36	0.50
Etiquette Dorée, 1/2's.	0.44	0.60

SAVON

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



Prix pour Ontario et Québec:

Moins de 5 caisses	\$5.00
Cinq caisses ou plus	4.95



SNAP CO., LTD.,

Montréal,

Snap Hand Cleaner.

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

30 jours.

ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal

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

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

Vernis "Uncle Sam"	
Bout. 6 oz. No 1	2.00
Bout. 4 oz. No 1	1.40
Bout. 4 oz. No 2	1.00
Bout. 4 oz. (bout. nue)	0.75

Vernis Chocolat.

Bout. 6 oz., No 1	2.00
Bout. 4 oz., No 1	1.40
Vernis noir No 1 Extra Brls 40	
gallons	1.60

Vernis noir No 1 Extra Cans 1 à 5 gallons

Vernis chocolat No 1, brls 40 gals.	1.60
Vernis chocolat No 1, Extra cans 1 à 5 gallons	1.75

Graisse "Protectorine"
(Pour harnais et chaussures).

Boîtes 8 oz.	1.25
Boîtes 4 oz.	0.75

Cirage Combiné "Coon"
Cirage à Chaussures "Coon" doz. 0.75

Mine à Poêle "Favorite"	
Mine "Favorite," No 4, doz.	0.45
Mine "Favorite," No 8, doz.	0.70
Mine "Favorite," No 12, doz.	0.80

I. UPTON & CO.,
Hamilton.

Confitures garanties pures.
Framboises, Fraises, verres de 1 lb., 2 doz. par cse, doz. 2.00

Pêches, Gadelles Rouges, Groseilles verres de 1 lb., 2 doz., par caisse

Prunes, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse

Assorties
Verres de 1 lb., 2 doz. à la cse, doz. 1.75

Marmelade de Pamplemousse (Grape Fruit), verres de 1 lb., 2 doz. à la caisse

Pure Marmelade d'oranges
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.10

Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.50

Pint Sealers, 1 doz. à la cse, doz. 2.25

Tins, No 2, 2 doz. à la cse, doz. 2.60

Tins, No 4, 2 doz. à la cse, .. bte 0.32

Tins, No 5, 9 au crate bte 0.40

Tins, No 7, 12 à la caisse .. bte 0.56

Seaux en bois, No 7, 6 seaux par crateseau 0.56

Seaux en bois, 30 lbs. lb. 0.078

Miel Pur Clarifié
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.40

White Clover
Verres, 12 oz., 2 doz. par cse, doz. 1.60

Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 2.00

Fret payé d'avance sur 10 caisses ou davantage expédiées directement de la manufacture à

Windsor, North Bay, Montréal, et à tous les points intermédiaires en Ontario. Pour tous les autres endroits, une allocation de fret de 25 cents par cw sera faite. Termes net, sans escompte

Cela signifie des Dollars.

Tout le long de l'année—été comme hiver—une publicité considérable, continue, attrayante, crée une **demande soutenue** pour

Post Toasties

Cela veut dire un bon et clair profit pour les Epiciers, sans **aucun risque**, parce que **la vente de chaque paquet est garantie !**

"Le Souvenir en est Durable"

pour les Epiciers et leurs Clients.

Canadian Postum Cereal Company, Limited, Windsor, Ont.



Un Nettoyeur Qui Se Vend

est un article que chaque Epicier entreprenant devrait avoir particulièrement soin de tenir en stock—s'il veut plaire à ses clients et s'assurer un profit substantiel.



La Lessive de Gillett

' EATS DIRT '

le nettoyeur le plus efficace sur le marché, a conquis son entrée dans chaque ménage bien tenu du pays.

La variété des usages auxquels on peut l'employer a créé une demande énorme pour elle.

Ne feriez-vous pas mieux d'en vendre?

Si votre Marchand de Gros ne veut pas vous en fournir, envoyez-nous une commande et nous vous l'expédierons directement de notre magasin de Montréal.



ETABLIE EN 1852.

C'est un fait incontestable



que la grande majorité
des épiciers du Canada
a déclaré que

LES ALIMENTS DE LA MARQUE BRUNSWICK

étaient le
summum de la
perfection. Le plus
grand soin et la plus grande
habileté président, dans les
plus petits détails, à la préparation
et à la mise en boîte du poisson de cette
marque.

Les marchandises de Qualité se
vendent d'elles-mêmes.

Vous pouvez mettre en avant la **MARQUE BRUNSWICK** et obtenir la
meilleure clientèle de famille.

Assurez-vous que vos marchandises portent le vrai nom "**BRUNSWICK**"

CONNORS BROS., Limited,

BLACK'S HARBOUR, N. B.

AGENTS:

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS :

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

80 rue St-Denis - MONTREAL.

Téléphone Bell Est 1185-1186.

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

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

Représentant spécial pour la province d'Ontario: J. S. Robertson Co., 152 rue Bay, Toronto.

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.

MONTREAL, 8 SEPTEMBRE 1911

LA PLACE DE MAITRE DE POSTE A MONTREAL

Au nombre des vers rongeurs les plus funestes aux oeuvres vives d'un Etat, il faut compter au premier rang le "favoritisme". Autrefois, c'étaient les rois absolus qui gratifiaient leurs courtisans de grasses prébendes ou d'appétissantes sinécures; aujourd'hui, dans les républiques ou sous les rois constitutionnels, ce sont les chefs de partis. De sorte que l'on peut chanter, comme dans la "Fille de Madame Angot",

C'était pas la peine, assurément,
De changer de gouvernement.

Se présente-t-il une vacance dans le moindre service? Un député accourt et la demande pour le fils d'un électeur influent. Un poste important par ses émoluments réclame-t-il un titulaire? Aussitôt les appétits surgissent: c'est à qui convoquera le ban et l'arrière-ban de ses amis pour exercer une pression sur le gouvernement; les ministres sont plus occupés à ce sujet, plus tourmentés que ne le sont à l'heure qu'il est les diplomates européens à propos du Maroc.

Cette malheureuse coutume d'abandonner à la faveur, et non au mérite, les places qui comportent le plus de responsabilité, peut même quelquefois mener un pays à sa ruine. Tout le monde sait qu'en 1870 la France n'a été écrasée par la Prusse que par son défaut de préparation: chacun s'était fié sur son subordonné, et si le maréchal Lebeuf avait eu dans son ministère des employés compétents, la France n'aurait pas été ainsi surprise et accablée.

Mais, nous dira-t-on, vous exagérez. Il est évident, d'après le titre de votre article, que vous voulez faire allusion à la position enviée de maître de poste à Montréal, et l'on sait que ces fonctions ne sont qu'une sinécure, une place honorifique accordée parfois comme récompense de services politiques; du reste, le bureau de poste de Montréal est une machine toute montée, qui marche toute seule. Nous répondrons à cette observation que toute machine a besoin d'un mécanicien qui en surveille les rouages et que, plus elle est compliquée, plus son mécanicien a besoin de connaissances techniques. La ville de Montréal n'est plus ce qu'elle était il y a 20 ou 30 ans; elle compte aujourd'hui au nombre des grandes villes du monde; son Bureau de Poste est devenu le centre d'un mouvement commercial intense; ses relations s'étendent aux cinq parties du monde; il s'y présente continuellement des questions importantes ou délicates à trancher. La nomination de son chef est donc devenue une question d'affaires, et non plus une question de politique.

Du reste, quelle est la position éminente qui peut être taillée de sinécure? Prenons un exemple d'actualité; aucune charge ne semblait être plus facile à remplir que celle de

gardien, d'inspecteur, ou même de surintendant au Musée du Louvre, aussi les politiciens se faisaient-ils un plaisir d'y caser leurs amis. Qu'est-il arrivé? La France vient de perdre la plus belle pièce de son écrin artistique, et les journaux nous ont appris que le gouvernement avait balayé tous les fonctionnaires de son musée.

La Commission du Service Civil du Canada fait passer depuis quelques années des examens sérieux à ceux qui veulent entrer dans le service civil, et le système de promotion a été mis en honneur partout. Aussi, nous espérons que, dans le cas actuel, le gouvernement restera fidèle à ces principes, et qu'il choisira comme maître de poste à Montréal celui qui fut le bras droit du regretté M. Harwood, celui dont les capacités et l'urbanité sont appréciées de tous, M. L.-J. Gaborry. Cette position lui revient de droit; ce choix serait unanimement approuvé par les contribuables en général, et le commerce en particulier.

LES MOISSONS DANS LE MONDE.

Depuis la fin de juin, dit le "London Economist," la sécheresse et la chaleur ont été très fortes, et sur d'immenses étendues de terres, il n'est pas tombé une quantité de pluie qui vaille la peine d'en parler. Il en est résulté de sérieux dommages à presque toutes les récoltes des champs, des vergers et des jardins, le blé et le maïs de printemps semé de bonne heure, étant les seules exceptions.

Les conditions météorologiques dans les pays continentaux de l'ouest ont été semblables à celles qui ont régné dans ce pays-ci, et la récolte du blé est généralement abondante, ou au moins au niveau de la moyenne. La France et l'Autriche-Hongrie ont de meilleures récoltes qu'en 1910; en Allemagne, les chiffres officiels indiquent une bonne récolte moyenne, quoique un peu plus faible que celle de la dernière saison. Le rendement en Italie sera de 24,500,000 quarts, soit 5,300,000 quarts de plus qu'en 1910. L'Espagne a une meilleure récolte que l'année dernière. Dans l'est de l'Europe, les conditions ont été défavorables. La récolte en Russie sera très mauvaise, si l'on peut se fier au rapport préliminaire, et celle de la Roumanie ne sera pas aussi abondante qu'en 1910. En ce qui concerne la Russie, l'estimation préliminaire n'offre aucune certitude, car on constate généralement une différence de nombreux millions de quarts entre le rapport final et le rapport préliminaire.

L'estimation de la récolte mondiale pour 1910 est la plus forte qui ait été faite depuis plusieurs années, et le dernier total suffira amplement à la demande de consommation; en outre, il y a de fortes réserves de blé ancien disponible à la suite de deux saisons successives d'une abondance extraordinaire.

AUMENTATION DU COMMERCE DU CANADA

Le rapport du Département de l'Industrie et du Commerce pour le mois de juillet, accuse une augmentation de près de six millions sur le commerce total du Canada.

Les importations et exportations se sont élevées à \$67,151,264, en augmentation de \$5,894,714 sur le mois de juillet 1910. Le montant total des importations et exportations pendant les quatre premiers mois de l'année fiscale s'élève à \$249,031,772, en augmentation de \$16,401,512 par rapport à la période correspondante, l'année précédente. Dans cette somme, les importations figurent pour \$156,967,380. Le revenu des douanes, pour les quatre premiers mois de l'exercice fiscal, est de \$25,425,808, en augmentation de \$3,000,000.

RAISINS DE CORINTHE ET AVELINES

D'après des avis reçus par câblogrammes, la récolte des avelines, dans le Levant, ne sera que le triers ou la moitié de la production de la saison dernière. Les prix des avelines escalées ont déjà fortement avancé sur le marché primaire.

* * *

La Compagnie Privilegiée, agissant d'après les pouvoirs à elle conférés par le Gouvernement Grec, a de nouveau décidé, après délibération, de retenir 35 pour cent de la récolte de raisins de la saison courante, récolte qui s'élèvera probablement à 160,000 tonnes au moins. La plus grande partie des 50,000 tonnes ou plus qui sera ainsi retenue sera vendue pour la fabrication du vin, et la balance sera mise en réserve, croit-on, pour subvenir aux besoins du commerce de fruits du pays, en cas d'un manque dans l'approvisionnement. Avec une récolte de 160,000 tonnes (certaines personnes prétendent qu'il manquera 10,000 tonnes pour arriver à ce chiffre) quelques opérateurs pensent que la quantité disponible ne sera pas supérieure à celle qui est nécessaire aux besoins du monde entier. Aussi il n'est pas probable que les prix actuels baissent d'une manière sensible.

L'INDUSTRIE DU THÉ DANS L'INDE

D'après une importante maison de Calcutta, le nombre des compagnies de thé enregistrées dans l'Inde serait de 94, et le montant de leur capital payé, de 28,234,250 roupies (\$9,147,897). La quantité moyenne de thé produite par les récoltes de seize saisons, a été, pour ces 94 compagnies, de 35,883,137 livres. Le prix moyen auquel ce thé a été vendu, est d'un peu plus de 7 annas (14c.) par livre. Le coût de production par livre est un peu supérieur à 5 annas (10 cents). Le revenu brut par an a été de 16,344,604 roupies (\$7,763,686), les frais, de 11,498,858 roupies, et le profit, de 4,845,746 roupies (\$1,571,637). La superficie cultivée en thé était approximativement de 80,861 acres, et le capital par acre, de 349 roupies (\$113).

Les perspectives sont considérées par ceux intéressés dans l'industrie du thé comme plus brillantes en ce moment qu'elles ne l'ont jamais été. Comme preuve, la valeur des plantations de thé a augmenté d'un certain pourcentage, au cours de l'année dernière.

Les chiffres suivants concernant les exportations de thé du 1^{er} avril au 30 juin 1911, extraits des livres d'entrées journalières de la douane de Calcutta, et reçus périodiquement de Chittagong, sont publiés par la Indian Tea Association: Calcutta-Noir, 9,115,232 livres; vert, néant. Chittagong-Noir, 4,277,831 livres; vert, 159,310. Total, 13,552,373 livres. Le total pour la même période en 1910 est approximativement de 10,010,000 livres.

DECES DE M. S.-O. GREENING

Nous avons le regret d'apprendre à nos lecteurs la mort de M. S.-O. Greening, chef de la maison B. Greening Wire Co., Limited, de Hamilton, Ontario. Le défunt naquit à Manchester, Angleterre, le 1^{er} août 1847. Il vint au Canada avec son père, Benjamin Greening en 1856; il était alors âgé de neuf ans. A la mort de son père, en 1877, il prit la direction de la compagnie, qu'il administra avec activité jusqu'à sa mort. M. S.-O. Greening consacra la plus grande partie de son temps au développement de la compagnie dont il était le président, et le succès de cette compagnie est dû en grande partie aux méthodes d'entreprise du défunt. Elevé dans un milieu industriel, M. S.-O. Greening connaissait parfaitement tous les détails de l'affaire qu'il était appelé à diriger, et il fit prospérer sa compagnie comme peu d'hommes auraient pu le faire. Il était aussi directeur de la Dominion Power & Transmission Company et les autres directeurs, ses collègues, le considéraient toujours comme un homme d'une habileté exceptionnelle en toutes choses.

M. S.-O. Greening jouissait d'une haute réputation dans la ville de Hamilton. Sans aucune ostentation, il prenait une part active à beaucoup d'oeuvres sans que ses amis en eussent connaissance. Animé d'un esprit charitable, il contribuait largement au soulagement des malheureux. Sa mort cause de profonds regrets.

Le défunt laisse une veuve, un fils, H.-B. Greening, qui dirige actuellement la firme, et trois filles. "Le Prix Courant" prie la famille en deuil d'accepter ses plus sincères condoléances.

LES CONSERVES DE SAUMON

Estimation de la nouvelle production

Des rapports adressés de la Colombie Anglaise au Seattle Trade Register indiquent que la pêche du saumon dans la rivière Fraser sera bien au-dessous de la moyenne. La saison du sockeye est à peu près terminée dans les rivières Skeena et Naas, car les humpbacks ont commencé à apparaître, et c'est généralement un signe qu'il n'y a plus de sockeyes. Les estimations concernant les conserves en Colombie Anglaise sont les suivantes: River Inlet, 83,000 caisses; rivière Naas, 26,000 caisses; rivière Skeena, 110,000 caisses; districts environnants, 25,000 caisses.

RAPPORT DE LA DIVISION DES MINES DU MINISTERE DES MINES

La Division des Mines du Département des Mines du Canada a publié un rapport sommaire pour l'année civile terminée le 31 décembre 1909. Un premier tableau indique l'état actuel de l'industrie électrique de l'acier dans le monde entier; puis le rapport passe en revue les divers procédés employés dans la métallurgie électrique de l'acier, le traitement de divers minerais; il donne une statistique des explosions survenues dans les mines du Canada. On trouve dans ce rapport, des renseignements des plus intéressants sur les tourbières, l'industrie des schistes pétrolifères, les ressources minérales du Canada, les essais de combustion, les laboratoires de chimie, etc., etc. Ce rapport très complet contient 166 pages de texte, et peut être consulté avec profit par ceux qui s'intéressent à l'industrie minière.

LA FAÇON D'ATTIRER LES AFFAIRES

Soyez optimiste — Tenez votre magasin avec soin — Occupez-vous de votre commerce — Servez-vous des annonces des fabricants.

La manière d'attirer les affaires est un des principaux problèmes de toute entreprise commerciale. Vous pouvez posséder un gros capital et être doué des plus précieuses qualités, si vous ne savez pas les orienter, ce sera finalement la faillite. On aime les gens optimistes, ceux qui échafaudent des rêves et qui avec de la force de volonté, du courage, de l'énergie, sans se laisser rebuter, essayent de les changer en réalité. Par contre, on déteste être en rapport avec des gens qui voient toujours tout en noir.

Il est désagréable, pour un voyageur de rencontrer en route de ces personnes qui se plaignent tout le temps et racontent des histoires lugubres: les affaires sont nulles, les récoltes manquent de pluie, les fermiers sont désolés parce qu'ils n'auront pas de beaux foin.

Placez-vous sur le pas de votre porte, et à tous ceux qui vous font des questions à ce sujet, répondez invariablement que les affaires marchent à merveille, que vous en êtes on ne peu plus satisfait; parlez de prospérité, c'est aller à sa rencontre que de l'évoquer. Imitiez le voyageur de commerce, en est-il un qui soit plus optimiste? il vous rend visite gaiement comme s'il vous considérait déjà comme un client; imprégné vous de sa bonne humeur et de sa mine réjouie. Dites-moi un peu, est-ce que vous lui remettriez des ordres s'il se lamentait et vous disait que les affaires sont nulles, que personne ne veut acheter parce que le temps est chaud et sec et que les récoltes souffrent de l'absence de pluie? Evidemment non, n'est-ce pas? Suivez l'exemple de votre lanquier. Vous avez pu remarquer que maintenant, son bureau est bien en vue, sur le devant, tandis qu'il y a quelques années il était relégué à l'arrière-plan, fermé à double tour, et vous trembliez de frayeur quand vous aviez besoin de lui causer pour obtenir le renouvellement d'un billet. A présent c'est tout le contraire, il se fait un plaisir de se mettre à votre disposition, il vous rend visite amicalement à votre propre bureau, et s'intéresse vivement à vos affaires. C'est la méthode nouvelle et c'est ce qu'on peut appeler de la "vitalité", le "action". Intéressez-vous, passionnez-vous à tout ce qui peut contribuer au développement de votre ville; c'est là le devoir de tout homme dans toute société. Vous serez pour quelque chose dans la prospérité de votre pays, et vous y trouverez votre bénéfice, car là où vous ne vendiez que pour un dollar précédemment, vous pourrez vendre jusqu'à deux dollars, trois dollars et même plus.

Prenez largement part à l'activité commerciale que provoque dans le pays l'immigration de milliers de personnes.

Modernisez vos magasins, renouvelez vos marchandises, multipliez vos enseignes, afin que vos clients puissent vous trouver facilement sans être obligés de vous chercher. Rendez votre magasin intéressant, pour qu'il soit reconnu de loin. Faites de la réclame dans les journaux de votre ville afin que les étrangers qui arrivent dans votre localité ou dans votre pays apprennent par cette voie votre intention d'entrer en relations d'affaires avec eux. Quelques-uns d'entre vous, qui sont dans les affaires depuis plus de trente ans et sont imbus de la vieille méthode, penseront qu'il est inutile de faire de la réclame. Ce sont des routiniers. Que ceux qui ont cette conviction erronée, aillent voir les marchands qui dépensent de grosses sommes à faire des annonces et ils diront après, si ce n'est pas le produit qu'ils en retirent qui leur perd et chaque année de faire de telles dépenses. Autres temps, autres mœurs! Nous sommes à l'époque de la publi-

cité aussi bien qu'à celle des aéroplanes et nous devons nous soumettre à ses exigences.

Méthodes à Suivre

Vous n'atteindrez pas au succès, soyez en certain, si vous n'avez pas une organisation méthodique.

Si votre affaire est trop minime pour pouvoir être organisée, vendez-là et faites l'acquisition d'une autre affaire plus importante. Le temps n'est plus, où un seul homme pouvait suffire à tenir une affaire et se considérer comme un véritable commerçant. Il est indispensable que vous vous déchargiez de vos occupations et confériez votre autorité à d'autres, si vous voulez réussir dans toute l'acception du mot. Vous devez avoir l'oeil à ce qu'on n'achète ni trop, ni trop peu; le public ne vous trouvera pas d'excuses et désertera votre magasin si vous lui répondez trop souvent: "Nous manquons de tel article pour l'instant, mais nous en avons en commande". Que de fois avez-vous entendu cette réponse? Elle est diamétralement opposée au système actuel; il faut tout faire pour l'éviter. Vous ne voudriez pas continuer à traiter avec une maison dont les envois vous occasionneraient de perpétuels mécomptes et des déceptions continuelles. Par conséquent, si vous voulez vous attacher vos clients, il est indispensable de les servir rapidement et de ne pas leur donner cette piètre excuse de votre manque de marchandises. La promptitude est une qualité qui doit présider aux affaires; glissez rapidement sur la question de prix, mais insistez sur la célérité et sur la qualité. Un négociant ne doit pas avoir l'ambition d'être le marchand le moins cher de la ville, mais il doit chercher à se faire la réputation d'être le plus prompt à livrer et de détenir les meilleures qualités.

Gardez-vous de faire de la réclame en plein hiver pour les machines à fabriquer la crème à la glace et durant l'été pour les fourneaux; n'en faites pas non plus pour les articles de chasse en dehors des saisons où la chasse est ouverte, comme certains le font. Chaque article doit être annoncé dans sa saison propre. Voilà la vraie méthode.

Si vous suivez la méthode indiquée, cela vous permettra de rectifier vos prix et de vendre vos marchandises au cours du jour, à leur juste valeur, tout en proportionnant vos frais, en prenant pour base les ventes de la précédente année. Certains d'entre vous seront surpris d'apprendre que quelques marchands n'ont pas changé leurs prix depuis une période de plusieurs années, ni modifié le taux de leur bénéfice!

La Coopération

Les fabricants emploient chaque année des quantités de papier et d'encre pour aider les marchands à faire connaître leurs produits sur le marché. Des centaines de mille piastres sont payées aux artistes et aux imprimeurs pour en décrire les qualités et les représenter d'une façon avantageuse. Avez-vous su profiter de ces occasions de faire une réclame à bon compte ou bien avez-vous jeté au panier les prospectus qui vous étaient adressés et relégué d'un geste de mépris, derrière votre comptoir, les tableaux-réclames, comme on le fait trop souvent? Ne communiquez-vous pas à vos fabricants quelques-unes de vos idées capables de vous aider à séduire vos clients? Beaucoup d'entre eux ont un département spécial pour la réclame et ne demandent pas mieux que d'accueillir votre avis et de vous donner satisfaction. Dans les affaires, les fabricants comme les vendeurs, poursuivent le même but: gagner de l'argent pour se procurer le plus de plaisir possible, le plus de bien-être en dehors du travail, et ils éprouvent une réelle satisfaction quand les marchands répondent cordialement à leurs efforts et les secondent de leur mieux.

LES CONSERVES DE BLE-D'INDE

Nous avons reçu le Bulletin No 226 du laboratoire du Département du Revenu de l'Intérieur, dans lequel M. A. McGill, analyste en chef du gouvernement, expose le résultat d'analyses de 146 échantillons de conserves de blé-d'Inde achetés dans toutes les parties du Dominion pendant les mois de mars, avril et mai. Ces échantillons comprennent 46 marques différentes. L'analyste constate que tous sont parfaitement conservés, que leur poids et leur qualité ont une grande uniformité.

Ce qu'on remarque principalement dans ce rapport, c'est la constatation fréquente de la présence de sulfite de chaux, comme décolorant, et de saccharine. Des quantités prononcées de sulfite ont été trouvées dans 46 échantillons et des traces dans 27 autres; cet acide a donc été employé dans 73 échantillons, soit 50 pour cent du nombre total analysé.

On sait parfaitement que l'acide sulfuréux est un poison, mais il n'a pas été démontré qu'en quantité infime, comme il est dans les conserves de blé-d'Inde, il ait une action nuisible sur le système du corps humain. Une grande partie du sulfite est oxydée et transformée en sulfate, non nuisible. Le procédé de la cuisson fait encore disparaître l'acide sulfuréux libre.

L'analyse a décelé la présence de saccharine dans 29 des échantillons, soit 20 pour cent du nombre total. La saccharine peut être nuisible à la santé dans certains cas; aussi l'analyste recommande-t-il que sa présence soit mentionnée sur l'étiquette, comme d'ailleurs celle des sulfites.

LA RECOLTE DANS LE NORD-OUEST

D'après les estimations du journal "Free Press," du Manitoba, basées sur les rapports de vingt-quatre inspecteurs spéciaux, la récolte du blé dans l'ouest du Canada sera de 178,650,000 boisseaux. Les inspecteurs, pour obtenir leurs données, ont parcouru 6,564 milles dans le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta, où ils ont prélevé des échantillons dans plus de 1,500 champs. La récolte en question se répartit de la manière suivante: Manitoba, 54,400,000 boisseaux; Saskatchewan, 106,000,000; Alberta, 18,000,000. Le blé d'hiver figure pour 4,550,000 boisseaux dans la récolte de l'Alberta.

On estime que la récolte de l'avoine s'élèvera à 223,550,000 boisseaux dans les trois provinces; celle de l'orge, à 33,300,000 boisseaux environ, et celle du lin à 720,000 boisseaux. Bien que la saison soit des plus défavorables, la récolte de cette année sera la plus considérable que l'on ait encore vue; elle est en forte augmentation sur la récolte de 1910.

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:

"G. C. Hanford Manufacturing Company, Limited," préparations chimiques, essences, huiles, parfums, savons, enfin tous produits pharmaceutiques, à Montréal. Capital-actions, \$10,000.00.

"E. W. Jacobs & Company, Limited," fourrures et marchandises sèches en général, confection de vêtements, costumes, etc., à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"The Guarantee Realty Company, Limited," Agence de courtage et d'immeubles en général, à Montréal. Capital-actions, \$5,000,000.00.

LE BON PATRON. — LE MAUVAIS PATRON.

Quand l'an dernier je revins d'Europe, après une absence de plusieurs années, je voulus aller serrer la main aux deux fils d'un de mes bons amis. Je n'avais pas oublié que, presque à la veille de mon départ, Jean et François Garnier avaient entrepris le même commerce, chacun d'eux à son propre compte.

Je trouvai Jean installé dans un superbe magasin qui, par l'activité et le nombre de son personnel, ressemblait à une ruche d'abeilles; François, au contraire, dirigeait, dans un très modeste local, deux commis à l'air renfrogné.

Surpris de cette différence, car je savais que les deux frères avaient commencé les affaires à la même époque et avec un capital égal que leur père leur avait laissé par testament; d'autant plus surpris, que le quartier choisi par François me paraissait plus favorable que celui de son frère, je pris discrètement des informations, et les renseignements que j'obtins me donnèrent l'explication du mystère.

Les employés de Jean ne se seraient pas jetés au feu pour lui, car cette manière de parler si souvent employée au temps jadis est bien tombée en désuétude à notre époque de positivisme. On ne trouve plus guère de gens disposés à se jeter dans les flammes pour leur prochain. Même dans les Indes où les femmes se rendaient avec résignation au bûcher, quand leur seigneur et maître avait rendu l'âme, elles se refusent aujourd'hui avec obstination à ce suprême, mais inutile témoignage de tendresse. Les employés de Jean vouaient à leur maître un attachement moins théâtral, mais plus efficace: ils considéraient ses intérêts comme les leurs et les défendaient avec âpreté. Rien ne leur coûtait pour lui faire plaisir. Ceux de François, au contraire, regardaient leur patron comme un tyran et le craignaient, mais ne l'aimaient point.

Jean choisissait ses employés avec le plus grand soin; il ne les obligeait pas à se lever au chant du coq pour les garder à ne rien faire jusqu'au moment des affaires, mais il exigeait d'eux avec fermeté qu'ils fussent arrivés ponctuellement aux heures raisonnables qu'il leur avait fixées. Il savait pardonner les fautes vénielles dues à leur inexpérience ou à la légèreté de leur âge; mais il se montrait inexorable aux caractères incorrigibles.

L'on me raconta de lui le trait suivant. S'étant un jour aperçu qu'un de ses commis le volait, il le fit comparaître devant lui. Après avoir d'abord énergiquement nié, le malheureux jeune homme, poussé dans ses derniers retranchements, finit par avouer sa faute. Son patron, calme et maître de lui, exposa froidement au coupable les conséquences de son acte: il lui montra toute la bassesse du vol, et les chutes dans lesquelles tombera successivement un jeune homme qui aura succombé une première fois; il fit appel à son bon cœur et à ses bons sentiments, et lui déclara que, pour cette fois, il consentait à ne pas briser son avenir et à ne pas jeter le déshonneur sur sa famille. Il ne le livrerait donc pas à la justice, comme d'autres le feraient à sa place; il le garderait même avec lui, mais l'avertissait qu'en cas de récidive, il n'aurait aucune pitié pour lui.

Le malheureux allait se retirer tout confus, quand son patron le rappela, et lui demanda quels avaient été les mobiles de son acte: "Le besoin," répondit-il. Le pauvre hère ne gagnait en effet que \$36 par mois, et il était marié. Son patron réfléchit un instant: "Eh! bien, dit-il, pour que vous n'ayez aucune excuse, si jamais vous retombez dans le crime, je porte vos appointements à \$50 par mois. Mais songez que je vous surveillerai de près, et malheur à vous si vous trompez ma confiance."

La leçon porta, et le jeune employé devint un très honnête homme, et le plus consciencieux des employés.

Jean Garnier sévère, mais juste, donnait à ses surboronnés l'exemple de la fidélité au devoir. Chaque matin il venait s'asseoir à son bureau à la même heure que son comp-

table. C'est à peine s'il s'accordait chaque année une semaine de vacances.

Mais, s'il était sévère pour ses employés, d'un autre côté il se montrait pour eux, dans la vie privée, un véritable père de famille. Il s'intéressait à leur sort, à leurs affaires personnelles, leur donnait de bons conseils, connaissait les prénoms de leurs enfants, qu'il encourageait et plaçait à l'occasion.

Dans ses relations avec le public, il recevait avec la même aménité clients et fournisseurs; d'une huëur toujours égale, il ne renvoyait personne grossièrement. Il répondait dans un délai raisonnable à toutes les lettres qu'il recevait, et quand il avait donné un rendez-vous d'affaires, il y arrivait à l'heure fixée, et surtout se gardait bien d'y manquer.

François, au contraire, traitait ses clients comme des mercenaires; il aurait cru déroger si une seule fois il avait causé familièrement avec eux. Il arrivait à son bureau tantôt à une heure, tantôt à une autre, de sorte que souvent un client, fatigué de l'attendre, partait et ne revenait plus. A tout bout de champ il s'absentait, tantôt pour passer quelques jours à la pêche ou à la chasse, tantôt pour se promener à New-York ou ailleurs.

Entrait-il dans son magasin? Les commis guettaient ses premières paroles pour voir s'il s'était levé de bonne ou de mauvaise humeur. Ils savaient que, dans ce dernier cas, c'était la bourrasque pour toute la journée: alors, avec ou sans raison, c'étaient des reproches amers, des paroles grossières qui tombaient comme la grêle. Convaincus que leur zèle serait aussi mal récompensé que l'indifférence et la paresse, ils ne prenaient aucun goût à leurs occupations. Dans ces occasions, un commis-voyageur entrerait-il pour faire ses offres de services, il était reçu comme un chien dans un jeu de quilles, et bien entendu, en revanche il ne se gênait pas pour répandre partout sa mauvaise impression sur le caractère de François.

Mais ce qui fait toujours le plus de tort à François Garnier, c'est sa manière de traiter avec les banques. Il lui arrive maintes fois de signer un chèque alors qu'il n'a pas de fonds à la banque, et d'aller ensuite en déposer le montant, ce qui est à moitié mal. Ce qui est plus grave, c'est qu'il signe parfois des chèques qui sont refusés. Voyons le tort que cette manière d'agir cause à une maison de commerce.

François donne un chèque à Grenier Frères: sa signature n'est pas honorée. Grenier Frères téléphonent à François, qui s'empresse de se mettre en règle. Mais il n'en est pas moins vrai que vingt personnes peut-être savent qu'il n'avait pas assez de fonds à lui pour le paiement de \$100 ou de \$200; les chefs de la maison Grenier Frères, leur comptable, leur assistant-comptable, peut-être aussi le jeune homme qui avait présenté la signature à la banque; les quelques employés et le gérant de la banque avec laquelle Grenier Frères font affaires; enfin, le même nombre d'employés de la banque sur laquelle François a tiré son chèque.

Rien n'attaque autant le crédit d'une maison. Qu'ensuite, à un moment donné, François ait besoin d'escompte, le gérant de la banque qui expose sa requête au bureau de direction est obligé d'avouer que parfois François a payé des effets, mais non sans tiraillements, et sa demande est répétée. Un commerçant devrait toujours, pour ne pas être pris au dépourvu, conserver dans sa banque une réserve proportionnée à son taux d'escompte. Ainsi, par exemple, s'il a \$10,000 d'escompte, sa réserve devrait toujours se maintenir à 400 ou 500 dollars.

Ne craignez pas de faire un peu de "bluff" au sujet de votre affaire.

On ne gagne absolument rien à geindre sur la dureté des temps, une figure longue n'attire pas les affaires.

Ayez une apparence prospère et vous aurez plus de chances de le devenir.

PARADE ET ETALAGE

Point ne suffit, à la foire, d'amuser les badauds; il faut les faire entrer.

Après une parade imposante et des pitreries amusantes, mobilisant tout son personnel, le grand cirque voit le public jusque-là pressé autour de ses hautains asceliers, se disperser et s'évanouir pour aller vers d'autres forains dont les baraques sont moins belles et où un seul individu clame les mérites des puces savantes ou d'un veau à six pattes.

Pour banale que soit cette constatation, nous devons reconnaître qu'elle s'applique, à merveille, aux questions de l'étalage.

Là, aussi, ce n'est pas l'étalage savant et somptueux qui retient le client. Bien souvent, il ne fait que l'attirer, l'arrêter un instant pour le laisser partir vers d'autres magasins plus sobres moins bien montés.

Pourquoi?

Ea ce que, ce qui est agréable à l'oeil de l'individu, n'est pas toujours dans son intérêt.

Parce que souvent le bel étalage, par trop imposant, effraie l'acheteur.

Défiez-vous, en général, lorsque le public passera devant votre magasin en disant: "Quel bel étalage!..." A moins que ce cri n'émane d'un spécialiste, il est l'indice que vous avez fait fausse route.

Le public doit être capté par l'harmonie de l'étalage, par sa mise en oeuvre artistique.

Ces points, en réalité, ne doivent être que les accessoires qui conduisent le passant:

- 1° A constater qu'il a besoin des articles que vous vendez;
- 2° A se rendre compte que ceux que vous vendez sont parfaits;
- 3° A décider de l'achat chez vous, séance tenante, si possible.

La conclusion rapide, immédiate de l'achat, tel est le but de l'étalage. Evitez qu'il ne fasse pas long feu.

Notez donc que votre étalage doit inspirer aux gens le besoin de vos articles, en en montrant la supériorité. Pour cela, dans tout l'art que vous déployez, veillez à ce que les côtés pratiques de vos articles soient en vue.

Si même ils ne vous paraissent pas suffisamment évidents, deux mots mis sur une pancarte "ad hoc" feront plus que tout l'art déployé.

Le client qui passe devant vos vitrines a oublié vos annonces. C'est donc au moment où il est devant vous que vous devez mettre sous ses yeux, de façon palpable, les qualités de ce que vous vendez. Alors, il n'ira pas chez le voisin. S'il y va, il constatera, puisque vous l'aurez documenté intelligemment, que c'est encore chez vous qu'il doit acheter.

Prix et qualités doivent se seconder, mais avec discrétion, dans les étalages.

Pour ne pas effrayer, le prix est nécessaire, car il indique de suite l'effort financier à produire.

Soyez donc artistes étalagistes d'abord, mais n'oubliez pas qu'à cette partie de l'étalage attractive, mais inopérante au point de vue de l'achat, il faut ajouter des éléments plus substantiels: des chiffres et quelques mots.

Faute de quoi, vous verrez le public s'extasier devant votre porte et aller ensuite vers les puces savantes, où il sera peut-être moins bien servi.

"Revue Internationale de l'Etalage."

L'Agencement d'un Magasin Moderne

Il existe dans tout le pays, une si grande variété de branches commerciales, que les conseils que nous vous donnons ne peuvent pas s'adapter en particulier à chacune d'entre elles indifféremment.

Les commerçants des campagnes aussi bien que ceux des villes, ne sauraient se désintéresser de cette question de l'agencement d'un magasin, et elle ne doit laisser indifférent aucun homme du pays, quelle que soit sa localité ou sa condition. Que penseriez-vous d'un jeune homme qui, désirant faire partager son sentiment à une jeune fille dont il a fait choix comme compagne de sa vie, se présenterait à elle, sans avoir pris aucun soin de son apparence personnelle? Ne serait-il pas préférable qu'il revêtît son meilleur habit, qu'il arborât son plus gracieux sourire et qu'il prit l'air d'une personne aisée? Oui, assurément. Ainsi donc, si c'est une chose nécessaire en amour ou dans toute autre situation, de parer son extérieur pour produire une impression favorable, cela n'est pas moins indispensable dans les questions matérielles de la vie. Une statistique établit qu'en général, 80 pour cent des achats sont faits par des femmes et si vous êtes convaincus que les femmes sont indifférentes à l'apparence et n'y prêtent aucune attention, il vous est inutile de lire ces quelques lignes. Nous renonçons à vous donner les instructions que nous nous proposons sur l'agencement moderne. Mais, si vous reconnaissez ce point, alors, nous vous prions de réfléchir sérieusement aux idées que nous allons vous soumettre.

Nous ne doutons pas un instant que vous ne soyez de notre avis et que vous ne pensiez comme nous, à savoir que les femmes sont non seulement extrêmement soigneuses de leur personne, mais qu'elles consacrent encore les mêmes soins minutieux à la tenue de leur foyer. Nous ne saurions les en blâmer, nous les admirons bien, au contraire, et il va de soi qu'elles préfèrent et désirent trouver dans les intérieurs où elles se rendent en visite, les qualités de bonne tenue qui règnent chez elles. Or, nos magasins ne sont-ils pas un peu leur chez-elle? Dites-nous ce que penseraient des dames de vos amies qui viendraient vous faire visite et trouveraient votre maison dans un inextricable désordre et dans un encombrement semblable à celui de certains magasins actuels?

Ainsi donc, si vous désirez que des dames comme il faut viennent visiter votre magasin, mettez-vous à l'ouvrage, nettoyez, rangez, afin qu'il soit convenable et accueillant lorsque ces dames y pénétreront. Malheureusement, pas mal de nos vendeurs pensent que le prix est l'unique chose à prendre en considération et l'élément principal de toute vente; d'autres, à l'esprit plus large, croient que la qualité est le point essentiel; laissez-nous donc vous dire qu'il existe une troisième condition non moins importante que les deux premières et qui est souvent d'un véritable poids pour décider l'acheteur quand les deux autres n'y suffisent pas. C'est l'ordre dans un magasin, sa bonne tenue, son agencement ingénieux, son installation pratique, toutes choses qui facilitent les achats rapides à la satisfaction de tous. On ne peut nier que la devanture d'un magasin ne fasse la toute première impression sur un futur client, et tout dépend du bon ton de cet agencement pour créer une impression favorable ou fâcheuse.

La devanture d'un magasin moderne. — La vitrine d'un magasin moderne sobrement garnie des articles récents, les prix de chaque article soigneusement et raisonnablement marqués, ne produit pas seulement une excellente impression

sur le moment, on s'en souvient; le monsieur, la dame, l'enfant, le jeune homme ou la jeune fille, y jettent les yeux en allant à leurs diverses occupations, et plus tard, s'ils n'en n'ont pas le loisir de suite, ils reviennent à ce magasin qui les a frappés, pour acheter tel article exposé qui leur a plu. Bien souvent, l'article qu'ils désirent n'est pas en devanture, ils entrent tout de même et trouvent à l'intérieur ce dont ils ont besoin. Si la bonne impression produite par la montre est confirmée par la satisfaction qu'ils ont de ce premier article acheté, tout porte à croire que dans l'avenir ils deviendront des visiteurs assidus de ce magasin et des clients fidèles. Permettez-nous donc de dire à ceux qui n'ont pas encore une devanture moderne, munie d'une grande vitrine, aussi spacieuse que possible: hâtez-vous d'en acquérir une et de risquer cette dépense! Nous employons ce terme "risquer cette dépense" pour bien montrer à quelques commerçants de nos amis qui considèrent de telles dépenses comme des frais absolument superflus, combien leur jugement est erroné; croyez-nous, vous n'aurez jamais fait un meilleur placement.

Avez-vous déjà réfléchi, en restant quelques instants au seuil de votre porte, à la quantité énorme d'argent liquide enfouie au fond de la poche de tous les passants? Avez-vous songé combien vous pourriez en faire passer de leur gousset dans vos caisses? Laissez-nous vous donner ce bon conseil de poser une devanture moderne à votre magasin; que vos articles soient toujours étiquetés de prix alléchants, et vous serez les premiers surpris de l'augmentation de vos ventes au comptant.

Intérieur du magasin. — Après avoir doté votre magasin d'une devanture nouvelle, vous devrez conformer l'intérieur à l'extérieur; sinon vous verrez le désappointement de vos nouveaux clients qui sont venus chez vous, attirés par la montre et ne trouvent pas le dedans en harmonie avec le dehors. Si vous voulez que votre magasin soit fréquenté par de nombreux habitués qui y dépenseront leur argent, mettez, à l'entrée, des articles d'un usage courant, qui se vendent d'eux-mêmes. Sortez de dessous vos comptoirs les piles de paquets qui y dorment, extrayez-en les articles qu'ils renferment, présentez-les d'une façon attrayante et étalez-les sur votre comptoir, vous verrez que vous en doublerez la vente.

Continuez dans cet ordre d'idées, dégagez vos rayons, enlevez-en les marchandises encombrantes et trouvez-leur une place au fond de votre magasin; d'un côté, disposez quelques montres vitrées, exposez-y vos marchandises plus spéciales; au-dessus placez un certain nombre de compartiments de différentes grandeurs munis de glaces de façon à laisser voir les marchandises plus délicates tout en les préservant de la poussière et de l'humidité. Si vous n'avez pas le moyen de faire une telle dépense, ne négligez pas de mettre de l'ordre dans vos casiers, arrangez-les d'une façon symétrique et simple, peignez-les proprement, adaptez-y des boîtes spéciales, placez-y vos marchandises; garnissez ces casiers de boîtes quand bien même ces boîtes seraient vides. De l'autre côté du magasin, nous vous conseillerions d'adosser au mur quelques casiers profonds, protégés également de vitres, pour y loger les marchandises encombrantes, faire suivre ces casiers d'autres complètement ouverts, destinés à recevoir des articles ne craignant ni la poussière ni l'humidité. Enfin, tout en haut, vous pourrez accrocher certains grands ustensiles.

N'oubliez pas, non plus, que le bureau contribue pour sa part à produire une impression favorable ou contraire.

Il ne devra pas seulement être organisé de façon à assurer l'exécution prompte de ce service de l'exploitation, mais il devra être séduisant comme un intérieur de maison et des plus confortables pour ceux qui y passent une partie de leur vie. D'autre part, les clients qui, à l'occasion, visiteront ce département seront séduits par ce luxe sobre et ce confort, cela leur donnera toute confiance pour traiter avec vous.

Que chacun d'entre nous s'imagine un instant flâner dans les rues de sa ville; si par hasard, il passe devant un magasin bien achalandé ayant une vitrine à la moderne, arrangée par des mains expertes et ingénieuses, nul doute qu'il se sentira attiré, qu'il s'arrêtera et poussera la curiosité jusqu'à pénétrer à l'intérieur. Si une fois entré, il remarque que tout y est en harmonie avec la montre, son attention admirative s'y fixera davantage. Un vendeur stylé, poli et attentif s'approche de lui et lui donne à entendre qu'il est le bienvenu et qu'il n'est pas indiscret du tout. S'il demande à voir un article dont il n'est pas acheteur immédiatement, on lui présente l'objet visé dans la devanture, c'est bien le même en effet, le vendeur insinue que cet article a fait la réputation de la maison et que s'il ne donnait pas satisfaction, on se ferait un plaisir de le lui échanger. Le client est gagné, le marché est conclu rapidement; s'il est satisfait de son achat il indique à tous les membres de sa famille ou à ses amis le magasin d'où sort cet article. Supposez par contre, que notre homme qui sillonne journallement les rues de la ville, soit conduit par le hasard devant un de ces magasins que nous essayons de réformer, un de ceux dont les vitrines servent de débarras et dont les carreaux étroits sont couverts de saletés, si bien qu'il y fait sombre comme dans un four et qu'il est impossible de distinguer ce qui s'y cache. Je me demande quel pourra bien être son impression? Cette devanture laisse deviner ce que peut être l'intérieur et donne l'impression qu'on ne saurait y trouver un article de fabrication récente. Je vous prie d'établir une comparaison ou plutôt un contraste et après avoir réfléchi sérieusement d'en tirer la leçon qui en découle.

L'éclairage du magasin. — Il ne faudrait pas oublier l'éclairage, qui doit être approprié au magasin. Nos arrière-grands-pères éclairaient le leur avec des chandelles, nos pères inaugurèrent les lampes à pétrole, la génération actuelle possède le puissant éclairage électrique et de nombreux becs de gaz, qui non seulement répandent dans le magasin une lumière suffisante, mais l'illuminent souvent de façon merveilleuse.

La science a perfectionné récemment l'invention de la production des courants électriques pour la force motrice, la chaleur et la lumière, l'éclairage par les rayons du soleil eux-mêmes, si bien que partout où le soleil brille, il n'y a pas d'excuse possible pour les magasins pauvrement éclairés. De toute façon, les marchands, qu'ils le veuillent ou non, seront fatalement amenés à suivre le mouvement et à éclairer leurs magasins de manière à ce que le public puisse faire ses achats en connaissance de cause et à son entière convenance. Faites qu'acheter de la marchandise ne devienne pas une chose insupportable, par suite du désordre et de la mauvaise organisation qui règnent trop souvent dans ces magasins, mais par un arrangement savant, qui sera un plaisir des yeux, par une propreté qui rendra le lieu attrayant et réellement irrésistible, faites du magasin un endroit agréable pour l'acheteur; vous en retirerez un énorme profit.

La devise suivante n'a jamais été démentie, que nous sachions: "Un client satisfait devient une excellente réclame." Et puisque nous reconnaissons cette vérité, nous devons surveiller scrupuleusement la marche de notre maison, vérifier notre méthode, et si chaque client sortant de chez nous n'est pas un client satisfait, c'est qu'il y a quelque chose qui va mal et qui demande une réforme radicale.

Le désir de tout marchand doit être de devenir l'intermédiaire parfait par lequel les produits de la fabrique parviennent aux consommateurs. Ils ne devront pas seulement tenir une bonne ligne d'articles courants à des prix raisonnables, mais encore rendre leurs magasins plaisants pour qu'ils captivent l'attention du public. Aussi bien, ils ne devront pas en vouloir à ceux qui devraient être leurs clients s'ils vont faire leurs achats ailleurs ou confient leurs ordres par correspondance aux maisons dont les catalogues sont parfois si intéressants. C'est la faute du commerçant s'il se laisse enlever ses clients par des maisons vendant de cette manière.

LA CONSERVATION DES CONFITURES

Le docteur Carles, aimable et distingué savant, passait pour posséder "un secret" sur la conservation des confitures, sans altération, pendant plusieurs années. Rien ne pèse autant qu'un secret, a dit La Fontaine. C'est pour cela, sans doute, que le docteur en fait la confidence, tout net, dans le Répertoire de pharmacie de C. Crinon. Le voici dévoilé:

Au moment où la confiture va être cuite, on met les pots rincés sous la main; à côté d'eux, on place une terrine avec de l'eau à 60 degrés F. environ, destinée à réchauffer progressivement les verres, et à la suite, une bassine sur le feu avec de l'eau qui doit rester tout le temps en pleine ébullition.

On a découpé d'autre part des carrés de papier parcheminé largement capables de recouvrir les pots; on les plonge dans l'eau bouillante au dernier moment; enfin on a également à proximité un peloton de ficelle et une ou deux pinces en bois comme celles dont se servent les chimistes pour tenir les tubes en ébullition; on peut remplacer ces pinces par des pincettes de fer de foyer.

Lorsque la confiture est arrivée à point, on met les pots d'abord dans l'eau à 60 degrés F.; on les y réchauffe pendant quelques minutes; on les vide puis on les passe dans l'eau bouillante; au bout de 5 à 6 minutes, on en saisit un avec la pince de bois, on le renverse et il est sec immédiatement; sans aucun délai, on le remplit de confiture bouillante, et sans délai aussi on recouvre le pot avec un des carrés de papier qu'on retire de l'eau bouillante; sans retard, enfin, on attache avec la ficelle, et l'opération est terminée; on n'a plus qu'à remplir de la même façon les autres pots jusqu'à épuisement de la provision de confiture.

Nous pensons que chacun a saisi le principe scientifique de l'opération: mettre le fruit sucré stérilisé par la cuisson dans des pots aseptisés, puis, avec un papier stérilisé, empêcher les spores de moisissure ou autres germes de l'air de venir ensemençer la confiture.

Si ces conditions sont bien remplies, la confiture pourra se dessécher un peu avec les années; elle cristallisera rarement; elle ne s'altérera que si le papier se gerce, se déchire, laisse passer un seul germe vivant. Nous en avons conservé bien souvent pendant plusieurs années sans changement appréciable.

Il est prudent que le papier de couverture ne touche pas la confiture, sans quoi les moisissures pulluleraient bientôt sur la face externe au point souillé et arriveraient à percer le papier en cet endroit. Voilà pourquoi, lorsque la confiture est froide, il est bon de mettre par-dessus tout un papier paraffiné qui servira de seconde protection et empêchera aussi toute évaporation et dessiccation.

Avec cette pasteurisation finale, il n'est pas nécessaire que les confitures soient ni très cuites, ni très sucrées. La proportion de sucre devient pour ainsi dire secondaire. Il suffit, pour qu'elles se conservent, qu'elles soient privées de tout germe vivant.

L'ENTENTE PARFAITE ENTRE EMPLOYÉS DES DIVERS DÉPARTEMENTS D'UNE MAISON DE COMMERCE

Nécessité de l'entente entre les vendeurs et les employés du service intérieur. — Comment on peut faire profiter un commerce.

Il y a tant de choses à dire sur ce qu'un vendeur doit faire pour que le succès couronne ses efforts et que sa maison soit satisfaite, qu'on est enclin à oublier tout ce que les comptables doivent apporter d'attention à leur travail. Pour la réussite d'une affaire, il faut qu'il y ait une étroite collaboration, une entente parfaite, entre les employés aux écritures auxquels incombent les fonctions de l'intérieur et les commis du dehors chargés des ventes.

Les patrons, dans beaucoup d'entreprises commerciales ont une tendance à oublier que s'il faut à un employé des mois et peut-être des années de travail pour faire un client important, il suffit d'une minute pour le perdre. Disons le mot, une gaffe, faite par un comptable peut réduire à néant tout cet édifice d'efforts et l'énergie du vendeur se trouvera dès lors avoir été dépensée en pure perte.

Une lettre trop sèche, le paiement d'une facture réclamé à tort, l'oubli d'une réponse à donner à un client, un compte erroné ou envoyé en retard, une erreur d'expédition sont quelques-uns de ces mille incidents qui peuvent mécontenter un gros client et vous priver à jamais de ses ordres.

Nous ne nous attardeons pas à vous démontrer que livrer de la mauvaise marchandise à un client, c'est le perdre presque sûrement. Mais nous vous ferons part de ce que nous avons observé sur les rapports entre comptables et vendeurs dans la majorité des grosses maisons. Il n'y a pas de cohésion entre ces deux services, il y a même souvent une antipathie qui peut être la source de graves désagréments. Pourquoi donc cet antagonisme? Les employés aux écritures pensent que si les vendeurs s'acharnent à multiplier les affaires, c'est par esprit de taquinerie et pour leur occasionner plus de travail; les vendeurs de leur côté rencontrent chez les comptables un dédain inexplicable, les uns ne se rendent pas compte du travail des autres et il s'élève une barrière infranchissable entre ces deux catégories d'employés qui devraient se donner la main. Ce sont des enfantillages, nous direz-vous; peut-être, mais cela ne manque pas d'avoir une répercussion sur la marche des affaires. Nous conseillons au directeur autorisé d'une importante exploitation commerciale, de rassembler les comptables et les vendeurs et de leur faire un discours bien senti, sur la nécessité des sentiments amicaux, les uns pour les autres et d'un parfait accord entre eux pour toutes choses; de leur montrer clairement que la dissension engendre la ruine et qu'il ne saurait y avoir prospérité et réussite, là où il y a division; d'apprendre aux employés de bureau toutes les difficultés contre lesquelles doivent se débattre leurs camarades du dehors, de leur faire comprendre combien il est difficile de faire un client alors qu'il est si facile de le perdre; d'écouter les plaintes, les revendications des uns et des autres, et de faire tout leur possible pour aplanir les dissensions et créer une atmosphère d'union et de cordialité.

Une chaîne, si solide qu'elle puisse paraître, ne saurait résister au moindre effort, si l'un de ses anneaux manque soudain; ainsi, dans toute société, s'il y a de la discorde, si les différentes classes, les différents services ne se soutiennent pas mutuellement, c'est le désastre en perspective et la faillite totale de toute organisation. On ne se doute pas du formidable travail d'esprit qui incombe à un chef de maison. Il doit se décharger d'une partie de ses soucis et de ses fa-

tigues sur les chefs de service; ceux-ci à leur tour doivent partager et porter ce fardeau avec leurs employés.

Pour marcher dans la voie du succès, l'accord doit régner dans le travail, chacun doit savoir supporter sa part de responsabilité personnelle, et comprendre que le labeur et la fidélité d'un chacun contribue au succès de tous.

LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE DANS SES RAPPORTS AVEC LE RÔLE DE L'ACHETEUR

L'importance de la lettre dans les affaires

"L'utilité de la lettre dans les affaires est reconnue aujourd'hui comme jamais elle ne le fut," dit M. A.-L. Macbain, l'un des collaborateurs de "The Business Man's Library". Cet auteur est d'avis que la correspondance occupe le premier rang des sciences commerciales. Le degré de réussite d'une maison dépend étroitement de la qualité de sa correspondance. Et cette remarque ne s'applique pas seulement aux maisons de vente par correspondance. Elle est générale.

Au point de vue spécial qui fait l'objet de la présente étude, on peut dire que l'achat, — surtout pour un établissement de la province, — dépend de la qualité de la correspondance, et cela dans une proportion beaucoup plus grande qu'on le pense communément.

Telles sont les raisons pour lesquelles M. A.-L. Macbain a jugé utile d'exposer, dans un chapitre de "The Business Man's Library," "comment les meilleurs résultats peuvent être obtenus et comment l'acheteur peut faire de la correspondance un aide puissant dans la lutte pour l'obtention de bonnes marchandises à des prix réduits."

Bien que beaucoup d'hommes sachent exposer, au point de vue théorique, l'influence de la correspondance sur leur genre d'affaires, et saisissent parfaitement cette théorie, presque tous sont négligents pour ce qui concerne la pratique. Il n'y a là, évidemment, aucun argument contre la théorie. Il n'y a même pas de danger, — ou bien peu, — qu'un homme d'affaires devienne théoricien dans une mesure trop grande et dangereuse pour ses intérêts. "On trouve plus facilement le théoricien dans les domaines où ses théories ne sont pas démontrables, et l'un des avantages de la théorie dans le domaine des affaires consiste dans le fait qu'elle peut être éprouvée et trouvée bonne ou mauvaise sans délai."

Difficultés spéciales et leurs causes.

L'importance de la lettre apparaît dès qu'on veut bien réfléchir au rôle qu'elle va jouer: celui de représentant de l'expéditeur, au nom duquel elle vient s'exprimer. Or, il arrive souvent qu'un acheteur se sent handicapé, limité dans ses moyens, lorsqu'il prend la plume pour discuter d'un achat à effectuer. L'art de la correspondance ne lui est pas familier, et il préférerait infiniment mieux avoir une conversation orale avec son correspondant. Peut-être cela provient-il de ce que la plupart des opérations d'achat ont été effectuées oralement jusqu'à nos jours.

"Ce sentiment résulte en premier lieu d'un manque de familiarité avec les méthodes. Il n'est, en second lieu, que la conséquence naturelle du contact habituel avec les voyageurs de commerce." Le voyageur a acquis une longue habitude du public, et son premier soin est d'utiliser son habileté pour la sauvegarde de ses propres intérêts. Il s'efforce de transformer les acheteurs en amis personnels. Il leur rend des services et décourage toutes relations directes entre eux et sa maison. Ce serait stupide de sa part d'agir autrement, puisqu'il n'arriverait qu'à rendre ses services de moins en moins nécessaires.

Détaillant et maison de gros.

D'autre part, le marchand, et surtout le détaillant de province, ne sait guère comment entrer en relations directes avec son fournisseur de la grande ville. S'il se rend sur place

pour faire ses achats, il se peut qu'il y trouve un établissement beaucoup plus important qu'il ne pensait. Il éprouve alors l'impression que la commande qu'il apporte est insignifiante, et que la considération qu'on peut avoir pour sa personne va en souffrir. "Dans sa propre ville, il est quelqu'un; son magasin est considéré comme une grosse maison; ses commandes sont jugées dignes d'être recherchées." Enfin, la maison de gros peut ne pas avoir en stock les marchandises que l'acheteur de province désire emporter avec lui.

La correspondance: moyen précieux pour effectuer avantageusement les achats.

Toutes ces raisons tendent à faire croire à l'acheteur de province que le seul moyen de traiter est de se servir de l'intermédiaire du voyageur. "On ne pourrait commettre d'erreur plus grave, dit M. A.-L. Macbain. Un autre moyen réside dans l'emploi de la correspondance."

Le fournisseur reçoit alors par la poste les ordres ou demandes transmis par sa clientèle comme ceux transmis par ses voyageurs. Les uns comme les autres sont l'objet de la même considération. Et l'acheteur simplifie ainsi d'un degré la conduite de ses affaires.

L'allure générale de la correspondance.

L'allure générale de la correspondance est très importante, car elle constitue l'un des éléments d'appréciation de la valeur du client pour le fournisseur, — l'autre élément consistant dans les rapports de son voyageur. Il ne faut donc pas que les acheteurs négligent la correspondance relative aux achats, bien au contraire. A côté d'habitudes de paiement régulier, rien d'aussi favorable à une maison qu'une correspondance précise, nette, bien ordonnée, et bien dans une note des lettres d'affaires.

Il n'est cependant pas indispensable que la valeur littéraire des lettres soit d'ordre supérieur, ni même que les règles grammaticales soient toujours parfaitement observées. Mais il faut et il suffit que ces lettres portent la marque des qualités d'un homme d'affaires.

Le papier à lettres.

Le papier utilisé, comme les impressions qu'il porte, ont une importance. Les notes hâtives, écrites à la "va comme te pousse", font toujours une mauvaise impression, et une impression généralement fondée. Les plus grandes facilités existent aujourd'hui pour obtenir des papiers et des impressions de bon goût et de bonne qualité, — à des prix très modérés, — souvent sans dépense supplémentaire.

La disposition des impressions, le choix des caractères d'imprimerie méritent aussi des soins attentifs.

Le secret d'une bonne lettre.

"S'il n'est pas possible à tous les acheteurs d'employer une machine à écrire, leurs lettres peuvent cependant être écrites lisiblement; ils peuvent leur donner les caractères essentiels des lettres d'affaires, bien au point, sans superfluités d'aucune sorte; ils peuvent tourner une communication qui dise ce qu'elle doit dire aussi simplement que possible et qui prouve que l'expéditeur comprend son affaire."

Le secret d'une bonne lettre est qu'elle a été écrite naturellement "comme on aurait parlé". La coutume a introduit dans la correspondance commerciale nombre de formules et de phrases clichées dont il faut éviter de se rendre esclave: elles seraient ridicules dans une conversation, et sont souvent inutiles, sinon néfastes, dans la correspondance.

Toutes ces choses ont plus de portée et plus de poids qu'un homme même depuis longtemps dans les affaires pourrait le supposer."

La correspondance et le crédit

Au point de vue du crédit, — question vitale, — le four-

nisseur se laisse souvent guider par son intuition. Or, la qualité de la correspondance reçue d'un client est un des principaux éléments de cette intuition. Il y a des chances sérieuses pour qu'un correspondant brouillon et défectueux soit un mauvais homme d'affaires, et, par conséquent, soit à la merci, un jour ou l'autre, d'un concurrent plus ordonné.

D'un autre côté la compétence d'un homme se traduit dans l'ordonnance de ses lettres et l'opinion qu'il y exprime touchant tels ou tels détails. Cet homme-là ne fera jamais faillite par défaut de compétence. Son fournisseur le sait, et en tient sérieusement compte.

Les demandes de rabais ou concessions par correspondance

Un point où la correspondance a les rapports les plus étroits avec l'art d'acheter, c'est dans les demandes de rabais ou concessions. "Les prix sont catalogués, c'est vrai, mais ils demeurent un terrain de lutte continuelle et l'acheteur doit toujours s'efforcer d'obtenir des concessions". Si la méthode directe ne réussit pas, il emploie alors la méthode indirecte (franco de port, remises, escompte pour paiement comptant, etc.). Mais le résultat dépend toujours beaucoup plus qu'on ne le pense "de la manière dont on s'y prend".

Un conseil en passant: ne demandez pas une concession comme s'il s'agissait d'une faveur que vous sollicitiez.

Le classement des pièces

M. A.-L. Macbain considère comme un fait acquis que l'acheteur possède une organisation lui permettant de classer méthodiquement sa correspondance, les prix obtenus et tous les détails ou renseignements utiles. Les catalogues et listes de prix doivent pouvoir être trouvés sans aucune perte de temps. Il lui faut de même une organisation lui permettant de surveiller l'état de son stock.

Pour attirer l'attention du fournisseur sur votre commande

Lorsqu'il est nécessaire d'obtenir l'exécution rapide ou en temps voulu d'une commande, il y a, dit M. A.-L. Macbain, deux excellentes méthodes d'attirer de la part du fournisseur une attention spéciale.

La première consiste dans l'emploi de la lettre-express. Elle ne parvient à destination que peu de temps avant la lettre ordinaire, c'est vrai. Mais elle est délivrée par un messager spécial, et ce fait seul suffit à attirer l'attention sur elle.

L'emploi du téléphone produit un effet analogue. Il est peu d'hommes dans les affaires qui n'interrompent pas un entretien pour répondre à l'appel du téléphone.

Malgré qu'il soit bon de ne pas abuser de l'emploi du télégraphe, c'est encore là un bon moyen d'assurer un soin et une hâte particuliers dans l'exécution d'un ordre.

Conclusion

Voici la conclusion de M. A.-L. Macbain:

"Par conséquent, l'acheteur qui n'a jamais utilisé la correspondance comme un moyen de s'assurer ce qui lui est justement et profitablement dû, a tout simplement négligé un moyen d'action digne de ses meilleurs efforts, et qui le récompensera de son attention.

"S'il n'a obtenu que de pauvres résultats de ses efforts dans le domaine de la correspondance, qu'il soit bien convaincu que lui seul en est responsable, car d'autres utilisent chaque jour les méthodes d'achat par correspondance, et grâce à elles parviennent au succès. Et s'il n'est parvenu qu'à un demi-succès, il n'a qu'à persévérer et s'appliquer à obtenir de nouveaux et satisfaisants résultats pour les voir apparaître."

(Commerce et Industrie.)

FINANCES

Les actionnaires de la Banque de Montréal, réunis en assemblée, ont approuvé le règlement portant à \$1,600,000 le capital-actions de cette banque.

* * *

La Can. Cereal & Milling Co., paiera le 11 septembre un dividende trimestriel sur ses actions préférentielles.

Les compagnies suivantes paieront, le 15 septembre, leurs dividendes trimestriels sur leurs actions ordinaires: Montreal Cotton Co., Montreal Trust Co., et North Ohio Tr. & Light Co.

La Camaguey Co. et la Montreal Loan & Mortgage Co. paieront, à la même date, leur dividende semestriel sur leurs actions ordinaires.

* * *

L'assemblée annuelle de la Quebec Ry., Light & Power Co. aura lieu le 12 septembre.

* * *

Nous relevons dans la circulaire de McCuaig Bros. & Co., les chiffres suivants qui indiquent les profits faits par les capitalistes qui ont investi des fonds dans des entreprises d'utilité publique à leur début. Ces profits sont indépendants de l'intérêt à 5 pour cent sur la valeur au pair des bons souscrits:

Sao Paulo L. & P. Co., bons à 90 avec 100 pour cent de bonus sur le stock. Les bons se vendent maintenant à 99. Les actions, qui rapportent un dividende de 10 pour cent, se vendent 175. Chaque somme de \$900 investie dans cette entreprise donne un profit de \$1,850.

Rio de Janeiro T. L. & P. Co. Bons à 90 avec un bonus de 100 pour cent. Les bons se vendent 98. Les actions, qui rapportent un dividende de 5 pour cent, se vendent 113½. Chaque somme de \$900 donne un profit de \$1,215.

Porto Rico Ry. Co. Bons à 92½ avec 50 pour cent de bonus sur le stock. Ces bons se vendent maintenant à 90 et les actions à 64. Profit \$295 sur \$925.

Quebec Ry. L. & P. Co. Bons à 92½ avec bonus de 40 pour cent sur le stock. Ces bons se vendent maintenant à 81. Les actions, qui donnent un dividende de 4 pour cent, se vendent à 58½. Profit: \$119 sur \$925.

Canadian Light & Power Co. Bons à 95 avec bonus de 50 pour cent. Ces bons se vendent à 80 et les actions à 53. Profit: \$115 sur \$950.

Western Canada Power Co. Bons à 92½ avec 50 pour cent de bonus. Ces bons se vendent à 89 et les actions à 50. Profit: \$215 sur \$925.

Camaguey Company. Bons à 100 avec 50 pour cent de bonus. Ces bons se vendent à 90, et les actions, qui donnent un dividende de 4 pour cent, à 60. Profit: \$200 sur \$1,000.

Mexican L. H. & P. Co. Bons à 90 avec 100 pour cent de bonus. Ces bons se vendent à 92. Les actions, qui donnent un dividende de 4 pour cent, se vendent à 86. Profit: \$880 sur placement de \$900.

* * *

La Sherbrooke Railway & Power Co. a autorisé l'émission de \$300,000 de bons additionnels, à la suite de son achat récent des compagnies Eastern Townships Electric Co., Lennoxville Light & Power Co. et Stanstead Electric Co., pour la construction de lignes de transmission et de stations secondaires afin de développer les systèmes de distribution de ces compagnies.

* * *

La circulaire de J. C. Mackintosh & Company nous fournit les renseignements suivants:

La Bourse de New-York a atteint un bas niveau, la semaine dernière; mais le marché de Montréal s'est bien maintenu. Autrefois il était beaucoup plus vite affecté par un

déclin des valeurs à New-York. Un certain nombre de financiers prétendent que la position du marché de Montréal a été très affaiblie et pendant plusieurs jours, ils se sont attendus à des ventes forcées pour un montant considérable. Mais cela n'a pas eu lieu.

Beaucoup de valeurs enregistrées à la Bourse de Montréal ont faibli, et les maisons importantes de la finance craignent de leur donner beaucoup d'appui en raison de la quantité considérable de stock qu'elles rencontreraient. Si le marché de New-York indiquait que la liquidation soutenue des quelques dernières semaines est sur le point de cesser, on croit que le marché de Montréal s'améliorerait rapidement.

Pendant les quelques jours derniers, il s'est fait sur le marché local des achats soutenus, pour de petites sommes. Il faudrait une quantité considérable de ces achats pour affecter le marché de manière appréciable, et jusqu'à présent, la situation ne s'est pas améliorée à un degré marqué.

* * *

Les effets de commerce sont escomptés par les banques à 6 à 7 pour cent. Les prêts à temps se font à 5½ à 6 pour cent et les prêts à demande, à 5½ pour cent. Les prêts sur premières hypothèques sont un peu plus tranquilles; il s'en est fait à 5½ à 6 pour cent.

* * *

Les faillites au Canada, pendant le mois d'août, d'après R. G. Dun & Co., ont été au nombre de 105, avec un passif de \$1,307,198. C'est une augmentation considérable comme nombre et comme montant du passif relativement au mois d'août 1910, alors qu'on enregistrait 95 faillites avec un passif de \$669,993. Pendant le mois d'août 1909, il y a eu 89 faillites avec un passif de \$679,042, et en août 1908, 124 faillites avec un passif de \$1,506,857. Les faillites du mois d'août 1911 se répartissent de la manière suivante: manufacturiers, 25, passif, \$834,607; commerçants, 79, passif, \$404,591. Dans la classe des courtiers et transporteurs, il y a eu une faillite avec un passif de \$68,000.

COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres patentes ont été accordées par le Lieutenant-Gouverneur de la province de Québec incorporant:

"C. R. E. Kennedy, Limited," courtiers en mines dans la cité de Sherbrooke. Capital-actions, \$20,000.00.

"Parc Dupas, Incorporé," agence générale de courtage et d'immeubles, à Montréal. Capital-actions, \$20,000.00.

PERSONNEL

M. J.-A. Paulhus, de la D. Hatton Co., est parti le 4 courant pour Québec, pour aller à la rencontre de Mme Paulhus, qui arrive d'Europe par l'"Empress of Britain". Mme Paulhus était à Londres pendant les fêtes du couronnement.

Les "Prévoyants du Canada" continuent à marcher à pas de géant. Au 31 août 1911, après seulement deux ans de travail, ils avaient recruté 12,731 sociétaires, acquéreurs de 27,375 parts et propriétaires d'un actif de \$131,003.50.

M. S. B. Townsend, de MM. S. B. Townsend & Co., qui a passé deux mois en Europe et a visité l'Angleterre, l'Ecosse, la Hollande, la France, l'Allemagne et l'Italie, s'est embarqué le 6 septembre sur le "Royal George" à destination de Montréal. Pendant son voyage, M. Townsend a été l'hôte de MM. Mumm & Co., de Reims, de MM. Cinzano & Cie, de Turin, et de MM. Florio & Co., de Milan, qu'il représente au Canada.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Du 24 août au 31 août	Du 1er au 7 Sept.
BANQUES						
Banque de Montréal	\$14,400,000	\$12,000,000	\$100.00	10%	263	260
Banque du Nouveau-Brunswick	833,400	1,499,666	100.00	13%
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	137	137 1/4
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,270,300	6,104,104	100.00	13%	271 1/2
Banque de Toronto	4,000,000	4,750,000	100.00	10%	201	203
Banque Molson	4,000,000	4,400,000	100.00	11%	207	207 1/2
Banque des Cantons de l'Est	3,000,000	2,250,000	100.00	9%	174 1/2
Banque Nationale	2,000,000	1,200,000	100.00	7%	124
Banque des Marchands du Canada	6,000,000	4,900,000	100.00	9%	190	190
Banque Provinciale	1,000,000	425,000	100.00	5%
Banque Union du Canada	4,468,260	2,400,000	100.00	8%	150	150
Banque Canadienne du Commerce	10,000,000	7,000,000	50.00	10%	205 1/2	207 1/2
Banque Royale du Canada	6,200,000	7,000,000	100.00	12%	237 1/2	237 1/2
Banque d'Hochélagà	2,500,000	2,500,000	100.00	9%	168 1/4
Banque d'Ottawa	3,500,000	3,900,000	100.00	11%
Banque Impériale du Canada	5,543,859	5,743,869	100.00	11%
CHEMINS DE FER						
Débentures						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	229 1/2	229 3/4
Duluth S.S. & A Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	132
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	63 1/2	67 1/2
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	148	149
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction Co. (Ordinaires)	9,964,000	100.00
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	91	91
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	225 1/2	228
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	65	65 1/2
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	59
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Sao Paulo Tram., Light & Power	10,000,000	6,000,000	100.00	10%
Toledo Railway & Lght	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	131 1/4	130 3/4
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%	94 1/4
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,593,000	100.00	6%	106	106
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%
VALEURS INDUSTRIELLES						
British Columbia Packers (Ordinaires)	2,500,000	100.00	60
do do do (Préférentielles)	1,500,000	100.00	7%
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	64
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	103
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	21 1/2	21 1/2
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	81 1/2	81
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	36
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	51 1/4	53
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	5%	63	63
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	98	97 1/4
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	143	143
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	120
Laurentide Paper Co (Ordinaires)	1,600,000	100.00	8%
do do do (Préférentielles)	1,200,000	1,200,000	100.00	7%
Montreal Cotton	3,600,000	500,000	100.00	8%	152 1/2	152
Montreal Steel Works (Ordinaires)	700,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	800,000	100.00	7%
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	94 1/2	95
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	122	122
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	122
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	56	56
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	85	83 1/2
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	146	148
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	73 3/4	73
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	162	163
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	145
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	141 1/2	141 1/4
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	115	116 1/4
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	112	113
MINES						
Amalgamated Asbestos (Ordinaires)	8,125,000	4
do do do (Préférentielles)	1,875,000	8,000,000	100.00	7%
Back Lake Asbestos Co. (Ordinaires)	3,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	1,000,000	1,100,000	100.00
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	3.10	2.85
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%

Revue des Marchés

EPICERIE

Sucres raffinés, en hausse de 10c.
Riz B, CC, India Bright et Lustre, en hausse de 10c.
Tomates 3 lbs., en baisse de 10c la douzaine.

Les affaires se sont un peu ralenties, bien que leur volume pour livraison immédiate et pour livraison future soit supérieur à ce qu'il était l'année dernière à pareille époque. Comme nous l'indiquons plus haut, une nouvelle hausse de 10c a été déclarée sur les sucres raffinés. Les autres changements de prix concernent les riz, les conserves de légumes.

SUCRES

La demande est très bonne. Une nouvelle hausse de 10c a été déclarée sur les sucres raffinés, mardi à 5½ heures p. m.

Nous cotons:

Extra granulé sac	5.55
Extra granulé baril	5.60
Extra granulé ½ baril	5.75
Extra granulé balle 5 x 20	5.65
Extra ground baril	6.00
Extra ground bte 50 lbs.	6.20
Extra ground ½ bte 25 lbs.	6.40
No 1 Yellow baril	5.20
No 1 Yellow sac	5.15
Powdered baril	5.80
Powdered bte 50 lbs.	6.00
Paris Lumps bte	6.35
Paris Lumps ½ bte 50 lbs.	6.55
Paris Lumps ¼ bte 25 lbs.	6.75
Crystal Diamond baril	6.35
Crystal Diamond bte 100 lbs.	6.35
Crystal Diamond ½ bte 50 lbs.	6.55
Crystal Diamond ¼ bte 25 lbs.	6.75
Crystal Diamond 20 pqts de 5 lbs.	7.60
Crystal Diamond, Domino, 20 car tons 5 lbs. cse	7.60
Sucres bruts cristallisés lb.	0.05
Sucres bruts, non cristallisés lb.	0.04½

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

MELASSES

Il y a également une très bonne demande pour les mélasses.

Nous cotons:

Barbade, choix, tonne	0.28	0.29	0.21
Barbade, tierce et qrt.	0.31	0.32	0.34
Barbade, demi qrt.	0.33	0.34	0.36
Mélasse fancy, tonne	0.30	0.33	0.35
Mélasse fancy, tierce et quart.	0.33	0.34	0.36
Mélasse fancy, demi-qrt	0.35	0.36	0.38

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

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Très bonne demande.

Nous cotons:

Farine Five Roses qrt.	0.00	6.10
Farine Five Roses, sac	0.00	3.00
Far. patente hongroise, qt	0.00	6.40
Far. patente hongroise, sac	0.00	3.15
Far. straight rollers, qrt	0.00	4.75
Far. straight rollers, sac	0.00	2.30

Farine à pâtis. Ocean, qrt.	0.00	5.40
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	3.00
Far. d'avoine Standard, sac	0.00	3.00
Farine d'avoine fine, sac	0.00	3.00
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.60
Farine de sarrasin sac	0.00	2.50
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00	2.00
Banner Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	3.95
Cream of wheat cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1re qlté, lb	0.06½	0.07
" " " " 2e qlté, lb	0.04½	0.04½
Fécule de pommes de terre, qpts de 1 lb. doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens.		
En vrac lb.	0.00	0.05
En paquets de 1 lb.	0.06	0.06½
Boîtes de 4 lbs. bte	0.00	0.25
Qualité extra fine		
Boîtes de 4 lbs. (net)	0.38	0.40
Boîtes de 5 lbs.	0.00	0.32½
Nouilles aux oeufs:		
Paquets de ½ lb. lb.	0.00	0.07
En vrac, cse de 10 lbs. lb.	0.00	0.06
Vermicelle, macaroni, spaghetti, pâtes assorties; alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac. lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb. lb.	0.00	0.08½
Tapioca pearl, la lb.	0.07	0.08
Tapioca seed lb.	0.06½	0.07½
Tapioca flake lb.	0.07½	0.08
Sagou lb.	0.05	0.06½

SAINDOUX

La demande est très bonne pour les saindoux purs comme pour les saindoux composés.

Saindoux pur

Nous cotons:

En seaux en bois de 20 lbs., le seau	2.35	2.45
En seaux en fer-blanc de 20 lbs., le seau	0.00	2.22½
En tinettes de 50 lbs. lb.	0.00	0.12½
Canistres de 10 lbs. lb.	0.11½	0.13
Canistre de 5 lbs. lb.	0.11½	0.13½
Canistres de 3 lbs. lb.	0.12	0.13½

FROMAGES CANADIENS

La demande est plutôt tranquille.

Les petits fromages d'environ 20 lbs. se vendent aux épiciers 1¼c la livre.

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Un temps humide dans le nord-ouest de l'Amérique et les districts de la Russie qui devraient faire les plus fortes expéditions de blé a causé une avance marquée des prix, mercredi dernier. En clôture, le blé gagnait 1c à 1½c.

Le blé d'Inde était en gain net de ¾c à 1c, et l'avoine en hausse de ¼c à ¾c à 1c.

	Sept.	Déc.	Mai
Blé	0.92½	0.96½	1.02½
Blé-d'Inde	0.66½	0.64½	0.66½
Avoine	0.43½	0.46½	0.49½

Marché de Montréal

Grains

La demande pour les grains est passable. Les blés sont tous à la hausse.

Nous cotons:

Blé du Nord No 1	1.08	1.09
----------------------------	------	------

Blé du Nord No 2	1.06	1.07
Blé du Nord No 3	1.04	1.05
Blé du Nord Feed	0.86	0.87
Avoine man. No 2	0.00	0.46
Avoine man. No 3	0.00	0.45
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.00	0.47½
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.43½	0.44
Avoine Qué. et Ont. No 4	0.42½	0.43
Orge moulée.	0.55	0.56
Pois No ord., prix nomin.	0.00	0.00
Sarrasin (48 lbs.)		(manque)
Blé-d'Inde jaune No 3	0.00	0.72

Farines

Il se fait de très bonnes affaires en farines tant sur le marché local qu'à l'exportation. Les prix sont sans changement.

Patentes du printemps:

Royal Household 2 sacs	0.00	5.40
Five Roses 2 sacs	0.00	5.40
Glenora 2 sacs	0.00	4.90
Harvest Queen. 2 sacs	0.00	4.90

Fortes à Boulanger:

Bakers Special 2 sacs	0.00	4.70
Manitoba S. B. 2 sacs	0.00	4.20
Keetoba 2 sacs	0.00	4.90
Montcalm 2 sacs	0.00	4.70

Patentes d'Hiver:

Hurona (à pâtisserie) 2 sacs	0.00	5.40
A do 2 sacs	0.00	4.50
Straight rollers baril	4.00	4.10
Straight rollers. sac	1.75	1.85
Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers . 2 sacs	0.00	4.60
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs	0.00	3.30

Farine d'avoine

Avoine roulée sac	0.00	2.25
Avoine roulée baril	0.00	4.75

Issues de blé

		en sacs
Son Man., au char, tonne	0.00	22.00
Gru Man., au char, tonne.	0.00	24.00
Son d'Ont., au char, ton.	22.00	24.00
Middlings d'Ontario, au char tonne	24.00	27.00
Moulée pure, au char.	31.00	32.00
Moulée, mélangée, au char	26.00	29.00

FROMAGE

Marché Anglais

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 25 août 1911:

Le marché a été actif toute la semaine, et les prix sont de nouveau plus élevés; mais il faudra un ou deux jours pour que les affaires reprennent leur cours après la grève. Les commerçants seront alors plus à même de juger la situation. En attendant, il semble que les prix vont encore s'élever.

Nous cotons:

Canada, blanc, haut choix fromage de l'Ouest	62/6	à 63/6
Canada, coloré, haut choix fromage de l'Ouest	63/6	à 64/6

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 25 août 1911:

Le fromage du Canada et celui de Nouvelle-Zélande se vendent bien. La fabrication en Angleterre, en Ecosse et au Canada sera beaucoup moindre que

pendant les années précédentes; aussi les perspectives sont splendides pour les fromages de Nouvelle-Zélande et du Canada qui se vendent maintenant 66/0, et tout fait prévoir une nouvelle avance avant longtemps.

Nous cotons:
Canada blanc et coloré .. 65/0 à 66/0
Nouvelle-Zélande, blanc et coloré 0/0 66/0

Marchés d'Ontario.

Brockville, 31 août. — Offert 3,320 boîtes, dont 2,535 coloré. Ventes à 13½c et 13 5/16c.

Alexandria 31 août. — Offert et vendu 600 boîtes à 13 5/16c.

Vankleek Hill, 31 août. — Offert et vendu 3,386 boîtes à 13½c et 15 5/16c.

Picton, 1er septembre. — Offert 1,450 boîtes coloré. Vendu 907 boîtes à 13½c et 543 à 13 5/16c.

Napanee 1er septembre. — Offert 390 boîtes blanc et 715 coloré. Vendu 900 boîtes à 13½c.

Perth, 1er septembre. — Offert et vendu 1,000 boîtes à 13½c.

Kemptville, 1er septembre. — Offert 605 boîtes. Vendu 45 boîtes à 13½c.

Ottawa, 1er septembre. — Offert et vendu 659 boîtes à 13 5/16c.

Cornwall, 1er septembre. — Offert 1,310 boîtes. Ventes à 13½c et 13 5/16c.

Belleville, 2 septembre. — Offert 1,230 boîtes. Vendu 575 boîtes à 13 7/16c et 305 à 13½c.

Peterboro, 6 septembre. — Offert 2,759 boîtes coloré. Ventes à 13 9/16c et 13½c.

Woodstock, 6 septembre. — Offert 474 boîtes. Vendu 185 boîtes à 13½c.

Marchés de Québec.

Victoriaville, 1er septembre. — Vendu 1,500 boîtes à 13 1/16c.

Cowansville, 2 septembre. — Offert et vendu 80 boîtes à 13½c et 13 1/16c.

Marché de Montréal

La Société Coopérative des Fromagers de Québec a fait les ventes suivantes au Board of Trade, le 31 août 1911:

Fromage blanc — 738 boîtes extra choix à Jas. Alexander, Ltd., au prix de 13½c; 1,167 boîtes choix, à Hodgson Bros. & Rowson, Ltd., au prix de 13 5/16c et 711 boîtes No 2, à Lovell & Christmas, Ltd., au prix de 13½c.

Fromage coloré — 280 boîtes extra choix, à Cooperative Wholesale Society, au prix de 13½c; 522 boîtes choix, au même prix, et 140 boîtes No 2, aux mêmes acquéreurs, au prix de 13½c.

Le marché a reçu, la semaine dernière, 65,922 boîtes. Depuis le 1er mai les recettes totales ont été de 1,160,448 boîtes contre 1,252,794 boîtes pour la période correspondante de l'an dernier.

Les épiciers paient le fromage 14c la livre.

Les exportations pour la semaine finissant le 2 septembre, ont été les suivantes:

1911 46,244 boîtes
1910 56,625 boîtes
1909 63,141 boîtes

Du 1er mai au 2 septembre, les exportations ont été les suivantes:

1911 1,076,529 boîtes
1910 1,078,011 boîtes
1909 1,119,249 boîtes

BEURRE

Marché Anglais

MM. Marples, Jones & Co., nous écri-

vent de Liverpool, à la date du 25 août 1911:

Il est presque impossible en ce moment de faire un rapport pratique sur le marché, tellement les prix ont été erratiques, une différence de 6/0 à 8/0 par 100 livres étant demandée pour les mêmes sortes de beurre. Le beurre danois est plus élevé de 4 kroner, et on s'attend à des prix encore plus hauts.

Nous cotons:

Irlande, crèmerie, haut choix 136/0 à 142/0
Canada, crèmerie, haut choix 136/0 à 138/0
Australie, haut choix (manque)
Nouvelle-Zélande, haut choix .. (manque)
Argentine, haut choix (manque)
Sibérie, crèmerie haut choix 120/0 à 126/0
Danois, crèmerie, choix à haut choix, en barils . 148/0 à 150 0

* * *

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 25 août 1911:

La cote du beurre danois a été avancée de 4 kroner; mais nous sommes informés qu'à cette avance les ordres ne sont pas abondants.

—En sympathie avec les prix du beurre danois, ceux du beurre de Sibérie ont été avancés et ce beurre se vend bien, quoique les acheteurs luttent vigoureusement pour obtenir une légère réduction.

—Les approvisionnements de beurre irlandais sont faibles, et les prix sont élevés.

—Les prix du beurre français enrouleaux et en paniers ont été réduits, mais sont encore très élevés, et ce beurre arrive en très faible quantité.

—Deux navires venant d'Australie sont à Liverpool et aucun d'eux n'a déchargé sa cargaison; ils ne seront pas à Londres avant quelques jours. Tous les beurres détenus en entrepôt frigorifique se vendent aux pleins prix, et il est certain que les docks seront vides quand la nouvelle saison commencera.

—L'offre en beurre de Nouvelle-Zélande est à peu près nulle, tout le beurre détenu en entrepôt frigorifique ayant été liquidé il y a quelque temps. Les acheteurs s'informent de l'époque où les expéditions commenceront, et on s'attend à une vente rapide et facile à des prix élevés pour les premières consignations.

Danemark 139/0 à 141/0
Irlande, crèmerie salé .. 128/0 à 132/0
Irlande, crèmerie sans sel 130/0 à 134/0
France, haut choix 128/0 à 136/0
France, choix 120/0 à 126/0

Nouvelle-Galles du Sud, haut choix, sans sel 122/0, 124/0 à 126/0

Queensland, bon à choix, salé 106/0, 108/0, 114/0, 116/0 à 118/0

Queensland, bon à choix, sans sel 108/0, 110/0, 114/0, 116/0 à 118/0

Nouvelle-Zélande, choix .. (manque)
Sibérie, haut choix 118/0, 120/0 à 122/0
Sibérie, choix 114/0 à 116/0

Marchés de Québec

Cowansville, 2 septembre. — Offert 570 boîtes. Pas de ventes.

Marché de Montréal

Le marché a reçu, la semaine dernière, 16,913 paquets. Les recettes totales depuis le 1er mai ont été de 331,111 paquets, contre 290,214 pour la période correspondante de l'an dernier.

Les épiciers paient 27c le beurre en blocs et 26½ les beurres solides.

La demande est bonne.

Les exportations pour la semaine finissant le 2 septembre 1911 ont été les suivantes:

1911 1,389 paquets
1910 1,618 paquets
1909 2,632 paquets

Du 1er mai au 2 septembre 1911, les exportations ont été les suivantes:

1911 80,414 paquets
1910 22,592 paquets
1909 27,192 paquets

OEUFS

Marché Anglais

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 25 août

Les approvisionnements sont très faibles; les prix sont nominaux.

Nous cotons:

Oeufs d'Irlande 8/9 à 9/6
Oeufs du Continent 6/6 à 9/0

Marché de Montréal

On vend à la caisse aux épiciers: oeufs No 2, 22c, oeufs choisis, 26c la douzaine et oeufs frais 30c.

Le marché a reçu, la semaine dernière, 5,462 caisses. Les arrivages depuis le 1er mai ont été de 162,208 caisses, contre 145,236 pour la même période en 1910.

Le ton du marché est très ferme et la demande active.

LEGUMES

Céleri la doz. 0.00 0.40
Betteraves la doz. 0.00 0.25
Carottes la doz. 0.00 0.25
Choux nouveaux .. la doz 0.00 0.40
Choux-fleurs la doz 0.00 0.75
Cresson la boîte 0.00 0.50
Epinards la boîte 0.00 0.50
Navets nouveaux, la botte. 0.00 0.15
Oignons d'Espagne la crate 0.00 3.50
Panais la doz. 0.00 0.15
Patates (au détail), le sac
80 lbs. 0.00 1.35
Persil doz. de paquets 0.50 0.00
Poireaux la doz. 0.00 0.20
Radis la doz. 0.00 0.20
Raifort la lb. 0.00 0.30
Salade de Montréal frisée,
doz. 0.00 0.40
Salade de Montréal, pommée,
doz. 0.00 0.30

FRUITS VERTS

Pêches la bte 0.00 1.25
Prunes la bte 0.00 1.50
Ananas Floride les 30 0.00 4.00
Ananas Floride les 24 0.00 4.25
Ananas Floride les 18 0.00 3.25
Bananes, régime (en crate) 2.00 2.25
Bleuets, Saguenay la bte . 0.00 1.50
Citrons Messine (300c) .. 0.00 4.50
Lemons la boîte 0.00 1.40
Mandarines la boîte 0.00 3.25
Melons d'eau 0.00 0.50
Oranges Navel 0.00 4.50
Pamplemousses mélangées,
cse 0.00 2.50
Pommes nouvelles .. la bte 0.00 0.35
Pommes nouvelles. le prt. 0.00 3.00

FOIN PRESSE ET FOURRAGES

Marché de Montréal

Il se fait de très bonnes affaires en foin pressé.

Nous cotons sur rails à Montréal:

Foin pressé, No 1 13.50 14.00



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

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

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

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

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

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

The MARTIN-SENOUR Co., Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



Foin pressé, No 2, extra	12.50	13.00
Foin pressé, No 2	10.00	10.50
Foin mélangé de trèfle	9.00	9.50
Trèfle pur	8.50	9.00
Paille d'avoine	0.00	4.00

PEAUX VERTES

La demande est très bonne. Les peaux de mouton sont à prix plus élevé de 10c. On les paie aux bouchers 50c au lieu de 40c.

On paie aux bouchers: boeuf de la ville No 1, 11c; No 2, 10c; No 3, 9c; boeuf de la campagne, No 1, 11c; No 2, 10c; No 3, 9c. Veaux de la ville No 1, 15c; No 2, 14c; veaux de la campagne, No 1, 15c; No 2, 14c; agneau, 50c; mouton, \$1.00; cheval, \$2.50.

AVIS IMPORTANT

Les vastes entrepôts du **Comptoir Mobilier Franco-Canadien** offrant les plus grandes facilités de classement, de manipulation et d'accès, sont maintenant ouverts au Public, qui y trouvera toute l'accommodation désirée pour l'emmagasinage de marchandises, effets, mobiliers, fourrures, etc. aux taux les plus bas.

PATRONAGE SOLLICITE—

117-119 rue Craig Ouest vis-à-vis la rue St-François-Xavier.

INVENTIONS UTILES

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

Nos Canada

135,125—Friedrich Derrer, Bavière, Alle. Machine à couper les substances grasses.

135,145—Archibald A. MacDonald, New Glasgow, N.-E. Roue de voiture.

135,215—R. P. Link & A. G. Hyde, Londres, Ang. Machines à fondre les caractères d'imprimerie.

135,279—Giuseppe Mazzolini, Naples, Italie. Dispositif de portes pour couper automatiquement la communication entre deux chambres ou espaces.

135,280—Alfred Mehl, Nuremberg, Alle. Engrenages de transmission.

Etats-Unis

1,001,380—Robert Francis, Brussels, Ont. Joint pour rais de roue.

Italie

112,774—Joseph N. Daudelin, St-Hyacinthe, Qué. Soudure.

Le mérite est une grande chose; mais de deux magasins de mérite égal, celui qui fait la meilleure publicité fera le

DES imitations du savon **FELS-NAPTHA** attirent l'attention de la ménagère sur la supériorité de l'original; ces imitations ne ressemblent à l'original que de nom.

Et après la courte carrière des imitations du savon **FELS-NAPTHA**, les ventes de l'original augmentent et la popularité de **FELS-NAPTHA** devient plus grande qu'auparavant.

Fournissez toujours à vos clients le savon **FELS-NAPTHA**.



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

LA VENTE EN DÉTAIL DE LA QUINCAILLERIE

Dans un magasin de meubles, de chaussures ou de pianos, le commis préposé à la vente est un spécialiste, sa ligne se réduit à un ou deux articles qu'il est habitué à vendre constamment; il lui est donc plus aisé qu'à un quincaillier de se consacrer minutieusement à l'étude de tous les articles qu'il vend et de connaître tout spécialement leur fabrication, leur construction, l'usage auquel ils sont destinés et la manière de s'en servir. Le chiffre de chacune de ses ventes est beaucoup plus élevé; cependant, la moyenne de ses journées n'excède pas celle d'un vendeur de quincaillerie, la seule différence consiste en ce qu'il a affaire à beaucoup moins de clients et n'obtient pas une commande aussi facilement. Dans un magasin de quincaillerie, (vente au détail s'entend) chaque vente représente à peine deux dollars par client et il faut que le vendeur fasse une vente toutes les 10 minutes environ pour obtenir un chiffre suffisant et gagner son salaire.

Dans un magasin de quincaillerie, le commis est amené nécessairement à vendre une multitude d'articles; il en est qui sont d'une vente facile, par contre, d'autres très compliqués exigent une étude approfondie pour que le commis puisse les offrir aux clients avec chance de succès et leur en démontrer les principaux avantages.

Le vendeur spécialiste.—S'il est indispensable qu'il est indispensable d'avoir à son actif plusieurs années d'apprentissage dans le "stock-room" ou en qualité d'employé aux factures et aux débits, pour devenir un véritable connaisseur expérimenté, apte à vendre n'importe quel article de quincaillerie, il est non moins évident que c'est gâcher le savoir et perdre le temps d'un homme d'expérience que de l'installer à la vente de petits et d'articles courants qui ne demandent nulle capacité, nulle connaissance spéciale, qui exigent à peine un peu d'habileté de la part du commis. Le directeur d'un magasin de quincaillerie devrait prendre garde à cette erreur d'organisation. Les plus petits magasins eux-mêmes ont leurs vendeurs spécialistes, entre autres pour les articles de construction, et ceux-ci s'occupent uniquement de discuter, de présenter et de vendre ces articles-là. Pour leur commodité, ils sont placés à proximité de l'étage où se débitent les objets de moindre importance. Dans les grands magasins, ce principe est encore plus développé.

Pour le cas qui nous occupe, prenons par exemple un magasin où il y a 25 à 30 commis; magasin divisé en 8 départements; un vendeur à chacun d'eux, s'occupe spécialement des articles de ces départements distincts. Cet employé fait particulièrement les ventes qui, dans chaque rayon, demandent une connaissance que ne possède pas un commis ordinaire; il est capable de mener à bonne fin une vente qu'un employé moins expérimenté ne saurait faire aboutir. Quant aux autres commis, ses assistants, ils s'occupent des objets courants et petit à petit, acquièrent, eux aussi, de l'expérience à force de pratique.

Dans les très grands départements, ce plan est encore mieux mis en pratique.

Un homme est chargé de faire une étude des menus objets de toutes sortes, à un autre, incombent les articles de vente; une semaine d'apprentissage lui dans l'étude des faucheuses et des articles de saison.

Il est matériellement impossible à un homme de s'occuper de toutes les lignes à la fois, mais, en se restreignant, en se spécialisant, il peut devenir des plus experts dans quelques-unes. Autant que possible, on adresse les clients au commis plus connaisseur de ces lignes particulières.

Les clous, les verrous, les charnières, les clous et quelques autres articles courants forment une section à part, on charge un tout jeune homme de cette vente; un semaine d'apprentissage lui suffira pour servir les clients aussi parfaitement qu'un homme expérimenté. Il tiendra la place d'un homme payé beaucoup plus cher et qu'on pourra, dès lors, destiner à un autre ouvrage où ses connaissances seront de toute utilité.

Le prix de chaque article devra être marqué en chiffres connus. Les objets demandés le plus couramment seront placés de manière à ce qu'on puisse les atteindre facilement et ceux de vente moins courante seront mis dans les compartiments du haut. Quand viendra une saison nouvelle, on disposera à la meilleure place, la plus en vue, les objets qui se vendent à cette époque de l'année et les articles de la saison précédente seront relégués en arrière.

Une époque de petits profits.—En développant cette idée des spécialistes, et en classant les articles suivant cette méthode, on remarquera, que d'une année à l'autre, entre 20 commis employés au département général de quincaillerie, le chiffre d'affaires concernant ces articles aura augmenté de 20 p.c.

Le temps n'est plus où l'on faisait de

grands bénéfices. D'année en année, le taux des bénéfices diminue. Est-ce à dire que toutes dépenses doivent être supprimées et que l'on doive se montrer parcimonieux à leur égard? Le commis préposé à la vente dans un magasin de quincaillerie, reçoit à l'heure actuelle un salaire plus élevé de 50 p.c. que celui qui lui était octroyé il y a quinze ans, et encore, il n'est pas trop payé! Si vous comparez ses gages à ceux d'un vendeur de chaussures ou de meubles, vous verrez, qu'en réalité, si l'expérience exigée pour être bon vendeur entre en ligne de compte, il est moins payé.

Le loyer augmente de jour en jour dans les villes qui s'agrandissent. Le pourcentage des frais nécessités par les affaires est bien plus élevé qu'il y a quinze ans; les bénéfices sont moindres et 2—La Vente en détail de la Quincaillerie dépenses plus considérables! Y a-t-il un remède à cet état de choses? Oui... faire plus d'affaires! Chaque pouce de terrain que vous occupez doit rapporter; chaque vendeur doit donner son maximum de vente. Le stock doit être emmagasiné de telle sorte que les articles soient toujours visibles, faciles à saisir et à montrer, d'un transport aisé au comptoir d'emballage; le système de paiement doit être des plus rapides, de cette façon, pas un seul instant de perdu. Si un homme connaît l'importance de son stock, s'il sait s'y prendre pour le vendre, et s'il le présente d'une façon convenable, il peut, à coup sûr, augmenter ses ventes, à condition qu'il ne manque pas de stock.

Certains articles peuvent être vendus tels quels dans le sous-sol, sans grand effort de travail, leurs prix parlent d'eux-mêmes; il n'en va pas de même pour tous, et la plupart ne sauraient être tenus aussi négligemment. Un vendeur qui reçoit un bon salaire n'est pas une plus lourde charge qu'un petit employé, si les ventes qu'il fait sont en rapport avec le salaire qu'il reçoit.

En résumé, il nous semble que la meilleure solution est la suivante: Avoir des stocks bien fournis, des vendeurs habiles et connaisseurs pour les objets qui l'exigent, d'autres moins bien rémunérés, pour les articles de moindre importance.

Nous avons étudié cette question pendant plusieurs années et les expériences que nous avons faites, ont été concluantes.

D'autres obstacles ne manqueront pas de surgir, nous aurons à résoudre des problèmes nouveaux, mais pour l'instant nous préférons cette façon de faire à l'ancienne: elle est plus avantageuse.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle.

Non encore égalées comme qualité.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

MONTREAL

Table Alphabétique des Annonces.



Allard, Amédée	54	Daoust Realty Co.....	54	Jardine & Co.. A. B.....	55	Ontario Silver Co.....	54
Amatite	42	Dept. de l'Intérieur	14	Jonas & Co., Henri.....	2		
American Can Co.....	17	Deslauriers, J. Max.....	54			Pinchin, Johnson & Co....	46
American Computing.....	17	Dewar's Whisky.....	1	Lacaille, Gendreau & Cie..	18	Prévoyants du Canada.....	56
Assurance Mont-Royal.....	57	Dom. Canners Co., Ltd....	3	Lake of the Woods M Co..	18		
Aylmer Cond. Milk	16	Dom. Cartridge.....	37	Laing Packing & Prov. Co.	13	Quebec Steamship	51
		Dominion Register.....	15	Lamarre & Cie, W.	54		
Baker & Co. (Walter).....	18	Dougall Varnish Co.....	46	La Prévoyance... ..	57	Richelieu & Ontario Nav..	51
Banque de Montréal.....	54			La Sauvegarde.....	56	Rolland & Fils, J. B.....	55
Banque d'Hochelega.....	53	Edwardsburg Starch Co.,		Leslie & Co., A. C.....	36	Rowat & Co.....	11
Banque Nationale.....	53	Ltd.....	58	Lewis Bros.....	7		
Banque Molson	53	Equitable.....	57	Liverpool & London Globe	57	Shurley & Dietrich.....	45
Banque Provinciale.....	53	Esinhart & Evans.....	56	London & Lancashire....	56	Simonds Canada Saw.....	40
Bélanger, L.	54			London, G. & Accident Co.	56	Simple Account Salesbook.	8
Binette, Jos.	54	Federal Life Assurance Co.	57			Smart Co., Ltd.....	42
Boker & Co.....	55	Fels & Co.....	33	Marion & Marion	56	Snap & Co	10
Bourbonnière, F. J.....	54	Findlay & Howard, Ltd....	54	Martin-Senour	34	Sun Life of Canada.....	57
Bowser, S. F. & Co.....	17	Fidelity Phoenix Fire Insu-		Massicotte, O.....	54	Surveyer, L. J. A.....	55
Brodie & Harvie	18	rance Co.....	57	Mathewson's Sons.....	9	St. Charles Cond. Milk Co.	16
Brunet, Jos. A.	54	Forest, J.-A	18	Mathieu (Cie J. L.).....	5	St. Lawrence Flour Mills..	10
Bureau du Shérif.....	14			Maxwell & Sons (David).	45	St. Lawrence Sugar Co. ...	9
		Gagnon, P.-A.....	54	Metropolitan Life Ins. Co..	57		
Canada Life Assurance Co.	57	Garand, Terroux & Cie....	54	Montbriand, L. R.....	54	Théâtre National.....	56
Canada Sugar Refining Co.	9	Genin, Trudeau & Cie....	11	Montreal Canada.....	57	Tippett & Co., A. P.....	15
Canadian Chewing Gum....	6	Gibb, Alex	55	Mooney Biscuit Mfg. Co..	18	Truro Cond. Milk Co.....	17
Canadian Northern Co....	52	Gillett Co., Ltd. (E, W.)..	20	Morrow Screw, Ltd., The			
Canadian Pacific Ry.	51	Gonthier, Geo.....	54	John	54	Uncle Sam Dressing Co....	18
Canadian Postum Cereal..	19	Goodhue Co., Ltd.....	41	Mott, John P. & Co.....	18	Union Life Assurance Co..	56
Canadian Salt Co.....	13	Grand Trunk Railway....	52	Mutuelle du Commerce....	57	Union Mutual Life Ins. Co.	57
Chauvin, Baker & Walker.	54	Gravel & Ouimet.....	54	Munn & Co.....	55	Upton & Co. (The T.)....	18
Christie, Brown	12	Greening Wire.....	43	McArthur & Co., Ltd.....	36		
Church & Dwight.....	15	Grenier, J. A.....	54	McLaren & Co. (D.K.)....	50	Verret, Stewart & Co., Ltd.	12
Cie Can. Prod. Agricoles..	11	Gunn, Langlois & Cie	5			Western Ass. Co.....	57
Cie. des Moulins du Nord	11			National Cash Register.....	4	Wilks & Burnett.....	54
Cie Française des Pâtes		Heinz & Co	9	New Victoria Hotel..	54		
Alimentaires.....	12	Hutton & Co. (James)....	50	Nova Scotia Steel Co.....	50		
Clark, Wm.	14						
Comptoir Mobilier Fr.Can.	33-39	Imperial Tobacco.....	47-48				
Connors, Bros.....	20	Imperial Varnish Co.....	44				
Cottam Bart	14	International Varnish Co..	44				
Couillard Auguste.....	55						
Cowan & Britton.....	42						

Revue des Marchés

FERRONNERIE

Huile de lin, en hausse de 2c par gallon.

Le blanc de plomb, la peinture et les huiles sont en bonne demande. Les prix restent fermes dans toutes les lignes. L'huile de lin est en hausse de 2c par gallon. C'est d'ailleurs le seul changement de prix à signaler, cette semaine. Les paiements sont un peu lents.

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

L'escompte est de 27½ pour cent. Les prix sont de 7c. pour tuyaux en plomb et de 9c. pour tuyaux de plomb composition.

Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

1½	100 pieds	5.50
1½	"	5.50
1½	"	8.50
1½	"	11.50
1	"	16.50
1½	"	22.50
1½	"	27.00
2	"	36.00
Nous cotons net:		
2½	"	16.30
3	"	21.54
3½	"	27.07
4	"	30.80

Tuyaux galvanisés.

Nous cotons, prix de liste:

1½	100 pieds	5.50
1½	"	5.50
1½	"	8.50
1½	"	11.50
1	"	16.50

1½	"	22.50
1½	"	27.50
2	"	36.00

Nous cotons net:

2½	"	22.20
3	"	29.19
3½	"	30.70
4	"	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ½ pouce, 63 p.c.; ¾ pouce, 59 p.c.; 1 pouce, 69 p.c.; 1½ pouce à 2 pouces, 71½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ½ pouce, 48 p.c.; ¾ pouce, 44 p.c.; 1 pouce, 59 p.c.; 1½ à 2 pouces, 61½ p.c.

Tuyaux en acier

2	pouces	100	pieds	8.50
2½	pouces	"	"	10.50
3	pouces	"	"	12.50
3½	pouces	"	"	15.00
4	pouces	"	"	19.25

Fer-blanc

Nous cotons:

Au Charbon — Allaways ou égal

IC, 14 x 20, base. . . . bte 4.40 4.50

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse. 0.75 1.00

suivant qualité.

(Caisse de 112 feuilles 108 lbs. net)

Au Coke—Lydbrook ou égal.

IC, 14 x 20, base. . . . bte 4.10 4.25

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal.

IC, 20 x 28 bte 7.00 7.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

Feuilles Fer-blanc pour Bouilloires

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26.. lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72x30 gauge 23 .. 100 lbs. 7.75 8.00

72x30 gauge 26 .. 100 lbs. 8.25 8.50

72x30 gauge 28 .. 100 lbs. 8.75 9.00

Tôles Canada

Nous cotons: 52 feuilles demi-poli,

\$2.85; 60 feuilles, \$2.80, et 75 feuilles \$2.85.

Tôles Noires

Nous cotons: 20 à 24 gauge, \$2.30; 26 gauge, \$2.35; 28 gauge, \$2.45.

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

	Gorbals	Best Best	Comet	Queens Head	Fleur de Lys
28 G . . .	4.25	3.95	4.25	4.10	4.10
26 G . . .	3.80	3.50	3.80	3.85	3.85
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	3.60	3.60
16-20 . . .	3.50	3.20	3.50	3.35	3.35

Apollo

10½ oz=28 Anglais	4.10
28 G.=Anglais	3.85
26 G.	4.35
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Les petites tôles sont également très fermes.

Petite tôle 18 x 24 .. 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 .. 60 feuilles 4.70

Plaques d'acier

½ pouce 100 livres 2.65

3/16 pouce " 2.55

Zinc en feuilles

Nous cotons: \$8.50 à \$9.00 les 100lbs.

Tuyaux de poêle

Nous cotons par 100 feuilles: 5, 6 et 7

pouces, ordinaires, \$7.50 et polis \$9.

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.

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 23c à 24c; do., commerciale, 21c à 22c; do., à essuyer les tuyaux, 23c à 24c.

VICTOIRES

Remportées par les CARTOUCHES DOMINION - Haute Moyenne au tir pour Professionnels

Concours du Dominion,

Gagné par
SIM GLOVER

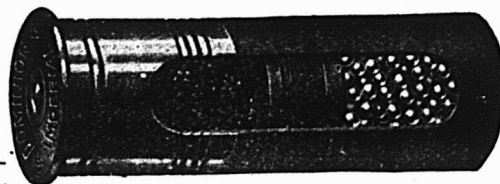
Concours des Sauvages Canadiens

Belleville,

agara-on-the-Lake,

95%

95½%



CHAMPIONNAT DU MANITOBA —

Gagné par F. J. Hazelton.

CHAMPIONNAT DE REGINA.—CHAMPIONNAT ET HAUTE MOYENNE AU TIR POUR PROFESSIONNELS A STRATH-

CONA 95¾%

Par

CHAS. E. MINK

1167 x 1220

CHAMPIONNAT DE CALGARY —
Gagné par E. J. Shingrin, 48 coups sur 50
ont porté, soit 96%.

95¾%

C'est une preuve absolue de la qualité Dominion! Car M. Mink a fait ces hautes moyennes sur divers champs de tir et dans des conditions atmosphériques variées. Tirez les Cartouches DOMINION et améliorez votre tir.

Dominion Cartridge Company, Limited,

MONTREAL,

Canada.

Couplets

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

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Nous cotons:
 Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p. c.
 Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p. c.
 Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, et moindres, 70 p. c.; 7/16 et au-dessus 60 p. c.
 Boulons à machine, pce et au-dessus 60, 10 et 10 p. c.
 Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 60 p. c.
 Boulons à lisse, et plus petits, 60 et 10 p. c.
 Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 55 et 5 p. c.
 Boulons à charrue, 50 et 10 p. c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
 Noix carrées. . . 4¹/₂ la lb. de la liste
 Noix hexagones . . 4¹/₂ la lb. de la liste
 Pour moins d'une boîte de 100 lbs., les prix sont à augmenter de 1/2 par lb.

Broche à clôtures

On cote la broche ondulée No 9, \$2.35.
 La broche barbelée est cotée \$2.35 les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.60
 Fer galvanisé 2.85

Broches pour poulaillers

L'escompte est de 60 et 2 1/2 pour cent sur la liste.
 1/2 x 20 x 24" \$3.40
 1/2 x 20 x 30" 4.10
 1/2 x 30 x 36" 4.75
 1/2 x 22 x 24" 5.00
 1/2 x 22 x 30" 6.30
 1/2 x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:
 Acier fin du No 17 au No 24, 25 pour cent sur la liste.
 Cuivre jaune 37 1/2 p. c.
 Copper (cuivre rouge) 37 1/2 p. c.

Broche galvanisée:
 No 5 les 100 lbs. 3.35
 Nos 6 à 8 les 100 lbs. 2.80
 No 9 les 100 lbs. 2.30
 No 10 les 100 lbs. 2.80
 No 11 les 100 lbs. 2.85
 No 12 les 100 lbs. 2.45
 No 13 les 100 lbs. 2.55
 No 14 les 100 lbs. 3.15
 No 15 les 100 lbs. 4.30
 No 16 les 100 lbs. 4.55

Poli brûlé:

No 0 à 9 les 100 lbs. 2.30
 No 10 les 100 lbs. 2.35
 No 11 les 100 lbs. 2.47
 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

Très forte demande.
 Nous cotons net:
 No 13, \$2.50; No 14, \$2.60, et No 15, \$2.75; Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p. c. sur la liste.

Broche moustiquaire

Nous cotons: broche noire, \$1.60 par

rouleau de 100 pieds; broche verte, \$1.65 par rouleau de 100 pieds.

Broquettes

Pour boîtes à fraises	75 et 12 1/2 p.c.
Pour boîtes à fromage	85 et 10 p.c.
A valises	80 et 12 1/2 p.c.
A tapis, bleues	80 p.c.
A tapis, étamées	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils	40 p.c.
Coupées bleues, en doz	75 et 12 1/2 p.c.
Coupées bleues et 1/2 pesanteur	60 p.c.
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en doz	75 p.c.
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en vrac	80 et 20 p.c.
A chaussures, en doz	50 p.c.
A chaussures, en pqt 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, \$2.40 f.o.b., Montréal.

Clous à cheval

Nous cotons par 100 lbs.: No 7, \$26; No 8, \$23; No 9, \$22; No 10, \$20; avec escompte de 55 p.c. pour la première qualité et de 57 1/2 p.c. pour la 2e qualité. Ajouter 1/2 net extra pour boîtes de 1 livre.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b. à Montréal:

	No 2	No 1
	et plus grand	et plus petit
Fers ordinaires légers et pesants le qrt	3.90	4.15
Neverslip-crampons 7/16, le cent	2.60	
Neverslip crampons, 1/2 le cent	2.90	
Neverslip, crampons, 9/16, le cent	3.20	
Neverslip, crampons, 1, le cent	3.80	
Neverslip, crampons, 5/16, le cent	2.10	
Neverslip, crampons, 1, le cent	2.40	
Fe. à neige le qrt	4.15	4.40
New Light Pattern le qrt	4.35	4.60
Fer "Toe weight" No 1 à 4	6.75	
Featherweight Nos 0 à 4	5.75	
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.		

Chaînes en fer

On cote par 100 lbs:
 3/16 No 6 10.00
 3/16 exact 5 8.50
 3/16 Full 5 7.00
 1/2 exact 3 6.50
 1/2 6.50
 5/16 4.40
 3/4 3.90
 7/16 3.80
 1 3.70
 9/16 3.60
 1 1/4 3.40
 1 1/2 3.30
 1 3/4 3.30
 2 3.30

Vis à bois

Nous cotons les escomptes suivants sur la liste:
 Tête plate, acier 85 10 et 15 p.c.
 Tête ronde, acier 80 10 et 15 p.c.
 Tête plate cuivre 75 10 et 15 p.c.
 Tête ronde, cuivre 70 10 et 15 p.c.
 Tête plate, Bronze 70 10 et 15 p.c.
 Tête ronde, bronze 65 10 et 15 p.c.

Fanaux

Nous cotons:
 Les prix sont très fermes.
 Wright No 3 doz. 8.50
 Ordinaires doz. 4.75
 Dashboard C. B. doz. 9.00
 No 6 doz. 5.75
 Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

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

Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 35 et 5 pour cent.

Plomb de chasse

Nous cotons:
 Ordinaire 100 lbs. 7.50
 Chilled 100 lbs. 7.90
 Buck and Seal 100 lbs. 8.80
 Ball 100 lbs. 8.70
 L'escompte est de 25 pour cent sur la liste.

METAUX Antimoine

Les prix sont sans changement.
 Nous cotons: \$9.00 à \$9.25.

Fontes

Nous cotons:
 Carron Spécial 0.00 20.00
 Carron Soft 0.00 19.75
 Clarence No 3 0.00 18.00
 Cleveland No 1 0.00 18.75
 Middlesboro No 3 0.00 18.25
 Summerlee No 2 0.00 20.00

Fer en barre

Nous cotons:
 Fer marchand base 100 lbs. 1.90
 Fer forgé base 100 lbs. 2.05
 Fer fini base 100 lbs. 2.15
 Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.15
 Feuillard mince 1 1/2 à 2 pcs, base 3.15
 Feuillard épais No 10 base 2.20

Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:
 Acier doux base 100 lbs. 0.00 1.99
 Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.15
 Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 1.90
 Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.00
 Acier à machine base 100 lbs. 0.00 1.95
 Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.40
 Acier à ressorts, base 100 lbs. 2.75 3.00

Cuivre en lingots

Les prix sont sans changement.
 Nous cotons: \$14.00 à \$14.25. Le cuivre en feuilles est coté à 25 cents.

Etain en lingots

Le marché est très ferme.
 Nous cotons 46 1/2 à 47c la livre.

Plomb en lingots

La demande est très forte.
 Nous cotons: \$3.85 à \$3.95.

Zinc en lingots

Le marché est très fort et les prix sont sans changement.
 Nous cotons \$7.50 à \$8.00 les 100 lbs. vres.

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin

Les prix sont augmentés de 2c par gallon.
 Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie, \$1.05 l'huile crue, \$2.01.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:
 Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Les prix sont fermes, mais sans changement.

Nous cotons 75c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

Blanc de plomb

Nous cotons:

Ventes par les Shérifs

Du 11 au 16 septembre 1911
District d'Arthabaska

—Alfred Laforest vs Alfred Raymond, Sainte-Clothide de Horton—Une terre étant la partie longitudinale nord-ouest du lot connu au cadastre officiel du dit canton sous le No 35, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église paroissiale de Sainte-Clothide de Horton, le 13 septembre 1911, à 10 heures a.m.

District de Beauce

—Louis Laflamme contre The Eastern Townships Asbestos Co.

Canton de Broughton—Un immeuble étant partie des lots Nos 12C, 13B et 13C, du cadastre officiel du sixième rang du dit canton, avec droits d'exploitation de mines et droit d'expropriation, et aussi y compris les bâtisses sus-érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse du Sacré-Coeur de Jésus, le 12 septembre 1911, à 11 heures a.m.

District de Bedford

—Albern Ashley Macomber contre George M. Deaette et Dame Minnie Ryan.

Canton de Potton—Un lot de terrain formant partie du lot No 12, dans le troisième rang du dit canton, maintenant connu aux plan et livre de renvoi officiels sous le No 223.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Cajetan de Potton, à Mansonville, le 16 septembre 1911, à 2 heures p.m.

District de Chicoutimi

—Lauréat Picard vs Désiré Bissonnette.

Canton Dufferin, comté du Lac St-Jean—Un lot de terre portant le No 15 dans le septième rang du dit canton, avec bâtisses.

Vente au bureau d'enregistrement de Roberval, le 12 septembre 1911, à 2 heures p.m.

—Louis Hamelin vs Dame Sarah O'Bourke et al.

Village de Roberval—1° Un terrain composé de la partie sud-ouest du lot 179 des plan et livre de renvoi officiels du cadastre du dit village, et les lots connus au même cadastre sous les Nos 180, 181, 182, 183, 184 et 185.

2° Une ferme comprenant les Nos 48, 49 et 50 du cadastre officiel du quatrième rang du canton Taillon, avec bâtisses.

Vente comme suit: le premier immeuble, à la porte de l'église de Roberval, le 12 septembre 1911, à 1 heure p.m., et le deuxième immeuble, au bureau d'enregistrement de Roberval le 12 septembre 1911, à 2 heures p.m.

District de Gaspé

—Deborah Flowers, veuve de Henry Flowers, contre Walters Flowers.

Canton de Cox—L'acte est du lot primitif No 17, maintenant connu comme partie du No du cadastre 1131 du dit canton, à l'ouest de la ligne Paspébiac, dans le premier rang.

Vente à la porte de l'église de Saint-Etienne de New-Carlisle, le 14 septembre 1911, à 11 heures a.m.

District de Joliette

—Onésime Latendresse contre Napoléon Rivest.

Paroisse de Saint-Côme—Une terre étant le No 5, dans le huitième rang du

canton Cathcart, connue sous les Nos 5A et 5B aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre du dit canton, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Côme, le 13 septembre 1911, à 11 heures a.m.

District de Kamouraska

—Jean Sylvain vs Napoléon Lavoie.

Fraserville—Une maison en bois à un étage érigée sur un terrain de 39½ pieds de front sur la rue Laval, ce terrain faisant partie du lot de terre No 209-2 du cadastre pour la dite ville.

Vente au bureau du shérif à Fraserville, le 13 septembre 1911, à 10 heures a.m.

District de Montréal

—S. Labonté contre les héritiers de feu Joseph Marcotte.

Longueuil—Un emplacement désigné sur les plan et livre de renvoi officiels du village de Longueuil sous le No 296.

Vente à la porte de l'église de Longueuil, le 14 septembre 1911, à 11 heures a.m.

District de Trois-Rivières

—François-Xavier Jacob, fils de Jean, contre Jeanne Massicotte et al.

Sainte-Thècle—Une terre faisant partie du lot No 37 du cadastre d'enregistrement du comté de Champlain pour la dite paroisse, avec une maison et autres bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Sainte-Thècle, le 12 septembre 1911, à 10 heures a.m.

Blanc de plomb pur	6.15	6.40
Blanc de plomb No 2	5.60	5.75
Blanc de plomb No 3	0.00	5.65
Blanc de plomb No 4	5.10	5.40

Pitch

Nous cotons:		
Goudron pur .. . 100 lbs.	0.55	0.65
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

Le marché belge est très ferme.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.70; 100 pieds, \$3.20; 26 à 40, 50 pieds, \$1.80; 100 pieds, \$3.40; 41 à 50, 100 pieds, \$3.85; 51 à 60, 100 pieds, \$4.10; 61 à 70, 100 pieds, \$4.35; 71 à 80, 100 pieds, \$4.85.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, \$6.90; 26 à 40, \$7.50; 41 à 50, \$8.75; 51 à 60, \$10.00; 61 à 70, \$11.50; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$14.00; 86 à 90, \$16.50; 91 à 95, \$18.00. Escompte 33 1/3 p. c.

Sur Diamond, escompte 20 p.c.

Vert de Paris pur

Nous cotons:		
Barils à pétrole	0.00	0.16½
Drums de 50 à 100 lbs.	0.00	0.18
Drums de 25 lbs.	0.00	0.18½
Boîtes de papier, 1 lb.	0.00	0.20
Boîtes de fer-blanc, 1 lb.	0.00	0.21
Boîtes papier, ½ lb.	0.00	0.22
Boîtes fer-blanc, ½ lb.	0.00	0.23

Câbles et cordages

Nous cotons:		
Best Manilla .. . base lb.	0.00	0.10½
British Manilla .. . base lb.	0.00	0.08½
Sisal base lb.	0.00	0.08½
Lathyrn simple .. . base lb.	0.00	0.10
Lathyrn double .. . base lb.	0.00	0.10½
Jute base lb.	0.00	0.10½
Coton base lb.	0.00	0.23
Cordes à châssis . . . base lb.	0.00	0.34

Ficelle d'engerbage

Nous ne cotons pas la ficelle d'engerbage dont les prix ont été retirés par les manufacturiers depuis un certain temps.

Manilla, 650 pieds lb.	0.00
Manilla, 600 pieds lb.	0.00
Manilla, 550 pieds lb.	0.00
Sisal, 50 opieds lb.	0.00

Papiers de Construction

Nous cotons:		
Jaune et noir pesant	0.00	1.65
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.28
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.36
Goudronné, les 100 lbs.	0.00	1.65
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.75
Papier à cou., roul., 2 plis.	0.00	0.70
Papier à cou., roul., 3 plis.	0.00	0.95
Papier surprise, roul., 15 lbs	0.00	0.50

FERRAILLES

	La lb.
Cuivre fort et fil de cuivre.	0.00 0.11
Cuivre mince et fonds en cuivre	0.00 0.09
Laiton rouge fort	0.00 0.10
Laiton jaune fort	0.00 0.08
Laiton mince	0.00 0.06
Plomb	0.02½ 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 poêles	0.00 12.50
Fontes et aciers malléables	0.00 0.00
Pièces d'acier	0.00 5.00
	La lb.
Vieilles claques	0.00 0.00

-Le Comptoir Mobilier-

FRANCO-CANADIEN

Société à Charte par Actions au Capital

DE \$300,000

117-119 Rue Craig Ouest, - - Montréal

PHONE MAIN 6892

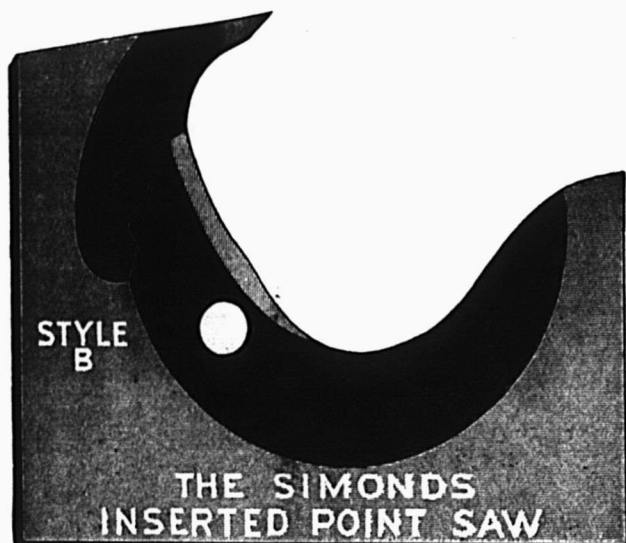
Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

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

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

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

Fait des avances d'argent sur tous objets ou marchandises non périssables, ayant une valeur commerciale et déposés aux bureaux de la Société. La Société se charge de la Vente par Encan de toutes marchandises et possède des Entrepôts et Magasins Généraux pour la Vente à Commission de tous articles et effets mobiliers confiés à la Société pour cette fin.



Pouvez-vous

Vendre une Scie à Dents Insérées ou Changeables?

Il y a beaucoup de scieries, petites ou transportables, dans la province de Québec, et nous sommes sûrs que quelques-unes font des affaires avec vous.

La Scie Simonds à Dents Insérées est supérieure, sous bien des rapports, à toute autre scie offerte à cette clientèle. Une partie de ces ventes pourrait être faite par l'intermédiaire de votre magasin.

"SCIES SIMONDS"

Peu importe la sorte de Scie; tant qu'elle porte la marque de fabrique représentée dans cette page et qu'elle est faite à Montréal, c'est une Scie absolument garantie. Cela signifie: Scies Circulaires, Scies à Dents Insérées, Scies à Ruban, Scies à Bardeaux, etc.

Vous devriez vous procurer la clientèle des scieries de votre voisinage, qui attendent ordinairement la visite d'un voyageur qui leur vendra cette ligne de Scies. Voulez-vous prendre la peine de nous écrire au sujet de toute Scie que vous pouvez vendre? Nous vous ferons nos meilleures conditions, nous vous dirons quelles promptes expéditions nous pouvons faire et combien notre garantie vous protège entièrement, vous et votre client, contre toute possibilité de perte.

Nous désirons que les marchands canadiens connaissent mieux notre ligne et, en conséquence, nous sommes prêts à leur offrir des escomptes et des profits libéraux sur les Scies qu'ils peuvent vendre.

Simonds Canada Saw Co., Limited

Manufacture et Bureau Principal :

Rue Saint-Remi et Avenue Acorn,
MONTREAL, Qué.

Bureaux-Succursales :

ST. JOHN, N. B. . . . VANCOUVER, C. A.



MARQUE DE FABRIQUE

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

La Construction

La Construction à Montréal pendant le mois d'août

Pendant le mois d'août, il a été accordé 295 permis pour constructions diverses ayant une valeur déclarée de \$1,808,715, et 79 permis pour réparations à des constructions, au montant de \$89,042; cela fait en tout 375 permis pour une valeur de \$1,897,757. Pendant le mois d'août 1910, les permis de construction étaient au nombre de 348 avec une valeur de \$1,393,047, et les permis de réparations au nombre de 64 avec une valeur de \$144,719. Au total, 412 permis pour une valeur de \$1,537,766. On voit par ces chiffres que la construction et les réparations ont beaucoup augmenté, comme valeur, le mois dernier par rapport au mois d'août 1910; si la valeur des constructions et réparations est en augmentation, le nombre des permis est en diminution. Il faut donc en conclure que l'on construit moins, mais mieux que par le passé.

SEMAINE TERMINEE LE 2 SEPT.

Cette semaine, il a été donné 79 permis de construction au coût total de \$282,621.00. Les chiffres ci-dessous indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction.

Nombre de permis	Quartier	coût
2	Ahuntsic	\$ 1,650
1	Bordeaux	250
4	De Lorimier	15,700
1	Duvernay	100
3	Emard	3,450
4	Hochelaga	7,900
3	Lafontaine	40,000
14	Laurier	41,230
5	N.-Dame de Grâces ..	11,200
4	Papineau	12,500
2	Rosemont	540
11	St-Denis	93,056
1	St-Gabriel	7,500
1	St-Georges	500
7	St-Henri	12,550
3	St-Laurent	6,850
5	St-Louis	9,090
2	Ste-Anne	450
5	Ste-Marie	18,030
1	St-Paul	75
—		
79		\$282,621

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; orphelinat, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$73,026. Propriétaires, Institut des Frères de St-Gabriel, Sault au Récollet.

Rue Montcalm, quartier La Fontaine; 1 maison, 1 logement, 5 étages, 2e classe; coût prob. \$39,000. Propriétaires, La Commission Scolaire Catholique de Montréal, 85 Ste-Catherine. Architecte:

P.-A. Monette; contracteur: Alf. Mercure.

Rue Highland, quartier Notre-Dame-de-Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$30,000. Propriétaire, L.-T. Girard, 1233 St-Hubert.

Rue Suzanne, quartier St-Louis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Jos. Dagenais, 158 Masson.

Rue Régent, quartier Notre-Dame-de-Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Louis Perras, 249 Côte St-Luc.

Rue Sheppard, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaires, Demers & Picard, 481 Iberville.

Rue Laurier, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire Jarry Maxime, 212 Laurier.

Rue St-Charles, quartier Notre-Dame-de-Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, F.-X. Dagenais, 5e avenue, Bellefield.

Rue Edouard-Charles, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, F. Clavette, 282 avenue Outremont.

ENTREPRENEURS et CONSTRUCTEURS

Pour vos emprunts d'argent et pour vos assurances

Voyez J. A. GRENIER,

90 ST-FRS.-XAVIER. Tel. Main 120
(Soir : 707 St-Hubert. Tel. Est 1352.)

Courroies de Transmission GOODHUE pour toutes les industries.

Voyez nos diverses marques :

"EXTRA", (courroies de la meilleure qualité). Les courroies portant cette marque ne peuvent pas être surpassés.

Toutes largeurs. Une. Deux ou Trois Epaisseurs.

"STANDARD", Article de premier ordre. Largeur de 6 pouces pour Courroie Simple et de 12 pouces pour Courroie Double.

"No. 1", uniquement en largeur de 4 pouces pour Courroie Simple et en largeur de 6 pouces pour Courroie Double.

"AGRICULTURAL", Simple largeur uniquement jusqu'à 4 pouces.

"ACME WATERPROOF", pour Moulin à Pulpe et à Papier et pour tous Endroits Humides. Toutes largeurs en Une ou Double Epaisseur.

CUIR A LACETS, 3 à 12 livres chaque.

Qualité absolument supérieure.

Renseignements fournis avec plaisir sur demande.

J. L. GOODHUE COMPANY, Limited.

DANVILLE, P. Q.



FOURNAISE A BOIS EMPEROR

La fournaise Emperor est la meilleure fournaise à bois qui soit faite dans ce pays.

Construite entièrement en FER FONDU.

Trois grandeurs, avec enveloppes en Fer Galvanisé ou pour Encastrement en Brique. Fournaise Simple, Efficace, d'un Grand Pouvoir Calorique et Durable, à prix modérés.

Ecrivez, pour avoir des circulaires, à

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

QUOI! Ils ont encore besoin de Peinture?
Achetez le Matériel à Toiture

Amatite ROOFING

Il n'a pas besoin de Peinture

AMATITE a une surface minérale réelle; il n'a pas besoin d'être protégé par la peinture. Amatite prend soin de lui-même contre la pluie, le soleil, la neige et la grêle. Il n'a pas besoin d'être soigné; avec lui, pas de coût d'entretien. Vous le posez, et c'est tout.

Sa surface minérale est durable, permanente, absolument à l'épreuve des intempéries, inaltérée par les conditions climatiques, insoluble dans l'eau; la fumée ne l'endommage pas.

Amatite est facile à poser. Pas besoin d'un ouvrier habile. Déroulez-le simplement sur la toiture, et clouez-le avec les clous que nous vous fournissons. Cimentez les recouvrements avec le ciment adhésif que nous fournissons gratuitement, emballé au centre du rouleau.

Amatite ne coûte pas plus que les matériaux à toitures qui demandent constamment à être repeints. Vous obtenez pour votre argent un matériel deux fois plus pesant que celui de toute autre marque.

Echantillon gratuit sur demande. Adressez-vous au Bureau le plus rapproché.

Peinture Elastique "EVERJET".

Faites des économies en employant cette peinture noire, partout où la couleur n'est pas mise en question. Elastique, à l'épreuve de la chaleur, durable. Servez-vous-en pour les toitures et toutes les parties en fer et en bois exposés aux intempéries.

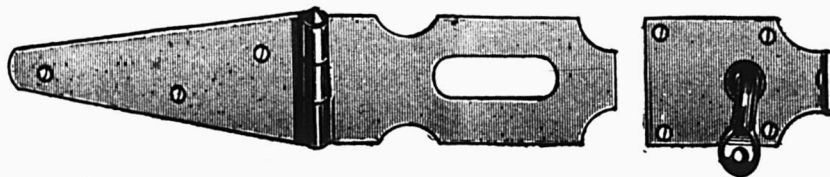
CREONOID contre les poux et pour la protection des vaches contre les mouches.

Répandu sur le bétail, il éloigne les mouches, et les vaches ainsi protégées, produisent plus de lait.

Arrosez régulièrement le poulailler avec le produit Creonoid, pour détruire les germes de maladies, éloigner les insectes, supprimer les odeurs et éviter la propagation de la contagion.

THE PATERSON MANUFACTURING CO., LIMITED.
MONTREAL TORONTO WINNIPEG
VANCOUVER ST. JOHN, N. B. HALIFAX, N. E.

Article de Quincaillerie se Vendant Rapidement.



La CRAMPE HARVIE Pour Fermeture de "Crates" à Bière, à Petits Fruits, Etc.

Demandez-nous les prix de ces marchandises. Puis recherchez la clientèle des acheteurs pour brasseries. Ce commerce sera le vôtre si vous vous en occupez. Nous avons l'article qui donne satisfaction. Nous vous fournirons tout le stock dont vous pourrez avoir besoin, à des prix qui vous procureront un bon profit. Vous pouvez FAIRE de la CRAMPE HARVIE pour Crate, VOTRE MEILLEUR ARTICLE de VENTE.

COWAN & BRITTON

Fabricants de Clous, Pentures et Couplets.

GANANOQUE, ONT.

LA CONSTRUCTION (Suite)

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Aubert Jean, 1883a Labelle.

Chemin Côte St-Paul, quartier St-Henri; 2 maisons, 4 logements, 2 magasins, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, L. Hamelin, 1077 Mont Royal.

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, O. Perrault, 966 Dorion.

Rue Esplanade, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, D. Marcil, 2327a Esplanade.

Rue Rachel, quartier De Lorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, J.-B. Viens, 1172 Rachel.

Rue Labelle quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, A. Pelloquin, 530 Huntley.

Avenue Pelloquin, quartier Ahuntsic; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Mde J.-B. Lefebvre, 2537 St-Urbain.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, G. Di Patria, 3125 St-Hubert.

Rue Marie-Anne, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,800. Propriétaire, S. Joly, 1884 Notre-Dame Ouest.

Rue Clark, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe;

coût prob. \$2,100. Propriétaire, G. Vinicelli, 2820 Boulevard St-Laurent.

Rue Holt, quartier Ste-Marie; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, G. W. Ritchie, 487a-2e avenue, Rosemont.

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent; répar. à 5 logements, bâtisse à 2 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, K. G. Zudic.

Rue Nicolet, quartier Hochelaga; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, N. Guilbault, 362 Amherst.

Rue Dufferin, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Mde J. Beaupré, 1822 Dufferin.

Rue Centre, quartier St-Gabriel; 2 maisons, 4 logements, 2 magasins, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, O. Tremblay, 519 Centre.

Rue Esplanade, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, J. Durette, 572 Cowan.

Rue Cartier quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, F. Paré, 995 Cartier.

Chemin Ste-Catherine, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, N. Pigeon, 2010 Hutchison.

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, J.-H. Larocque, 1004 La Fontaine.

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Mde A. Perrault, 497 Cartier.

Avenue Rosemont, quartier Ste-Marie; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, J.-A. Brosseau, 53 Boyer.

Rue Messier, quartier De Lorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, P. Poulin, 290c Lasalle.

Rue Agnès, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Léon Laframboise, Dorval.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 2 maisons, 6 logements, 3e étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Mde A. Lacasse, 2027 St-Jacques.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 3 maisons, 7 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, W. Durivage, 2211 St-Hubert.

Ruelle Hyppolite quartier St-Louis; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, G. Gudick, 1047 Dufresne.

Rue Huntly, quartier St-Denis; répar. à 2 logements, bâtisse à 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,100. Propriétaire, Alex Villeneuve, 1186 Huntley.

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent; 1 mur, 1ère classe; coût prob. \$1,500. Propriétaires, Commission des Ecoles Catholiques, Ecole Plateau.

Rue De Lorimier, quartier De Lorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Joel Martel, 1306a Bordeaux.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaires, Lambert & Frères, 324 Préfontaine.

Rue Clark, quartier Laurier; 2 mai-

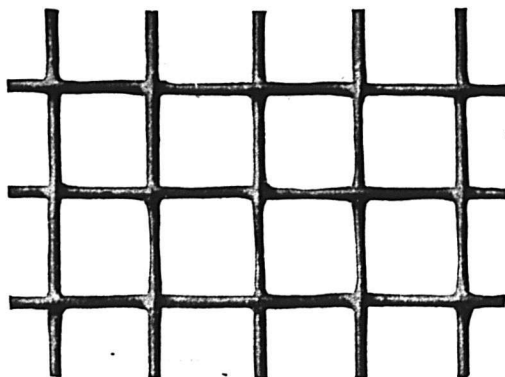
Toile Métallique Regalvanisée

NE ROUILLANT PAS

Pour le Séchage des Fruits

La Regalvanisation donne plus de force.

Tout d'abord, la Toile Métallique pour le Séchage des Fruits est tissée avec de la broche galvanisée. Elle est ensuite regalvanisée, opération qui en fait pratiquement un morceau de métal massif, et lui donne une force qui ne peut pas être obtenue autrement; elle l'assure aussi contre la rouille.



Cette gravure représente la maille 2x2

DEMANDEZ LE CATALOGUE.

Toutes les grandeurs de mailles demandés.

Cette toile est produite avec mailles de toutes les grandeurs à partir de 2 x 2 jusqu'à 8 x 8. Pour le séchage des pommes, la maille régulière est de 3 x 3, et cette toile métallique est mise en stock, en largeurs de 24, 30 et 36 pouces. Vos clients trouveront que la Toile Métallique de Greenlug convient parfaitement à toutes leurs exigences, comme qualité et grandeur de mailles.

The B. Greening Wire Company

LIMITED

HAMILTON et MONTRÉAL

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX (Suite)

Incendies

Hull—H. Walters & Sons, Ltd., ass.
 Québec—Quebec Scrap Metal Co., ass.
 Trois-Rivières—Lajoie Frère & Cie.,
 mdses sèches, ass.

Liquidateurs

Montréal—J. McD. Hains à Hair Goods,
 Limited.
 Howard Murray à St-Maurice Construction Co., Ltd.

Nouveaux établissements

Frelighsburg—Wales & Page, constructeurs.
 Montréal—Alva Rubber Co., mdses en caoutchouc, etc.
 American Uniform Cap Co., manuf.
 Barber Bros & Co., agents d'assurance et courtiers en immeubles.
 Alcide Bourassa, épicier.
 Bastien & Théoret, vues animées.
 Boyd Syllabic Shorthand and Business College, Ltd.
 Canada Toilet Co.
 Canadian Nursery Co., Ltd.
 Coronation Laundry.
 Darwish & Marcotte, mdses sèches et de fantaisie.
 Dubé & Ouellette, épiciers.
 Eastern Construction Co.
 Alfred Green, marchand de fruits.
 Guibord & Sénécal, restaurateurs et confiseurs.
 C. & E. Hawkins, Ltd.
 La Compagnie Toison d'Or, médecines patentées.
 Leclair & Talbot, contracteurs.

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien.
 Maranda Wine, marchand de vins.
 Martin & Rabeau, épiciers.
 Michaud & Desrosiers, comptables.
 Mica Co. of Canada, Limited.
 Montreal Fire Brick Works Co., Ltd.
 Montreal South Land & Improvement Co.
 G.-A. Deguire, électricien.
 W.-B. Doran, transport et livraison.
 Eaton Bros., imprimeurs.
 Eaton Lithographers.
 Eaton Printers.
 Eaton Printing Co.
 Normandin & Frères, bouchers.
 Parisiana, vues animées.
 J.-B. Picard & Fils, agents d'immeubles.
 Provincial Land Corporation, Ltd.
 Albert Baril, réparateur de vêtements.
 Duverger, Gagnier & Cie, importateurs.
 H. Fautoux, (enregistrée), manufacturier de portes et chassis.
 Fox Bros. Fur Co.
 Modern Realty & Investments.
 Mount City Ice Cream Parlor.
 M. Povering & Co., tailleurs.
 R. Roger, épicier.
 Segal & De La Penha, opticiens et marchands de diamants.
 St-Onge Preserving Co., manufacturiers.
 W.-A. Vézeau, (enreg.), boulanger.
 Albert Wexler & Co., importateurs d'articles de modes et manufacturiers de lingerie.
 St. Lawrence Boulevard Land Co.
 Yick Lung & Co., marchands.

Montreal & Chambly Basin—Emery Lapalme, (enreg.) tailleur.
 Québec—Aurora Chemical Co.
 Adolphe Dombrowski, boucher en gros.
 Grogan & Turcotte, expéditeurs.
 Le Magasin de l'Ouvrier, mdses sèches.
 Syndicat de St-Roch, mdses sèches.
 Ste-Geneviève de Batiscan—Donat Veillet, mfr d'Eau Minérale.
 St-Lambert—South Shore Press, imprimeurs.
 Victoriaville—J.-O. Bourbeau & Cie., mag. gén.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — 201^e livraison (26 août 1911). — Loin des yeux, près du coeur, par Pierre Maël. — Comment on photographie sous l'eau, par André Savignon. — La Maison Blanche, par M. Beudant. — La manie des grands hommes. — La Tour et ses 3 formes, par Anthyme Saint-Paul.

Abonnements—France: Un an, 20 fr; Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr; Six mois, 11 fr.

Le numéro: 40 centimes

Hachette et Cie. boulevard St-Germain, 79, Paris.

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



Sens Commun en Affaires

M. le Marchand, — Le simple sens des affaires demande que vous teniez la marque qui vous rapporte le plus de profit et établit le mieux votre réputation.

La réputation augmente les affaires. C'est là une forte raison pour que vous teniez les Produits "MINERVA."

Les Peintures et Vernis "Minerva"

sont faits des matériaux les plus purs et les meilleurs que l'on puisse obtenir et sont soutenus par une expérience de 76 ans dans la peinture.

Les plus grandes compagnies de chemin de fer et de navigation et les peintres décorateurs les plus importants emploient constamment les produits "MINERVA."

Faites des Peintures "Minerva" votre article leader—chaque vente donne satisfaction au client.

La proposition "MINERVA" est attrayante.

Ecrivez aujourd'hui pour obtenir des renseignements et la liste des prix faits aux marchands.

PINCHIN, JOHNSON & CO., (CANADA) LIMITED

377-387, Avenue Carlaw, TORONTO, Ont

Maison fondée en Angleterre en 1834.

Les Vernis DOUGALL sont ceux qui coûtent le moins,

quand on compare le prix de leur application à celui de tout autre vernis. Vous constaterez qu'un gallon de Vernis Dougall couvre une plus grande surface qu'un gallon de tout autre vernis, à cause de sa coulée parfaitement uniforme et parce que chaque goutte de vernis est bonne. Vous constaterez qu'on épargne beaucoup de temps dans le vernissage, parce que les Vernis Dougall durent. La surface que vous aurez vernie aura un fini net, uniforme, qui durera autant que peut durer le vernis.

Si vous désirez un vernis d'appoint, procurez-vous l'article à "prix réduit"—modique comme prix, fabrication, nature et valeur—vernissages qui se fendilleront, se creveront et n'auront jamais une bonne apparence. Ces vernis sont une abomination absolue.

Permettez-nous de vous envoyer une brochure de 60 pages concernant les Vernis — Une carte postale suffira.

THE DOUGALL VARNISH CO., Limited.,

J. S. N. Dougall, Président.

MONTREAL,

CANADA.

Associée avec Murphy Varnish Co., des Etats-Unis.

"LES VERNIS QUI DURENT LE PLUS LONGTEMPS."

Epiceries, Provisions, Vins et Liqueurs.

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, ceruches paillées, 4 gal. imp., cruche	0.00	1.40
72 grains le gall.	0.00	0.12
88 grains le gall.	0.00	0.15
177 grains (proof). le gall.	0.00	0.18

THES

Très bonne demande. Mais les stocks sont épuisés.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Très bonne demande.

Nous cotons:

Allspice, moulu lb.	0.15	0.18
Anis "	0.10	0.12
Canary Seed "	0.04	0.05
Cannelle, moulue "	0.20	0.24
Cannelle en mattes "	0.18	0.22
Clous de girofle moulus "	0.00	0.21
Clous de girofle entiers. "	0.21	0.25
Crème de tartre "	0.00	0.23
Gingembre moulu "	0.20	0.30
Gingembre en racine "	0.17	0.20
Graine de lin non moul. "	0.00	0.07
Graine de lin moulue "	0.07	0.08
Graine de chanvre "	0.04½	0.05½
Macis moulu "	0.75	1.00
Mixed spices moulues. "	0.18	0.22
Muscade "	0.35	0.50
Muscade moulue "	0.00	0.50
Piments (clous ronds) "	0.10	0.15
Pimento (pvre Jamaïque) "	0.10	0.15
Poivre blanc rond "	0.21	0.24
Poivre blanc moulu. "	0.23	0.27

Poivre noir rond "	0.15	0.17
Poivre noir moulu "	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur. "	0.21	0.25
Whole pickle spice "	0.16	0.20
Sel fin, quart, 3 lbs. "	2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs. "	0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs. "	2.80	2.85
Sel fin quart, 10 lbs. "	0.00	2.75
Sel fin, quart, 20 lbs. "	0.00	2.75
Sel fin, ¼ sac, 56 lbs. "	0.00	0.40
Sel fin, sac, 2 cwts. "	0'00	1.50
Sel fin, en quart de 280 lbs.		
Ordinary fine "	0.00	1.80
Fine "	0.00	2.05
Dairy "	0.00	2.15
Cheese "	0.00	2.45
Gros sel, sac "	0.60	0.65

ORGE

Nous cotons:

Orge mondé (pot) sac	0.00	2.75
Orge mondé (pot) baril	0.00	5.75
Orge mondé (pot) lb.	0.00	0.03
Orge perlé (pearl) sac	0.00	3.90
Orge perlé (pearl) lb.	0.00	0.04½

LEGUMES SECS

Très bonne demande.

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal. lb	0.08	0.09
Fèves blanches, Can. minot	2.10	2.40
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Flageolets (haricots), sac de 220 lbs. lb.	0.00	0.10
Lentilles, par sac lb.	0.00	0.06
Pois verts No 1 la lb.	0.04	0.05
Pois à soupe No 1, jaunes, le minot	1.25	1.50

Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.60
Pois fendus, le sac	0.00	2.85

RIZ

La demande pour les riz est bonne. Les riz B, CC, India Bright et Lustre sont à prix plus élevés de 10c. Nous modifions nos prix en conséquence.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité lb.	0.04½	0.05
Riz Carolina "	0.08½	0.10
Riz moulu "	0.04	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00	3.60

Riz décortiqués au Canada:

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

Qualité B, sac de 100 lbs.	0.00	3.15
Qualité CC, sac de 100 lbs.	0.00	3.05
Sparkle "	0.00	4.30
India Bright (sac 100 lbs.)	0.00	3.25
Lustre "	0.00	3.35
Polished Patna "	0.00	3.45
Pearl Patna "	0.00	3.70
Mandarin Patna "	0.00	3.95
Imperial Glacé Patna "	0.00	4.20
Crystal Japan "	0.00	4.65
Snow Japan "	0.00	4.75
Ice Drips Japan "	0.00	4.90
Korean White Crest "	0.00	3.95
Korean Glacé "	0.00	4.15

FRUITS SECS

La demande est très bonne; malheureusement les stocks manquent.

SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

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

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

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

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

LE PRIX COURANT, 80, RUE ST-DENIS
MONTREAL

LE PRIX COURANT
80, RUE ST-DENIS
MONTREAL

Service des Abonnés

DATE _____ 1911

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

NOM _____ ADRESSE _____

Dattes et Figues:		Amandes Valence écalées.		Nous cotons:	
Dattes en vrac .. . 1 lb.	0.00 0.04½	Avelines	0.12 0.14	Par doz.	
Dattes en pqts. de 1 lb.	0.06½ 0.07½	Noix Grenoble Mayette ..	0.17½ 0.19	Groupe Groupe	
Figues sèches en sac . lb.	(manquent)	Noix Marbot	0.14 0.15	No 2 No 1	
2½ pouces lb.	0.08 0.09	Noix de Bordeaux écalées	0.35 0.37	Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.95 3.00
2½ pouces lb.	0.09 0.10	Noix du Brésil..	0.15½ 0.16½	Asperges entières can., 2 lbs.	0.00 2.50
2½ pouces lb.	0.10 0.11	Noix de coco râpées en		Asperges Californie, 2 lbs.	0.00 3.65
3 pouces lb.	0.12 0.13	seaux, par 15 ou 20 lbs.	0.19½ 0.20	Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00 1.30
Raisins de Corinthe	lb. lb.	Noix de coco râpées en		Blé d'Inde 2 lbs.	0.97½ 1.00
Corinthe Amalias	0.06 0.06½	boites de 5 lbs.	0.00 0.21	Blé d'Inde en éps .. 3 lbs.	0.00 1.75
Corinthe Filiatras	0.06½ 0.06½	Noix de coco râpées, à la lb.	0.00 0.25	Catsup, bte 2 lbs. . . doz.	0.00 0.85
Corinthe Vistizzas.. . . .	0.07½ 0.08½	Noix Pécan polies, moyen-		Catsup, au gal. . . . doz.	0.00 5.00
Corinthe nettoyés, 50 qpts		nes	0.17 0.18	Champignons hôtel, boîte	0.13 0.14
de 1 lb., à la boîte	0.08½ 0.09	Noix Pécan polies Jumbo.	0.18 0.19	Champignons ter choix ..	0.19 0.20
Corinthe nettoyés aux E-		Noix Pécan cassées	0.00 0.00	Champignons choix, boites	0.17 0.18
U., paquet de 1 lb.	0.06½ 0.07	Noix Tarragone	0.15 0.16	Choux de Bruxelles imp. .	0.16 0.17
Corinthe épépinés	0.00 0.08	Peanuts non rôties, Sun ..	0.00 0.10	Choux-fleurs 2 lbs.	0.00 1.62½
Raisins de Malaga	lb. lb.	Peanuts non rôties, Bon		Citrouilles 3 lbs.	0.00 0.95
Rideau	0.00 2.40	Ton	0.00 0.11	Citrouilles gal.	2.75 3.00
Balmoral	0.00 3.00	Peanuts non rôties, Coon.	0.00 0.07½	Epinards 2 lbs.	0.00 1.40
Orléans	0.00 4.00	Peanuts rôties, Coon	0.09 0.09½	Epinards gal.	0.00 5.50
Royal Excelsior	0.00 4.50	Peanuts rôties, G.	0.10 0.10½	Epinards imp. bte	0.11 0.12
Raisins Sultana	lb. lb.	Peanuts non rôties, G. . . .	0.00 0.08½	Fèves Golden Wax . 2 lbs.	0.97½ 1.00
Extra Impérial	0.00 5.50	Peanuts rôties, Sun	0.11½ 0.12½	Fèves Vertes 2 lbs.	0.00 1.00
Sultanas, 3 cour.	0.06½ 0.07	Peanuts rôties, Bon Ton ..	0.12½ 0.14	Fèves le Lima 2 lbs.	0.00 1.35
Sultanas, 4 cour.	0.07½ 0.08	Fruits évaporés	lb. lb.	Flageolets importés .. bte	0.13½ 0.15
Sultanas, fancy nettoyés, 3		Abricots, boîte 25 lbs. . . .	0.00 0.15	Haricots verts imp. . . bte	0.13 0.17
cour.	0.00 0.11	Nectarines	0.09½ 0.11	Macédoine de légumes, bte	0.10 0.16
Sul. nettoyés, pqt. de 1 lb.	0.00 0.12	Pêches, boites 25 lbs. . . .	0.00 0.12½	Marinades en seau .. gal.	0.00 0.70
Raisins de Valence	lb. lb.	Poires, boites 25 lbs. . . .	0.00 0.14	Petits pois imp. moyens bte	0.10 0.11
Valence fine off Stalk btes		Pommes tranchées évapo-		Petits pois imp., mi-fins, bte	0.11 0.12
de 28 lbs.	(manquent)	rées btes de 50 lbs.	0.00 0.12	Petits pois imp., fins, bte	0.13 0.14
Valence Selected, btes de		Pelures de fruits	lb. lb.	Petits pois imp., ext.fins,bte	0.16 0.17
28 lbs.	(manquent)	Citron	0.10 0.11	Petits pois imp., surfins,bte	0.18 0.19
Valence Layers, 4 cour.,		Orange	0.11 0.12	Pois Can. English Garden	0.00 1.35
btes de 28 lbs.	(manquent)	Citronnelle	0.14 0.15	Pois Can. Early June. . .	0.00 1.50
Raisins de Californie	lb. lb.	CONSERVES ALIMENTAIRES			
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	(manquent)	Conserves de Légumes			
Epépinés, qpt. 1 lb., choix.	0.10½ 0.11	Pois nouveaux			
Noix et Amandes	lb. lb.	Très bonne demande. Le prix des to-			
Amandes Tarragone	0.13 0.14	mates, boites de 3 lbs. est baissé de 10c.			

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

Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,
Limited

351, rue St-Jacques,
MONTREAL.

Tél Main 4904-4905-7248

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUTELLERIE,

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

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS DE

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

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

boite plate, 1 lb. . . doz.	2.47½	3.00
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. . . doz.	0.00	1.90
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.90	1.00
Truite de mer. . . 100 lbs.	0.00	6.75
Truite de mer. ¼ qrt. . . .	0.00	6.50

FROMAGES IMPORTES

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 27 lbs. ou de 80 lbs., 27c à 28c la livre.

En quantité moindre, 30c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 35c la livre et le limbourg de 21c à 22c la livre.

On cote encore:

Gorgonzola lb.	0.40
Edam lb.	0.35

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs. . . . lb.	0.01½
Alun, barils de 112 lbs. . . . lb.	0.02
Arcanson, lb.	0.03½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs. 100 lbs.	0.60
Bois de campêche lb.	0.02½
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05
Borax en poudre, brls 112 lbs.	0.05
Boules à mites lb.	0.00
Camomille lb.	0.00
Campêche (Extrait de): Boites de 12 lbs. . . . lb.	0.00

" 24 lbs., pqt. de 1 lb. "	0.00	0.08½
Camphre, la livre	0.00	0.80
Carbonate d'ammoniaque, bls. 112 lbs.	4 lbs.	0.10
Cire blanche pure lb.	0.40	0.45
Couperose, bls. 370 lbs . . . lb.	0.01½	
Crème de tartre lb.	0.24	
Gélatine rouge en feuilles . lb.	0.60	
Gélatine blanche en feuilles, lb.	0.35	
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Gomme arabique lb.	0.15	0.16
Houblon pressé lb.	(manque)	
Lessive commune doz.	0.35	
Lessive commune grosse	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70	
Poudre insecticide lb.	0.00	0.50
Résine blanche lb.	0.03½	0.05
Résine G, suivant quantité, lb.	0.03½	0.04½
Salpêtre en cristaux, bls 112 lbs.	0.05	
Sel d'Epsom, sacs 224 lbs. . lb.	0.01½	
Soda à pâte, 112 lbs. . . .	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs. . . .	0.75	0.80
Soude caustique en morceaux, kegs 50 lbs.	1.50	1.60
Soufre en bâtons, bls 336 lbs., lb.	0.01½	
Soufre moulu sacs 112 lbs.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.95	2.05
Vitriol, brls	0.05½	0.06

BOUGIES ET CIERGES

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac boîte de 40 lbs.: 6 à la lb.	0.00	0.08
12 à la lb.	0.00	0.08½
B Paraffine, 6 à la lb. . . .	0.08½	0.09
B Paraffine, 12 à la lb. . . .	0.09	0.09½
B Stéarine, 14 oz. 6 et 12 . .	0.00	0.12
B Stéarine, 16 oz, 6 et 8 . . .	0.13	0.14½
Cierges approuvés lb.	0.00	0.37½
Cierges non approuvés lb.	0.00	0.15

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

Ovales de ½ lb., crate	0.00	0.25
Ovales de 1 lb., crate	0.00	0.25
Ovales de 2 lbs., crate	0.00	0.37½
Ovales de 3 lbs., crate. . . .	0.00	0.37½
Ovales de 5 lbs., crate. . . .	0.00	0.40
Carrés de ½ lb., crate. . . .	0.00	0.27½
Carrés de 1 lb., crate. . . .	0.00	0.27½
Carrés de 2 lbs., crate. . . .	0.00	0.35
Carrés de 3 lbs., crate. . . .	0.00	0.45
Carrés de 5 lbs., crate. . . .	0.00	0.50

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

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

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

Boîtes de 5 grosses . . . la bte	0.60
Epingles à ressort:	
Boîtes de 2 grosses . . . la bte	0.90

BALAIS

Nous cotons:

Avec manches ordinaires.	La doz.
5 cordes	0.00 3.50
4 cordes	0.00 3.00
3 cordes	0.00 2.50
2 cordes	0.00 2.25
Mêlés de jonc, 4 cordes..	0.00 3.10
A long manches	0.00 2.75
Avec manches bambou:	
4 cordes	4.25 5.50
A long manche	3.00 3.50
D'enfants, 3 cordes	0.00 2.00
D'enfants, 2 cordes	0.00 1.25
D'enfants, 1 corde	0.00 0.85
Manches de faubert (mop), doz.	1.20

ALLUMETTES

Nous cotons:

Telegraph, bte de 10 gl.	4.80
----------------------------------	------

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

SEULE DOUBLE VOIE FERREE

Entre MONTREAL, TORONTO, HAMILTON, NIAGARA FALLS, DETROIT et CHICAGO.

7½ HEURES A TORONTO

"INTERNATIONAL LIMITED"

LE TRAIN LE PLUS RAPIDE DU CANADA.

Part de Montréal à 9 a. m., pour Toronto et l'Ouest.

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

Entre MONTREAL et TORONTO

9.00 a.m. — 9.45 a.m. — 7.30 p.m. — 10.30 p.m.

Service d'élegants wagons-buffets, salon et bibliothèque sur les trains du jour. Les nouveaux wagons-lits Pullman attachés aux trains de nuit sont éclairés à l'électricité, avec lampes pour lire dans les lits, et ventilateurs électriques.

EXPOSITION DE SHERBROOKE

ALLER ET RETOUR DE MONTREAL
9 septembre \$3.20. 6, 7 8 septembre \$2.40.

Limite de retour, 11 septembre 1911,

EXPOSITION DE OTTAWA

ALLER ET RETOUR DE MONTREAL
8, 9, 10, 12, 14, 16 septembre, \$3.35—11, 13 et 15 septembre \$2.50
Limite de retour, 18 septembre 1911

VOYAGES D'ETE A LA COTE DU PACIFIQUE.

En vigueur ju-qu'au 30 e Septembre

Voyage aller et retour de MONTREAL via CHICAGO, à

Vancouver, Victoria, Seattle, Portland, etc. - \$100.50

San Francisco, Los Angeles, San Diego, etc.

via ligne directe dans les deux directions. - 105.45

San Francisco, via Portland, Ore., dans

une seule direction. - 115.50

EXCURSIONS POUR L'OUEST.

DETROIT, Mich	\$1.00	mind fer.	4.00
PORT HURON, Mich	14.85	ST. PAUL, ou MINNE-	
BAY CITY, Mich	17.75	APOLIS, Minn. via Lac	38.00
SAGINAW, Mich	17.15	CLEVELAND, Ohio,	
GRAND RAPID, Mich	18.95	via Buffalo, en bateau	14.15
CHICAGO, Ill	18.00	CLEVELAND Ohio Via	
ST PAUL ou MINNE-		DETROIT, en bateau	18.00
POLIS, Mich par che-			

Départ : 14, 15 et 16 Septembre. Limite de retour, 2 Octobre.

Bureaux des billets en ville : — 130 Rue St-Jacques, Tél. Main 6905, ou Gare Bonaventure.



La Ligne Royale

Les plus beaux et les plus rapides paquebots de la route canadienne.

"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"

Détenant tous les records.

MONTREAL—QUEBEC—BRISTOL

Tous les quinze jours—LE MERCREDI. Serviteurs parlant le Français. Excellente cuisine. Confort insurpassable.

Autels avec accessoires sur tous nos bateaux pour la célébration de la Sainte Messe.

S'adresser pour détails à

HONE & RIVET, 9 Boulevard St-Laurent.
THOMAS COOK & SON, 530 rue St-Catherine Ouest.
ou à la

COMPAGNIE DE NAVIGATION DU CANADIEN NORD, Limitée.

Edifice du Canadien Nord.

226-230 rue St-Jacques, MONTREAL.

Telephone, bte de 10 gr.	4.70
Tiger, bte de 10 gr.	4.30 à 4.45
Headlight, bte de 1 gr.	4.65
King Edward, bte de 1/2 gr.	3.70
Eagle, bte de 1 gr.	2.15
Silent, bte de 1 gr.	2.50
Silent, bte de 500	5.35
Rising Star, bte de 1 gr.	6.15

Pour quantité de 5 caisses assorties ou non, fret payé pour tous les points de la province de Québec.

Le prix de \$4.30 pour les allumettes "Tiger" ne s'applique qu'à la province de Québec seulement.

FICELLE ET CABLE DE COTON ETC.

Nous cotons:

Ficelle 4 brins lb.	0.27 1/2	0.28 1/2
Ficelle 3 brins lb.	0.23 1/2	0.24 1/2
Corde à linge en roul. lb.	0.00	0.22
Corde à linge, 30 pds . doz.	0.00	0.90
Corde à linge, 40 pds . doz.	0.00	1.10
Corde à linge 50 pds . doz.	0.00	1.40
Corde à linge, 60 pds . doz.	0.00	1.65
Coton à chandelle lb.	0.00	0.30
Câble Sisal, 7/16 et plus..	0.00	0.09 1/2
Câble Sisal, 3/8	0.00	0.10
Câble Sisal, 5/16	0.00	0.10 1/2
Câble Sisal, 3/16	0.00	0.11
Ligneul No 8	0.00	0.58
Ligneul No 10	0.00	0.65
Ligneul No 12	0.00	0.68
Ligneul No 15	0.00	0.75

PAPIER D'EMBALLAGE

Le papier manille, 13 x 17, se vend 20c la rame.

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2 lb.	0.20
Mèches No 1 lb.	0.15
Mèches No 0 lb.	0.12
Brûleurs No 2 doz.	0.85
Brûleurs No 1 doz.	0.65

Brûleurs No 0 doz.	0.65
Brûleurs, dessus verre (A), doz.	1.65
Brûleurs, dessus verre (B), doz.	1.00
Cheminées (first), No 2 . . doz.	0.60
Cheminées (first), No 1 . . doz.	0.44
Cheminées (first), No 0 . . doz.	0.41
Cheminées (climax), No 2 . doz.	0.62
Cheminées (climax), No 1 . doz.	0.46
Cheminées (climax), No 0 . doz.	0.43

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de grosse. doz.	0.52 1/2
Caisse de 4 doz. doz.	0.55
Graisse au mica.	
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.), doz	0.90 0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz), doz.	2.50

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:	
Pintes	0.00 3.00
Chopines	0.00 1.30
1/2 chopines	0.00 0.65
Les huiles d'olive surfines sont cotées:	
Estagnon 1/2 gal.	1.25 1.30
Estagnon 1 gal.	2.40 2.50
Estagnon 5 gal, impérial .	0.00 9.50
Bouteilles 4 oz. doz.	2.25 2.35
Bouteilles 8 oz. doz.	3.50 3.60
Bouteilles 16 oz. doz.	6.00 6.25
Litres	8.75 9.00
1/2 litres	6.00 6.25
1/4 litres	3.50 3.60
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:	
Qrts	7.75 8.00
Pts	4.37 1/2 4.50
1/2 pts	2.45 2.50

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

Grosse.		Doz.	
Bouteilles de 1 oz.	\$ 3.60	\$0.35	
Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45	
Bouteilles de 3 oz.	6.00	0.55	
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65	
Bouteilles de 1/2 chopine . .	11.50	1.10	
Bouteilles de 1 chopine . .	17.50	1.60	
Bouteilles de 1 pinte	28.00	2.50	
Estagnon de 40 lbs.	0.00	0.11	
Quart, lb.	0.00	0.10 1/2	
Moins d'un quart, gal. . . .	0.00	1.14	

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; 1/2 chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:

Au baril	0.97	1.10
Moins d'un baril	0.00	1.40

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"	
Blanche No 1 grosse	10.00
Blanche No 2	19.20
Jaune No 1	6.72
Jaune No 2	14.40
2e qualité No 1	4.68
2e qualité No 2	7.50
Jaune No 1 doz.	0.60
Jaune No 2 doz.	1.25

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

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil le gal.	0.19 1/2
Standard Acme le gal.	0.16
Pétrole canadien le gal.	0.14 1/2

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1911

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$2,500,000
 Réserve 2,500,000 Total de l'actif au-delà de \$23,000,000.00

DIRECTEURS : Hon. J. D. Rolland, Président; J. A. Vaillancourt, Ecr., A. Turcotte, Ecr., E. H. Lemay, Ecr., J. M. Wilson, Ecr., Hon. F. L. Belque, Col. C. A. Smart, J. A. Prendergast, Gérant-Général; F. G. Leduc, Gérant.

Bureau Principal—Montréal
BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Hochelaga	Ville St-Louis
Rue Ste-Catherine, Est	Maisonneuve	Verdun (près Montréal)
Rue S-Catherine, centre	Pointe St-Charles	Viauville (près Montréal)
Rue Notre-Dame, Ouest	St-Edouard	DeLormier
	St-Henri	Emard

SUCCESSALES

Berthierville, P. Q.	Louiseville, P. Q.	St-Jérôme, P. Q.
Edmonton, Alta	Québec, P. Q.	St-Pierre Man.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	Trois-Rivières, P. Q.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Laprairie, P. Q.	St-Boniface, Man.	Vankleek Hill, Ont.
L'Assomption, P. Q.	St-Hyacinthe, P. Q.	Winnipeg, Man.
	St-Jacques/Achigan P. Q.	Higgins Ave.

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

LA BANQUE NATIONALE
 FONDÉE EN 1860.

Capital \$2,000,000
 Réserve 1,300,000

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

Notre bureau de Paris,
RUB BOUDREAU,
7, SQUARE DE L'OPERA,
 est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

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

La Banque Molson
124ème Dividende

Les Actionnaires de la Banque Molson sont informés par la présente qu'un Dividende de Deux et Trois Quarts Pour Cent (soit au taux de onze pour cent par an) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant et que ce dividende sera payable au bureau de la Banque, à Montréal et dans ses Succursales, le et après le

SECOND JOUR D'OCTOBRE PROCHA N,
 aux Actionnaires inscrits le 15 septembre 1911.

L'Assemblée Générale Annuelle
 des Actionnaires de la Banque aura lieu à sa maison de banque, en cette ville, le **LUNDI, 16 OCTOBRE PROCHAIN,** à trois heures de l'après-midi.

Par ordre de la Direction,
JAMES ELLIOT,
 Gérant-Général.

Montréal,
 les 2 août - 911.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA
 Siège Central : 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.

Capital autorisé \$2,000,000.00 Capital versé 1,000,000.00
 Réserve et surplus 438,674.40 au 31 Décembre 1910

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

Censeurs : Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Sir LOMER GOVIN, Premier-Ministre Provincial de la Province de Québec; Docteur E. PERSILLIER LACHAPRIÈRE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

44 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.

W. LAMARRE & CIE

MARCHANDS DE

BOIS ET CHARBON

Foin, Paille, Avoine, Etc.

630 Avenue Atwater

Près St-Jacques, St-Henri.

Correspondance sollicitée.

TELEPHONE BELL : WESMOUNT 609.

MARCHANDS : 1324.

J. E. Gravel.

A. E. Ouimet

GRAVEL & OUMET

Agents d'Immeubles

Prêts—Assurances—Successions

97 rue St-Jacques,

Tél. Bell Main 3971,

MONTREAL

Bell Téléphone Est 3804.

O. MASSICOTTE

Membre du Board of Trade, Membre de la Chambre de Commerce, Commissaire de la Cour Supérieure

Agent d'Immeubles. Chance d'Affaires.
Edifice "La Patrie"

Seul propriétaire des terrains New Orchard.

Résidence Privée : 558 rue Adam.

AMEDEE ALLARD

Entrepreneur Général et Manufacturier

de

Portes, Châssis, Escaliers, Découpage,
Tournage, Etc., Etc.

Coin Adam et Lasalle, Maisonneuve.

Tél. Est 1899

Résidence :
1211A, rue St-Denis
Téléphone St-Louis 1124**JOS. BINETTE**

Entrepreneur et Contracteur

456, rue St-Charles-Borromée, Montréal.

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André, Montréal.

ONTARIO SILVER CO., LIMITED

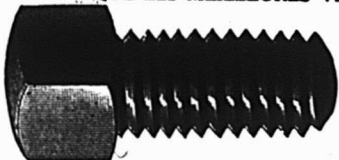
NIAGARA FALLS, Canada.

MANUFACTURIERS DE

Cuillères, Fourchettes, Contellerie,
et Articles en Plaqué.

Demandez notre Catalogue et nos Cotations.

N'ACHETEZ QUE LES MEILLEURES VIS.

Manufacturé par
THE JOHN MORROW SCREW, Limited.
Ingersoll, Ontario.En stock chez M. M. BACON, BROS,
377 rue St. Paul. MONTREAL, Que.**BANQUE DE MONTREAL**

(FONDÉE EN 1817)

CONSTITUÉE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$14,400,000.00

Fonds de Réserve.....12,000,000.00

Profits non Partagés 1,070,735.06

SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

BUREAU DES DIRECTEURSLe Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal,
G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire.

R. B. Angus, Président.

Sir Edward Clouston, Bart., Vice-Président.

E. B. Greenshields, Sir William Macdonald

James Ross, Hon. Robt. Mackay,

Sir Thomas Shaughnessy, K.C.V.O., David Morrice

R. Hosmer, A. Baumgarten, H. V. Meredith

Sir Edward Clouston, Bart., Gérant-Général.

H. V. Meredith, Asst. Gérant-Général.

A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales.

C. Sweeny, Surintendant des Succursales de la
Colombie Anglaise.W. E. Stavert, Surintendant des Succursales des
Provinces Maritimes.

F. J. Cockburn, Surint. des Suc. de la Prov. de Qué.

E. P. Winslow, Surintendant des Suc. du N.-O.

F. J. Hunter, Inspecteur des Succursales d'Ontario.

D. R. Clarke, Inspecteur Succursales Provinces
Maritimes et Terre-Neuve.**SUCCURSALES :**

147 Succursales au Canada

Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Gr. Falls

Grande-Bretagne, Londres,

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

Etats-Unis, New-York— R. Y. Hebden

W. A. Bog et J. T. Molineux, Agts. 64 Wall St,
Chicago,

Mexique, Mexico, D. F.

GEO. GONTHIER

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR

103 rue St-François-Xavier

Montréal

Tel. Bell Main 2701.

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

Marchands 849

MONTREAL.

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Nombres 315, 316, 317 Edifice New-York Life

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Bel Main 4912

TEL. BELL, MAIN 1899

LEANDRE BELANGER

Notaire, Comptable et Commissaire

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL.

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

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

JOS. A. BRUNET, L. LB.

NOTAIRE

Edifice Banque d'Epargne, 2e Etage. Chambre 5

180 rue St-Jacques, Montréal

Argent à prêter sur propriétés immobilières.
Tél. Bell Main 79

Tél. St-Louis 3559 — 1304 St-André, Montréal

J. Max. Deslauriers

Expert Accordeur de pianos—(Fait la campagne)

Henry N. Chauvin, Geo. Harold Baker,
Harold Barle Walker**CHAUVIN, BAKER & WALKER**

AVOCATS

230 rue St-Jacques, Montréal

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

F. J. BOURBONNIERE, C. R.

AVOCAT

Directeur du Court House Journal

76 RUE ST-GABRIEL

Bell Tel, Main 2679

Téléphone : Main 1909

FINDLAY & HOWARD

LIMITED

211 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

Immeubles, Assurance,
Placement de Fonds**DAoust REALTY, LIMITED.**

Courtiers D'Immeubles

Edifice "La Presse" Montréal

Tél. Main 491

Spécialité :

LOTS VACANTS

**NEW VICTORIA HOTEL**

H. FONTAINE, PROPRIETAIRE

QUEBEC

L'Hôtel des commis-voyageurs.

Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50.

**TENEZ-VOUS LES
Briques à Feu**



La supériorité incontestée des Briques à Feu "Glenboig" et "Gartcosh" fait qu'elles sont les plus faciles à vendre. Elles ont subi l'épreuve d'une chaleur extrême sans se fendiller, de changements rapides de température sans se dilater ni se contracter.

En stockez les princiaux marchands.

**Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,
MONTREAL.**
Seul Agent pour le Canada.

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



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

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes.)

**McGILL CUTLERY Co., R200
Boite Postale, 580, - - Montréal.**



Quincaillerie de tous genres.
Serrures Incrochetables, Etc.

L. J. A. SURVEYER,

Importateur Direct,

**52, Boulevard St-Laurent,
MONTREAL.**

**ARTICLES POUR L'OUVERTURE
DES CLASSES.**

Attendez notre voyageur avant de placer votre commande.

Nous vous offrons, cette année, la plus grande variété de LIVRES, PLUMES, CRAYONS, CAHIERS, etc.

Souvenez-vous que nos prix défient toute concurrence.

**LA CIE J.-B. ROLLAND & FILS,
6 à 14 rue St-Vincent,
MONTREAL.**

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

Assurances

DE LA MANIERE DE SOLLICITER

Chaque solliciteur a sa manière à lui de vendre de l'assurance-vie; mais il y a des méthodes que l'on peut introduire dans toutes les manières de solliciter, pour les rendre plus efficaces. Tous ceux qui s'occupent d'assurance s'accordent à dire qu'il est de première nécessité de comprendre parfaitement les diverses formes de polices. Une analyse de la procédure nécessaire pour présenter un fort argument indique les points suivants:

1. Connaissance absolue des contrats.
2. Autant de renseignements que possible sur le client en perspective.
3. Décision quant à la forme de police qui conviendra le mieux à ses besoins.
4. Appuyer sur la particularité de cette police qui l'intéressera probablement le plus.
5. Appeler l'attention, si cela est nécessaire, sur d'autres avantages du contrat proposé.
6. Tirer argument de la souplesse et de la faculté d'adaptation du contrat, comme autre avantage.

Beaucoup d'agents commettent l'erreur, dans leur sollicitation, de faire un traité sur l'assurance-vie.

C'est l'erreur la plus grande. Parlez simplement d'autres particularités dans l'ordre indiqué ci-dessus, si cela est absolument nécessaire.

A UN AGENT DECOURAGE

Le succès ou l'insuccès de l'agent d'assurance dépend de sa persistance à poursuivre un cas ou de l'abandon qu'il en fait. Il n'y a pas de raison pour qu'avec votre adresse et l'impression favorable que vous créez, vous n'obteniez pas un grand succès dans l'assurance-vie. Toutes les conditions étant en votre faveur, si vous ne réussissez pas, c'est qu'il y a quelque chose qui ne va pas. Qu'est-ce que c'est?

Pour ma part, quand les choses ne vont pas comme elles devraient aller, je réfléchis, je m'examine, je m'interroge; vous savez qu'en général, au lieu d'agir ainsi, les gens cherchent à s'excuser de leurs défauts sur quelqu'un ou sur quelque chose.

Ai-je travaillé chaque jour systématiquement pendant un nombre d'heures régulier, me mettant en route avec enthousiasme et déterminé à atteindre mon but?

Ai-je convenablement préparé ma besogne, sachant d'avance quelles personnes je devais voir, connaissant les con-

Maison Fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 232 & 239 rue St-Paul

Voutes 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 maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.



TRADE MARKS
DESIGNS
COPYRIGHTS & C.

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents.

Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the

Scientific American.

A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newdealers.

MUNN & Co. 361 Broadway, New York
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

**JARDINE UNIVERSAL RATCHET
CLAMP DRILL.**

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

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

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

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

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

ASSURANCE—Suite

ditions dans lesquelles elles se trouvent aux points de vues affaires, finance, santé — et ayant prêts les arguments à présenter dans chaque cas, dans le but d'obtenir une demande d'assurance dès la première entrevue? Je continue à m'examiner ainsi pour découvrir mes propres défauts, résolu à me corriger et à m'améliorer le lendemain. Je fais cela pour moi-même, cela me donne plus de force et plus de valeur.

Si vous aviez commencé à étudier le droit, la médecine, l'architecture, ou si vous aviez essayé d'apprendre le métier de charpentier, de plombier, de maçon ou de tailleur de pierre, voudriez-vous, dix mois après, réfléchir et vous apercevoir que vous avez choué complètement — s'il s'agit du droit, que vous n'avez pas les capacités requises pour remplir les fonctions d'atorney général; s'il s'agit de médecine, que vous ne pouviez pas être nommé directeur médical d'une grande compagnie d'assurance sur la vie; s'il s'agit d'architecture, que vous n'étiez pas destiné à faire les plans du Nouveau Capitole; sans parler de votre incapacité à gagner le salaire d'un ouvrier comme plombier, charpentier, maçon ou tailleur de pierre? Vous avez débuté dans l'assurance-vie, il y a dix mois, sans aucune connaissance de l'affaire, vous vous êtes adressé à des hommes qui ont atteint au succès dans leurs professions respectives, et vous avez essayé de leur démontrer et de les convaincre qu'ils avaient besoin d'assurance sur la vie, qu'ils devaient s'assurer dans votre compagnie, et sur contrat spécial. Vous avez assez bien réussi. Oui, plus que réussi, car lorsque vous réfléchissez qu'en continuant dans votre détermination de réussir pendant les trois mois suivants, la valeur des renouvellements d'affaires déjà faites, représente une économie pour l'avenir plus importante que celle que vous auriez pu faire dans toute autre profession pendant le même intervalle de temps et dans les mêmes conditions. N'est-ce pas vrai?

(à suivre)

C'EST UN FAIT ACQUIS

que dans la vie pratique des affaires, les annonces insérées dans un bon journal de la partie, rapportent.

Téléphone Main 553

ESINHART & EVANS

Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH****GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY
NEW-YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux taux courants les plus bas. Demande directe sollicitée.

**BUREAU :
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39, Rue St-Sacrement, Montréal.****THE LONDON AND LANCASHIRE
LIFE ASSURANCE COMPANY**

LIMITED

Emet des Polices d'Assurance-vie à des Taux Modérés sur Plans des plus Attractifs.

Pour renseignements, écrivez à

B. HAL BROWN

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques, MONTREAL.

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

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY**BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.**

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISE \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Bureau à Montréal :

**Chambre 22,
Edifice "La Patrie"**

Bureau - Chef,

**133, rue St-Pierre,
QUEBEC.****London Guarantee &
Accident Co., Limited.**

Sucursale pour la Province de Québec :

189 Rue ST-JACQUES, MONTREAL.

W. Mayne McCombe,

Agent Général.

Assurances contre les Accidents, la Maladie et le Vol. Responsabilité des patrons. Garantie de la Bonne Exécution des Contrats. Garantie de la fidélité des employés. Assurances des Automobiles et des Atteleges.

**PAIEMENTS
OBTENUS IMMEDIATEMENT**

Avez-vous une indemnité à recevoir, demandez le Guide de l'Inventaire qui vous sera envoyé gratis par Marion & Marion, Agents-Consuls Bureaux: (Edifice New York Life Montréal) et 607 G Street, Washington D. C.

Théâtre National Français

SEMAINE DU 11 SEPTEMBRE 1911.

LE DANSEUR INCONNUComédie en 3 actes,
par Gustave Bernard.