



PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 12 SEPTEMBRE, 1913

Vol. XLVI—No 37



LEA and PERRINS SAUCE

La Sauce Worcestershire d'Origine Authentique
"La Favorite de l'Univers"

Employée et préférée dans tous pays civilisés du globe.

Imitée partout, mais jamais égalee. :-: :-:

J. M. Douglas & Co.

MONTREAL,

Agents Canadiens.

Lea and Perrins



La Poudre " MESSINA "

pour Limonade

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

ROSENHEIM & JONAS

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

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

HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES,
MONTREAL.

Directions pour l'usage de la poudre à Limonade "MESSINA"

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

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



La vente des pois de qualité supérieure rapporte de plus gros dividendes

Les marchands devraient encourager leurs clientes à consommer des pois de qualité supérieure. Ils coûtent un tantinet plus que les pois de qualité moindre, bien que la différence de qualité soit fortement accusée. Et, en vendant des pois de qualité supérieure, ces marchands donneront plus de satisfaction à toutes leurs clientes, qui obtiendront pour leur argent une plus grande valeur, les marchands feront aussi de plus gros bénéfices.

La différence de valeur, aux Etats-Unis, entre les "Standard" et les "Early June" est de 15cts. à 20cts. par douzaine de boîtes, et celle qui existe entre les "Early June" et les "Sweet Wrinkle" est de 35cts. par douzaine de boîtes, tandis qu'au Canada il n'y a qu'une différence de 2½cts. et 5cts. par douzaine pour nos marques.

Par suite, le prix des "Early June" de la "Dominion Cannery" n'est supérieur que de 2½cts. par douzaine de boîtes à celui des "Standard", celui des "Sweet Wrinkle" dépasse de 5cts. par douzaine celui des "Standard".

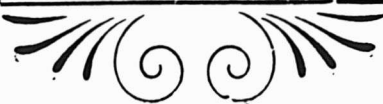
Supposez que vous demandiez seulement 1c. de plus pour chaque boîte d'"Early June," votre profit sera de 9½c. par douzaine de boîtes, en plus de ce que vous gagneriez en vendant des "Standard." Si vous vendez les "Sweet Wrinkle" à 2c. de plus par boîte que les "Standard", vous faites un bénéfice supérieur d'environ 19c. par douzaine à celui que vous feriez en vendant les "Standard".

Notre unique but, en faisant cette différence nominale de prix, est d'encourager la consommation des Pois de qualité Supérieure.

Nous serons très heureux de vous soumettre des échantillons d'étiquettes et d'emballage, si vous voulez bien nous écrire.

Remarquez que les Pois Aylmer "Faultless" et Quaker "Little Gems" coûtent le même prix que les "Sweet Wrinkle". **Donnez-nous une commande d'échantillon immédiatement.**

Dominion Cannery Limited
HAMILTON **CANADA**



A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Épicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

ET

Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

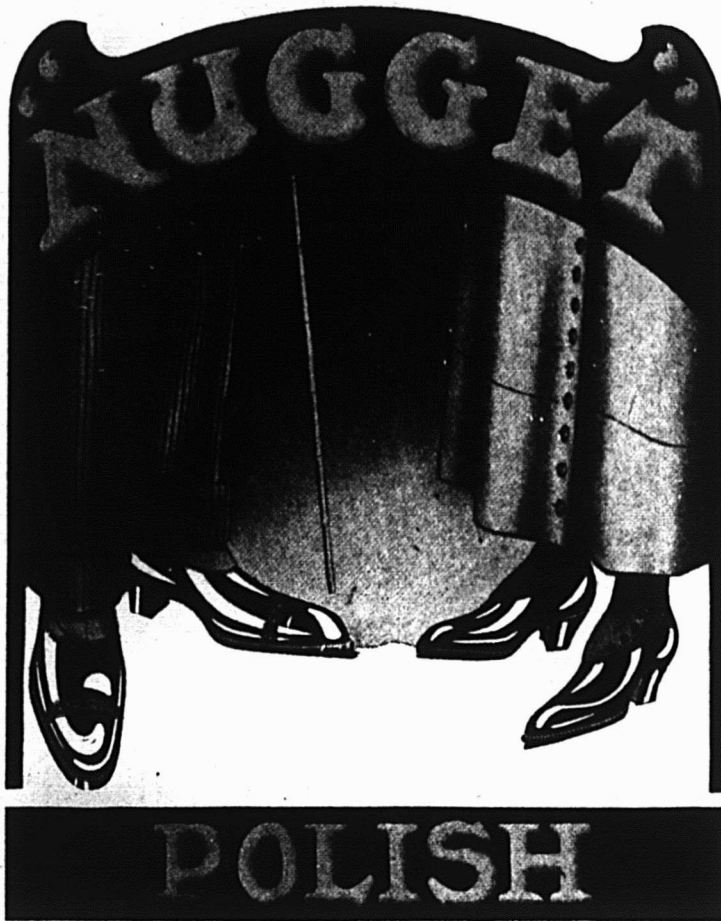
En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

THE CANADA STARCH CO, LIMITED

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver



COMMENT CELA VA-T-IL

POUR LE CIRAGE

'Nugget'?

Poussez vous la vente
d'une spécialité qui est
annoncée et bien connue ?

The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED

9, 11 et 13 DAVENPORT ROAD

TORONTO,

ONT.



CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.

— Rien que le produit de Cox

"De fabrication Anglaise."

Faites comprendre à vos Clients

que la Poudre à Gélée Instantanée de Cox fournit un dessert délicieux pour les déjeûners d'automne et est exquise avec des fruits frais, mûrs. Peut être préparée en un instant.

Vos clients apprécient la pureté absolue et la saveur délicieuse de la gelée de Cox.

La Gélatine Etalon depuis près d'un siècle.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,
MONTREAL Agents TORONTO

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

La lb.



Registered Trade-Mark

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1/2 lb. et 1/4 lb. 0.34
Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
German's Sweet, 1/2 s. et 1/4 bte de 6 lbs. 0.26
Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.

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

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

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl"

No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse
No 10, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse
No 15, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse
No 30, 1/2 lb. 30 lbs. par cse

Thé Vert Ceylan "Owl"

No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
No 5, 1/2 lb. 30 lbs. par cse
No 10, 1 s. 30 lbs. par cse
No 10, 1/2 s. 30 lbs. par cse

La lb.

20c
21c
26c
27c
32c
33c
40c
41c
La lb.
20c
21c
26c
27c

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand

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

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

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

WILLIAM CLARK Montréal

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

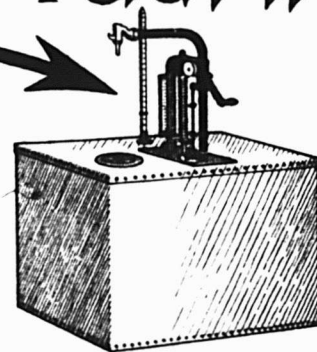
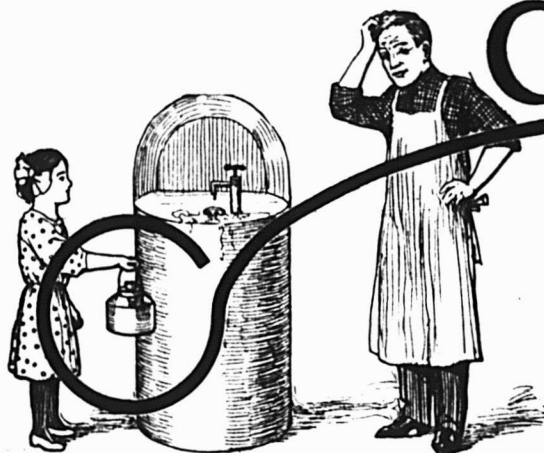


Pork and Beans, sauce tomates 2s 0.95
Pork and Beans, sauce tomates boîtes plates 3s 1.15
Pork and Beans, boîtes hautes sauce tomates 3s 1.35



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

COMBIEN Faut-il lui charger ?



Lorsque les clients vous demandent de remplir d'huile des mesures non graduées, vous ne pouvez savoir exactement ce que vous devez leur charger, à moins d'avoir un RÉSERVOIR A MESURE AUTOMATIQUE de BOWSER. Vous pouvez compter EN MOINS et perdre leur CLIENTELE ou compter EN PLUS et perdre votre PROFIT. Procurez vous un APPAREIL BOWSER et faites cesser l'incertitude. Faites un profit chaque fois que vous vendez de l'huile; ayez un magasin propre: évitez la perte de l'huile et les dommages aux autres articles. "Faites cesser les fuites et gardez tous les profits. "L'APPAREIL BOWSER comporte un indicateur flottant qui marque la quantité d'huile vendue et celle qui reste encore dans le réservoir. Il est placé bien en vue et peut se lire à 20 pieds de distance. Il est aussi pourvu d'une soupape automatique qui arrête instantanément l'écoulement de l'huile aussitôt que vous cessez de pomper, ce qui prévient toute fuite.

Une carte postale à nous adressée vous fera parvenir notre Brochure gratuite, expliquant comment faire du Profit sur l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, Inc.

=

66-68 Ave. FRAZER, TORONTO, Ont.

ETABLIE EN 1858

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

L'Habitude Grandit.

MEADOW CREAM SODAS

Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.

_____, THE _____
W. J. CROTHERS CO., Ltd.
KINGSTON, Ont.



Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

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

Sel de Table Windsor

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

CANADIAN SALT CO., LIMITED
WINDSOR, ONTARIO.

Pur

Digne de confiance



N'hésitez pas

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

"COW BRAND"

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance : c'est un des grands favoris de la cuisinière.

Examinez vos stocks.

Commandez en à votre fournisseur en gros.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED
MONTREAL

CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE S N A P

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre **SNAP**—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant **SNAP** et les ventes se multiplient rapidement. **SNAP** est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

SNAP COMPANY, LIMITED
MONTREAL, Qué.



Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue.	1½s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	½s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00

Potted Meats La lb.

Ham, Tongue, Beef and Veal,	½ 0.50	½s	1.00
Tongue, Ham and Veal. pâte	½s	1.20	
Pâtés de Foie	½s	0.90	
Pâtés de Foie	½s	1.35	

Soupes La doz.

Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00

Mince Meat La doz.

(Tins fermées hermétiquement.)

1s	\$1.25	2s	1.95	3s	3.00	4s	4.00	5s	5.00
----	--------	----	------	----	------	----	------	----	------

Plum-Pudding

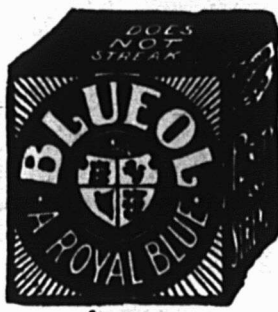
Anglais	1s	1.90
Anglais	2s	2.40



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

WM. H. DUNN,
Montréal.

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

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.
Lait Condensé (sucré) Prix au Détaillant

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

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

Lait et Crèmes Condensés.

St. Charles "Family"	3.90
St. Charles "Hotel"	4.25
Lait "Silver Cow"	5.40
"Purity"	5.25



Lait condensé. La cse

Marque Eagle, 4 doz., chaque	6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque	5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque	4.75



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

LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

LE SAVON FAIRY



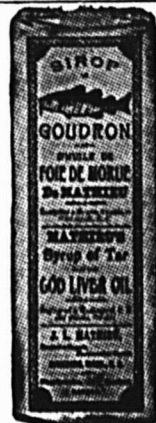
LA QUALITE DU SAVON FAIRY. On ne saurait faire un meilleur savon ; vos clients ne peuvent acheter une meilleure qualité pour quatre fois le 5 cents qu'il leur coûte.
LA PUBLICITE DU SAVON FAIRY. La publicité intensive qui aide la vente de tous les produits de Fairbank a fait connaître le morceau de savon ovale pur, blanc, doux et flottant, de toutes les femmes universellement.
LA VENTE DU SAVON FAIRY. Grâce à l'heureuse combinaison de qualité exceptionnelle et de publicité intensive, tout ce que vous avez à faire c'est d'installer le SAVON FAIRY bien en vue pour vous assurer une source de profits constants découlant de la vente régulière à des clients satisfaits.

"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"
The N. K. Fairbank Company Limited.
MONTREAL.

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement auprès des marchands qui tiennent

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



POUDRES NERVINES De MATHIEU

Pour tous les Maux de tête et Névralgie

de toutes les formes d'origine

ou d'usage

Une poudre magique et véritablement

efficace

à

1. tous les maux de tête.

2. tous les névralgies.

3. tous les maux de gorge.

4. tous les rhumes.

5. tous les éternuements.

6. tous les maux de nez.

7. tous les maux de gorge.

8. tous les maux de gorge.

9. tous les maux de gorge.

10. tous les maux de gorge.

Ces poudres sont
vraiment
efficaces
pour
tous les maux
de tête et
névralgies.

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

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

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

Nom

De

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



Nous annonçons pour vous.

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

ANTI-DUST

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

**CHACUN,
PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

The Sapho M'fg Co., Limited.
MONTRÉAL

Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

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

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



"Paos" ("Le savon qui nettoie.")

Par douzaine de boîtes 0.80

Yankee Cleaner.

Boîte de 1 gallon \$1.00
 Boîte de 1/2 gallon 0.60
 Boîte de 1 pinte 0.32
 Boîte de 1 chopine 0.20

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boîtes assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd., Manufacturière de marques Edwardsburg.

Empois de buanderie.	La lb.
Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.)	0.05½
Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb.	0.06½
Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs.	0.06½
Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs.	0.06½
Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.)	0.06½

Barils No 1 (200 lbs.)	0.06½
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.)	0.07½
Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs.	0.08
Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs.	0.08
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.)	0.07
Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo	0.07½
Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse	3.00
Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.)	1.50
Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloïd.	0.10
Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse Empois de cuisine.	3.60
W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.)	0.07½
Canada Pure Corn Starch (40 lbs.)	0.05½
(Boîte de 20 lbs., 1c en plus.)	

ELIE CHARBONNEAU

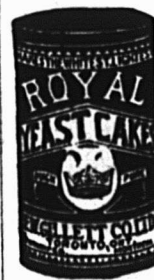
Marché Bonsecours

Montréal

Bananes	\$2.25	\$2.50
Citrons, la caisse		3.00
Tomates		0.75
Choux nouveaux, la douzaine		0.50
Patates, par 80 lbs.		1.00
Prunes Cal., la caisse		2.50
Pêches		1.25
Oranges navel		3.75
Concombres, la douzaine		0.25
Pommes nouvelles, la boîte		1.25
Pruneaux panier		0.50
Pêches, panier		0.80
Poires, la caisse		4.00

E. W. GILLETT COMPANY, LIM TED

Toronto. Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste ont 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. 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

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

La doz.

6 doz. de	5c. . .	\$0.50
4 doz. de 4 oz. . .		0.75
4 doz. de 6 oz. . .		1.00
4 doz. de 8 oz. . .		1.30
4 doz. de 12 oz. . .		1.80
2 doz. de 12 oz. . .		1.85
4 doz. de 16 oz. . .		2.25
2 doz. de 16 oz. . .		2.30
1 doz. de 2½ lbs. . .		5.00
½ doz. de 5 lbs. . .		9.60
2 doz. de 6 oz. } à		
1 doz. de 12 oz. } la Cse		
1 doz. de 16 oz. }		\$6.00

Vendue en canistres seulement.

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

Profits et Livres

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



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

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

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.
 444, rue St-Jacques, MONTREAL.

PANIERs et MANNES en OSIER

LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX
 ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.

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

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

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

The Harold E. Smith Sales Co.

Agents de Ventes et Distributeurs

130 RUE CRAIG EST

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

MONTREAL

Ne négligez pas les possibilités de faire de belles affaires sur le cacao. Les gens en consomment de plus en plus, surtout le

COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO.

CANADA.

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



No 3 caisse
 30 pnts. de 1 lb. . . } 2.85
 et 60 pnts. de 1/2 lb. }
 5 caisses 2.75



No. 5 caisse
 100 pnts. de 10 oz. 2.90
 5 caisses 2.80
Crème de Tartre de "Gillett"

La doz

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

1/2 lb. pnts. (4 doz. dans la caisse) 2.00

La case

4 doz. pnts., 1/2 lb. . . . { assor. } \$8.00
 2 doz. pnts., 1/2 lb. . . . { tis. }

1/2 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.20

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

La lb.

5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans la caisse) 0.32

10 lb. boîtes en bois 0.30 1/2

25 lb. seaux en bois 0.30 1/2

100 lb. barils 0.28 1/2

860 lb. barils 0.28 1/2

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.
 Tinettes 60 lb. 0.11 1/2
 Tierces 0.11

Seaux en bois, 20 lbs. 0.11 1/2
 Chaudières, 20 lbs. 0.11
 Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11 1/2
 Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11 1/2
GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque EASIFIRST
 Tierces 0.11 1/2
 Tinettes 60 lb. 0.11 1/2

Seaux en bois, 20 lbs. 2.35
 Chaudières, 20 lbs. 2.25
 Caisses, 3 lbs. lb. 0.12 1/2
 Caisses, 5 lbs. lb. 0.12 1/2
 Caisses, 10 lbs. lb. 0.12 1/2
 Pains moulés d'une livre 0.12 1/2

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000
 Athlete 8.50
 Bouquet, boîte 350, par boîte 5.75
 Calabash 11.00
 Columbia (tout tabac) 11.00

Coronet 18.50
 Dardanelles (Turques) bouts unis 12.25
 Dardanelles (Turques) bout liège ou argent 12.50
 Derby, boîte de 600, la boîte 4.00
 Empire Navy Cut 8.00
 Fatima 10.00
 Guinea Gold 8.00
 Gloria 5.75
 Gold Crest 6.00
 Hassan (Turques) 8.50
 Imperial A. A. 27.00
 Imperial A. A. 1 35.00
 Mecca (Egyptiennes) 8.50
 Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00
 Mogul (Egyptiennes) bouts en liège 12.00
 Murad (Turques) bouts unis 12.00
 New Light (tout tabac) 8.50
 Niobe (Turques) 8.00
 Old Chum 8.00
 Old Gold 6.30
 Pall Mall (format ordinaire) 18.50
 Pall Mall (format royal) 25.00
 Players' Navy Cut 8.20
 Richmond Straight Cut 11.00
 Sweet Caporal 8.50
 Sweet Sixteen 5.75
 Sub-Rosa (tout tabac) 8.50

Cigarettes importées. Le 1,000

Capstan (douces et medium) 12.00
 Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes 12.50
 Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 20.00
 Extra fine No 30 23.00
 Khedivial 30.00
 Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. 15.00
 Three Castles, boîtes de fantaisie 16.00
Tabac à Cigarettes. La lb.
 B. C. No 1, 1/12 s. 1.02

UNE AUTRE RAISON

Pour laquelle vous devriez employer

Les Sacs Continental pour Epicerie.

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

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

DISTRIBUTEURS :

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

The Continental Bag & Paper Co., Ltd.
 SEULS MANUFACTURIERS

OTTAWA, CANADA.

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL

De la Gare Windsor pour :
 BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
 KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, *9.00 a.m. *9.15 p.m.
 TORONTO, CHICAGO, *9.05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
 OTTAWA, †8.05 a.m., †8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m. †4.00 p.m., †7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
 SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., †1.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m.
 HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
 ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
 ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
 WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.
 De la Gare Viger pour :
 QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
 TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., †5.55 p.m., *11.30 p.m.
 SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p.m.
 JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., †1.40 p.m. †5.20 p.m.
 SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., †1.40 p.m. †5.20 p.m.
 OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
 SAINTE-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., †9.30 a.m. †1.00 p.m. †1.15 p.m. †2.15 p.m. †4.00 p.m. †4.50 p.m. †5.10 p.m.
 NOMININGUE, *9.15 p.m., †1.00 p.m. †4.50 p.m.
 (* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (‡) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

141-143 rue Saint-Jacques
 EDIFICE DOMINION EXPRESS



Pour Nombre d'Usages

L'ARROWROOT ST-VINCENT a nombre d'emplois dans le ménage, aussi que dans les manufactures de biscuits et confiseries, où cet aliment salubre a été reconnu comme ingrédient très désirable pour la fabrication des biscuits et chocolats. Il a été prouvé que le public accueille avec faveur les produits contenant cet aliment.

Il fournit un déjeuner idéal et c'est le régime idéal pour les enfants et les adultes ; c'est un bienfait pour le malade.

Il constitue aussi un délicat dessert, est salubre et nutritif.

Partout où on l'a introduit, il est devenu immédiatement populaire et le cercle de ses consommateurs s'agrandit sans cesse. La demande a toujours dépassé l'approvisionnement.

Nous offrons un approvisionnement plus considérable pour répondre à la demande croissante. Il y a de l'argent à gagner là dessus pour le marchand vraiment clairvoyant.



**St. Vincent
Arrowroot
Growers'
and
Exporters'
Association**

**KINGSTOWN,
ST. VINCENT, A.A.**



Frais des vergers à la jarre—c'est le procédé E. D. S.

L'immense popularité et le succès inouï des produits E. D. S. résultent directement de la QUALITE—la qualité "Fraiche du verger à la table".

Ils ne coûtent pas plus que nombre de produits adultérés et composés mais représentent pour l'épicier et le consommateur une valeur plus élevée. La pureté des produits E. D. S. est prouvée par l'analyse du Gouvernement, lisez le Bulletin No. 244.

De nouveaux paquets de fruits sont maintenant prêts à être expédiés, cela vous rapportera beaucoup de connaître nos prix ; on ne peut faire mieux, si l'on tient compte de la qualité des marchandises.



Fabriqués seulement par

**E. D. SMITH & SON
LIMITED**

WINONA ONTARIO

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

Athlete, 1/12 s.	1.07	Tabacs à chiquer.	La lb.	2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Club barres, 5 à la barre, 6 morc.		2½ o Rondes. Quintessences	2.19
Tabacs coupés.	La lb.	à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	5 oz. Rondes. Quintessences	3.75
Old Chum, 10 s.	0.82	Moose 11 s.	0.40	8 oz. Rondes. Quintessences	6.67
Lord Stanley, Tins ½ lb.	1.11	Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb.	0.45	4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Meerschbaum, 10 s.	0.81	Stag 5 1/3 morc. à la lb., ½ butts		chons émeri	3.75
Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb.	1.37	Black Watch 6 s.	0.45	8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Old Gold, 12 s.	0.97	Bobs, 5 s. et 10 s.	0.39	chons émeri	7.50
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	Currency, 10 s.	0.39	2 oz. Anchor.	1.00
Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb.	0.84	Pay Roll 7½ s.	0.59	4 oz. Anchor.	1.75
Old Virginia, ppts ½ et 1 lb. 0.80½	0.82	Empire Navy Chewing barres 14		8 oz. Anchor.	3.00
Duke's Mixture (Granulé),		oz., boîtes 7 lbs.	0.53	16 oz. Anchor.	6.00
1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	Tabacs à fumer en palettes	La lb.	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
Bull Durham,		Rosebud, 3 x 3, 7 s. ½ cads, 8 lbs	0.50	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la		8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	lb., boîtes 6 lbs.	0.58	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
Old Virginia, ppts 1/16 lb.	0.65	Empire 6 s. et 12 s.	0.44	2 oz. Plates. Soluble.	0.75
Snap, ppts 1/12 et 1/6 lb.	0.48	Rosebud 6 s.	0.45	4 oz. Plates. Soluble.	1.25
Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb.	1.15	Ivy 7 s.	0.50	8 oz. Plates. Soluble.	2.25
Calabash Mixture, tins ¼ lb.	1.20	Shamrock 6 s.	0.45	16 oz. Plates. Soluble.	4.25
Calabash Mixture, tins ½ lb.	1.35	Tabacs hachés.	La lb.	1 oz. London.	0.50
Capstan Navy Cut (importé) tins		Great West (Sac) 8 s.	0.59	2 oz. London.	0.75
½ lb. Medium et Fort	1.50	Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Capstan Mixture (importé) tins		Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
½ lb. Medium	1.50			Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Pride of Virginia (importé) tins		HENRI JONAS & CIE,			
1/10 lb.	1.35	Montréal.		Moutarde Française.	La grosse
Old English Curve Cut (importé)		Pâtes Alimentaires.	La lb.	Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
tins 1/10 lb.	1.35	Macaroni "Bertrand"	0.08	Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	Vermicelle "Bertrand"	0.08	Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	Spaghetti "Bertrand"	0.08	Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
Rose Leaf (importé, à chiquer),		Alphabets "Bertrand"	0.08	Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
ppts 1 oz.	1.24	Nouilles "Bertrand"	0.08	Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Tabacs à chiquer (importés)	La lb.	Coquilles "Bertrand"	0.08	Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20
Piper Hiedsieck.	1.22	Petites Pâtes, etc.	0.08	Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Tabacs en poudre.	La lb.	Extraits Culinaires.	La doz.	Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90	1 oz. Plates. Triple concentré	0.84	No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Horseshoe	0.90	2 oz. Plates. Triple concentré	1.57	No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
Rose No 1 de Landry	0.32	2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88	No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00
Rose No 1 de Houde	0.34	4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34	No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.39	8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25	No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00
(Empire Branch)		16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00	No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

Les jeunes gens désireux de faire des études commerciales solides ne devraient pas hésiter à se faire inscrire à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, car c'est l'institution par excellence pour ceux qui cherchent à obtenir rapidement une situation convenable dans le commerce.

Le programme des études comporte tout ce qui a trait à un cours commercial: langues française et anglaise, sténographie, clavigraphie, comptabilité, etc.

En plus de cela, des professeurs compétents et expérimentés sont chargés d'enseigner la télégraphie et l'administration des gares de chemin de fer, et la comptabilité des banques forme une classe toute spéciale.

Dans cette classe, les élèves peuvent, grâce au système spécial à l'Ecole Lalime, passer de la théorie à la pratique et se rendre compte de chacune des opérations journalières transigées dans les banques.

Quant au cours de télégraphie, il est absolument moderne et n'a rien de semblable à l'ancienne méthode longue et défectueuse, et, dès que les élèves ont terminé le cours réglementaire, ils peuvent compter sur bonne situation qui leur est assurée par la direction de l'école.

Pour le prospectus et autres informations s'adresser à

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée
ST-HYACINTHE, P.Q.

Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse 21.00
 Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse 36.00
 Jarres ½ gal. Mustard, ¼ d. à la cse 54.00
Vernis à chaussures. La doz.
 1 doz. à la caisse.
 Marques Froment. 0.75
 Marque Jonas. 0.75
 Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau. 2.00

MATTHEWS-LAING, LIMITED,
 Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"
 Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 30.00
 Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl. 15.50
 Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55 30.00
 Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl. 15.25
 Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35 29.00
 Lard clair, pesant, brl. 20/35.
 Pickled Rolls, brl. 30.00
 Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. 23.00
 Heavy, clear fat backs 40/50 27.00
 Heavy, clear fat backs 60/70 25.50
Saindoux Composé Raffiné, choix.
Marque "Anchor".
 Tierces, 375 lbs. lb. 0.11½
 Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) 0.11½
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) 0.11½
 Seaux de bois, 20 lbs., net, \$2.40 0.12
 Seaux de fer-blanc, 20 lbs., \$2.30 0.11½
 Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.12½
 Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.12½
 Caisnes 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses 0.12½
 Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse 0.13½
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).
 Tierces, 75 lbs. 0.14½
 Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin) 0.14½
 Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) 0.14½
 Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-

blure parchemin) \$3.00 0.15
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut \$2.90 0.14½
 Caisnes, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15½
 Caisnes, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges 0.15½
 Caisnes, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse 0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse 0.15½
Viandes fumées.
Jambons: Première qualité.
 Extra gros, 28 à 40 lbs. 0.18½
 Gros, 20 à 28 lbs. 0.19
 Moyens, 15 à 19 l bs. 0.21
 Petits, 10 à 13 lbs. 0.21½
 Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. 0.22
 Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs. 0.23
 Bacon, Spécial Rose Brand 0.23
 Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi 0.20
 Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi 0.18
 Bacon Windsor, dos pelé 0.23
 Bacon Windsor, sans os 0.25
 Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs. 0.17
 Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs. 0.16½
 Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs. 0.20
 Cottage Rolls 0.20
Saucisses fumées.
 Bologna (Bondon de Boeuf) 0.08
 Bologna (Enveloppe cirée) 0.07½
 Brunswick (Beef Middles) 0.08
 Frankfurts 0.10
 Polish 0.09
 Garlic 0.09

Empress (Poulet, jambon et landogue) doz. 1.10
Saucisses fraîches.
 Saucisses de porc (tripes de porc) 0.09½
 Saucisses de porc (tripes de mouton) 0.10
 Petites saucisses de porc (pur porc) 0.16
 Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb. 0.10½
 Saucisses de fermier 0.10
 Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) 0.08½

La Farine Préparée de Brodie
Vous Conserve Vos Clients.
 Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.
UN BON VENDEUR.
 Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.
Brodie & Harvie, Limited.
 14 et 16 Rue Bleury,
MONTREAL.
 Tél. Main 436.

Presque toutes
vos clientes savent tout à propos du savon FELS NAPHTHA ; plus elles le connaissent, plus elles l'aiment.
FELS-NAPHTHA est un savon qui crée de la popularité. Et il est digne de confiance, car il fait tout ce qu'on en dit.

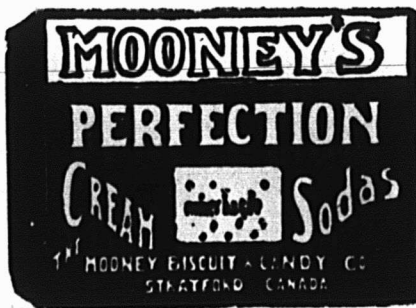


CHOCOLAT "ELITE"
 Non Sucré
 DES EPICIERS
 Pour tous les
Besoins de la Cuisine
 Tablettes de ¼ lb.
 Fabriqué par
JOHN P. MOTT & CO.,
 HALIFAX, N. E.
J.A.TAYLOR, Agen, Montréal

BOITES EN CARTON

St. Lawrence
Sugar

L'Etalon canadien de qualité empaqueté en boîtes en carton, contenant 2 lb. et 5 lb.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à

Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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

Dessinateur de patrons. Satisfaction absolue
Coupe garantie. Prix modérés.

Tél., Est 3521.

A. J. LELIEVRE

MANCHONNIER

150, rue St-Denis, Montréal.

Spécialité :

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.

Surveiller sa publicité, c'est surveiller ses affaires. Organiser sa publicité, c'est organiser sa vente.

Boudin blanc 0.07
Boudin noir 0.08

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

Montréal.

Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"

Extra fins, 50 boites 14.50
Extra fins, 100½ boites 15.00
Très fin, 100½ boites 13.50
Fins, 100½ boites 11.50
Mi-fins, 100½ boites 11.00
Moyens, No 2, 100½ boites 9.50
Moyens, No 3, 100½ boites 9.00
Petits Pois "Frs. Petit & Cie."
Fins, 100½ boites 10.00
Moyens, 100½ boites 7.50
Légumes "Soleil".

Haricots:—

Verts, extra fins, 100½ boites 14.00
Verts, extra fins, 40 flacons 8.50
Verts, moyens, 100½ boites 8.25
Verts, coupés, 100½ boites 8.00
Coupés, 100½ boites 8.00
Macédoines, No 1 extra, 100½ btes 12.00
Macédoines, No 1 extra, 40 flacons 9.00
Cotes de Celeri, 100½ boites 8.00
Cotes de Celeri, 50 boites 7.50
Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.) 9.50
Oseilles, 100½ boites 9.50
Purée de tom. concentrées, 100½ b. 9.00
Purée de tomates, 50 boites 9.00
Julienne, 100½ boites 8.50
Cerfeuil, 100½ boites 9.50
Asperges. C/S
Pointes tetes seulement, 100½ btes 30.00
Branches géantes, 100½ boites 28.00
Branches géantes, 50 boites 26.50
Branches grosses, 100/ boites 26.00
Branches grosses, 50 boites 22.00
Branches Extra, 50 boites 24.00
Branches Fines, 100½ boites 23.50
Branches Fines, 50 boites 22.50
Flageolets.

Moyens, 100½ boites 11.00
Sardines. C/S
Petit Caporal Club ½ 12.00
White Bear ½ s. 16.00
White Bear ¼ s. 9.50
Le Pilote ¼ 14.50
Victoria ¼ s. 8.00
Savons de Castille. Lb.

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.
morc. de 10 oz., 200 à la caisse 12.00
morc. de 10 oz., 100 à la caisse 6.00
morc. de 7 oz., 200 à la caisse 7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse 4.50
morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s 4.50
morc. de ¼ lb., 50 à la caisse 3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse 0.10½
barres de 11 lb., 25 à la caisse 0.08½
La Lune 65% d'huile d'Olive. Lb.
morc. de ¼ lb., 50 à la caisse 3.35
c/s 12 barres, 3 lbs. 0.08½
Huile d'Olive "Minerva" C/S
12 bouteilles, 1 litre 8.00
12 bouteilles, qts. 6.00
24 bouteilles, pts. 6.50
24 bouteilles, ½ pts. 4.25
Gall. 2.00

c/s 2 estagnons, 5 gall. 2.00
c/s 6 estagnons, 2 gall. 2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall. 2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall. 2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall. 2.60

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.

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

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants

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



Baker's Cocoa and Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par
WALTER BAKER & CO., Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS LACAILLE & CIE

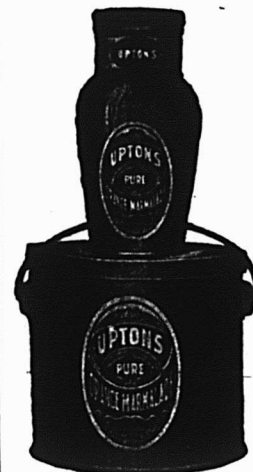
EPICIER EN GROS

Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, The, Vina, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

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

PURE MARMELADE D'ORANGE

UPTON

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

La Qualité d'Abord

a toujours été la devise de l'établissement Clark et la demande énorme et rapidement croissante pour les fèves au Lard de Clark est sans aucun doute due au soin apporté à leur préparation.

Les Fèves au Lard de Clark

sont vos meilleurs vendeurs. Elles sont connues et appréciées du consommateur.

Elles sont annoncées de manière à maintenir et à élever le chiffre de vos ventes.

Les prix pour le marchand et le consommateur sont équitables.

Les Fèves de Clark tiennent la tête.

W. CLARK, - Montréal

Jersey Brand, haute, 4 doz.	4.50
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
St. Charles Brand, gallons, 1/2 doz.	4.75
"Reindeer" café et lait, 2 doz.	5.00
"Reindeer" café et lait, petit, 4 doz.	6.00
"Regal" café et lait, 2 doz.	4.50
"Reindeer" cacao et lait, 2 doz.	4.80

JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz.	0.00
La lb.	
Prepared Cocoa	8.28
Breakfast Cocoa	0.36
No 1 Chocolate	0.30
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liquors	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00

SALADA TEA CO.

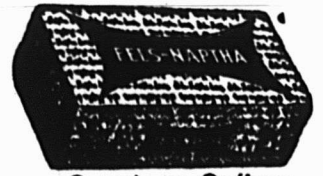


THES DE CEYLAN
"SALADA"

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

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
Cleane.

Cse de 3 do 3.60

Cse de 6 doz. 7.20

30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

1 doz.,	(en boîte de carton)	\$2.00
25 bouteilles,	"	4.00
1 caisse,	(50 bouteilles)	7.50
2 caisses,	(8 bouteilles gratis)	15.00
5 caisses,	(30 bouteilles gratis)	37.50
10 caisses,	(72 bouteilles gratis)	75.00
25 caisses,	(200 bouteilles gratis)	187.50
Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles:		
C. O. D.		
Par lot de 1 caisse ou plus:	1% 10	
jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.		
Les conditions ci-haut seront strictement suivies		

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION:

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

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

Tout bon juge des qualités du Thé, admettra que dans les

THES DU JAPON

seuls vous obtenez la pureté et la richesse d'arôme.

Clover Brand, 4 doz.	4.75
Evaporé (non sucré):—	
St. Charles Brand, petit, 4 doz.	2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz.	2.00
St. Charles Brand, famille, 4 doz.	3.90
Peerless Brand, famille, 4 doz.	3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz.	3.90
St. Charles Brand, haute, 4 doz.	4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz.	4.50

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers : Vous pouvez faire un profit magnifique sur la Poudre à Pâte Magic en l'achetant en quantité suffisante pour vous assurer l'escompte spécial au commerce. C'est la Poudre à Pâte la mieux annoncée au Canada et elle se vend facilement. C'est aussi la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez les autres. **Des qualités qui rendent la vente facile et un profit durable,** voilà le résultat. Tirez-vous profit de notre gros budget de \$150,000. pour la publicité ?

MAGIC BAKING POWDER



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

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER



On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de

s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.



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

AGENTS :

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 12 Septembre 1913.

Vol. XLVI — No 37.

LES EPICIERS QUI FAILLISSENT

Dans un article précédent, nous avons démontré et mis en lumière l'une des causes de faillite dans l'épicerie : la réduction des prix. Nous désirons aujourd'hui attirer l'attention des intéressés sur une autre cause de l'insuccès en affaires : le crédit.

Nous l'avons dit et répété, d'après les statistiques établies chaque année, un fort pourcentage des épiciers faillissent. Le genre de commerce est difficile à diriger et à conduire au succès, et il arrive souvent que ceux qui s'y engagent n'y connaissent rien.

Il n'y a peut-être pas un autre commerce où la concurrence soit aussi ardente que dans l'épicerie. Le profit est minime, beaucoup plus que dans les autres.

Un homme qui réussirait assez bien dans un autre commerce de détail, faillit dans l'épicerie. Dans le premier cas, le plus grand profit permet de faire des dépenses qui seraient ruineuses dans le second.

L'épicier malheureux l'est généralement sur toute la ligne. Il ne sait pas jusqu'où étendre son crédit, il ignore les principes de l'art d'acheter, de tenir un magasin proprement, de donner un bon service, d'attirer la clientèle ni de lui plaire assez pour la conserver lorsqu'il en a.

L'épicerie est pour ainsi dire un commerce d'amateurs. Tout le monde croit qu'il est facile d'en faire. L'épicerie, disent-ils, c'est une nécessité. Tout le monde doit être le client de quelqu'un. Par conséquent, n'importe qui peut gagner sa vie dans ce commerce qui comporte la vente d'articles de nécessité journalière.

C'est ce qui fait que tant de veuves y fondent le petit capital que la prévoyance de leur compagnon leur avait assuré. Les hommes inexpérimentés s'y jettent à corps perdu. A presque chaque coin de rue il y a une petite épicerie dont le propriétaire peut vivre parce qu'il a tout le loisir de manger son stock et de le manger au prix du gros. D'autres mettent beaucoup d'empressément à embrasser l'état parce qu'il ne nécessite pas un gros capital au début. La concurrence est très vive entre les épiciers en gros, et le nouvel épicier qui a bonne apparence n'a pas de peine à obtenir un stock sur une avance minime, pour peu qu'il consente à ne tenir que des marques spéciales au marchand de gros qui lui fait crédit.

Les mauvais crédits sont l'écueil où vont se briser la plupart des établissements. Le plus petit crédit retranché

du non moins petit profit de l'épicier, suffit à causer sa ruine. Le novice dans le commerce n'est jamais assez soigneux dans l'octroi du crédit. Tous ceux qui ont l'habitude de déménager souvent, savent combien il leur a été facile d'obtenir du crédit dans tous les quartiers qu'ils ont habité. Il arrive souvent qu'on ne leur pose même pas une seule question. La concurrence est tellement acharnée dans le voisinage que l'épicier craindrait de perdre la clientèle du nouveau résident s'il lui posait des questions. On l'investit immédiatement de tous les privilèges et, dans la presse de faire de nouvelles affaires, on oublie les vieilles dettes. Comparez ce système à celui d'un épicier important du grand centre commercial. Celui-ci ne perd presque rien quoique la plus grande partie de ses ventes soient faites à crédit. Pourquoi? Comment? Parce qu'il ne consent jamais une avance à un client sans avoir pris toutes ses précautions. Il s'enquiert chez deux ou trois autres de ses fournisseurs et fait souvent d'autres investigations. La lenteur du procédé est inévitable et peut faire perdre quelques clients; mais, en définitive, cela vaut encore mieux que de consentir du crédit à de mauvais payeurs.

La politique mise en pratique dans cette même maison, et telle que décrite dans ses prospectus, pourrait être avantageuse à plus d'un épicier qui éprouve des difficultés à réussir.

La maison à succès dit au public que, si ses prix ne sont pas toujours les plus bas, elle soutient que ses articles sont de la meilleure qualité et que les prix correspondent à la qualité des articles.

L'axiome est vrai qui dit que les bonnes choses coûtent plus cher, durent plus longtemps, paraissent mieux, ont meilleur goût et ont plus de valeur que les articles d'imitation. D'autre part, la bonne maison n'emploie que des personnes intelligentes ayant de l'expérience dans les marchandises qu'elles tiennent; des personnes qui connaissent l'article et son usage, et auxquelles on peut se fier lorsqu'elles recommandent une marchandise.

Une telle politique, tentée sincèrement et habilement, devrait pouvoir assurer le succès. D'après le témoignage même des gens du commerce, la plupart des épiciers essayent de faire affaires à trop bon marché. Ils se figurent que pour attirer les affaires, il leur faut vendre à des prix ridicules. Il en résulte qu'ils irritent leurs clients en leur

fournissant des articles de qualité inférieure. Ils s'attirent de la clientèle par leurs réductions de prix et la perdent aussi rapidement du fait que leurs marchandises ne donnent pas de satisfaction. S'ils ne faillissent pas immédiatement, c'est que leurs concurrents pratiquent peut-être la même méthode. Leurs clients acceptent leurs articles défectueux parce qu'ils se sont lassés à en chercher inutilement de meilleurs.

Le grand problème qui se pose à l'épicier, c'est celui des articles rassis. Et la solution se trouve dans la science des achats. Un homme qui connaît réellement son affaire, du tout au tout, doit savoir acheter assez, mais jamais trop. Les autres, moins bien fixés, sont enclins à se faire prendre à l'une ou l'autre pointe du dilemme.

Sous ce rapport, l'épicier en gros est dans la même position que le détaillant ; et il lui arrive souvent de se trouver avec un stock désavantageux sur les bras.

Quant au détaillant, il a toujours à choisir entre l'obligation de jeter des articles endommagés et celle de les glisser à ses clients, au risque d'encourir leur disgrâce. Les fruits et les légumes verts sont les articles les plus difficiles à tenir en bon état. Et c'est là que presque tous y perdent, à part peut-être les plus habiles commerçants. On remplit le magasin de produits qui perdent constamment de leur valeur en vieillissant. Il est donc inévitable qu'un client de la maison reçoive de ces produits plus ou moins décatés.

Qui n'a pas éprouvé la surprise, le désappointement d'une commande donnée par téléphone et, par conséquent, sans avoir vu la marchandise ? Trop souvent, hélas, on constate des choses qui ne devraient pas exister. Le client bon enfant, celui qui ne peut pas payer, ou l'autre qui a fini par se décourager, s'acclimateront des articles inférieurs, mais les autres ne le feront pas, pour peu qu'ils puissent trouver un bon épicer dans le voisinage.

Il y a un moyen de ne pas accumuler de stock mort ; c'est de s'en tenir à une ou deux marques reconnues supérieures. C'est d'ailleurs ce que désirent les marchands de gros et c'est rationnel.

Une autorité compétente a dit récemment que la méthode moderne pour conduire un bon commerce d'épicerie, c'est la concentration. L'expert conseille d'abandonner, de perdre l'habitude de se fournir à plusieurs sources à la fois, car on a tout à gagner en se bornant à une seule marque. Cette pratique n'entraîne pas comme les autres un gros débours de capital, et ne paralyse pas un stock comme dans le cas des épiciers qui se fournissent en petites quantités peut-être, mais de toutes provenances. Elle permet au marchand de tenir un bon stock, propre et uniforme. Aujourd'hui, le consommateur demande constamment du meilleur, et il sait reconnaître les mérites d'une marque et les publier chez ses voisins. Que cette marque soit complète et digne de confiance. Il est pratiquement impossible à un marchand, quels que soient son capital et l'étendue de ses affaires, de tenir toutes les marques du marché. C'est pourquoi nous préconisons la tenue de quelques-unes seulement, c'est-à-dire une de chaque espèce de marchandise.

LA PREMIERE IMPRESSION EST DURABLE.

Chacun de nous a pu se convaincre, peut-être pas toujours à son avantage, que la première impression créée est toujours durable. C'est pourquoi les marchands modernes, quel que soit leur commerce, visent à produire chez le nouveau client une première impression favorable. Le magasin propre, de belle et bonne apparence, attire. Au contraire, le magasin sombre, triste, repousse. C'est pourquoi, depuis dix

ans à peu près, des millions de dollars ont été dépensés en améliorations sur les devantures de magasins seulement ; à ces millions, il faut en ajouter d'autres dépensés aux finis coûteux des intérieurs, et à de nombreux items qui contribuent à rendre les magasins modernes attrayants comme des palais dans le but de séduire la clientèle.

Un fort argument de vente consiste à vanter l'effet que produira l'article convoité par le client. La chose prendra d'autant plus auprès de lui que le cri du jour est celui-ci : "Rendre la maison attrayante."

Ce précepte-là s'applique à tous les genres de commerce : à la peinture, aux garnitures de maisons, aux articles de ferronnerie, voire même à l'épicerie. Or, si la mission de ces articles a pour but d'égayer le monde, il est évident que c'est dans le magasin qu'ils doivent commencer leur tâche.

Prenons au hasard la peinture. Il y a d'abord la devanture du magasin. Vous parlez éloquentement de la peinture comme préservatif et comme embellisseur. Avez-vous d'abord commencé par préserver et embellir la boiserie de votre devanture de magasin au début de cette saison ? Si oui, vous êtes conséquent. Sinon, neuf fois sur dix votre négligence s'élèvera entre vous et le client pour contredire votre précepte. Le magasin gai attire tout autant que celui qui est sale repousse. Et pourtant, votre devoir est d'attirer.

La disposition systématique des marchandises à l'intérieur du magasin est une autre question importante. Il est impossible de dresser un plan quelconque qui convienne à tous les genres de magasins, à cause des dispositions des immeubles et de la diversité des stocks. L'étude des installations systématiques permettra au marchand avisé, non pas de copier, mais d'adapter les meilleures dispositions selon les circonstances qui lui sont particulières.

Deux choses devraient servir à le guider dans la disposition des marchandises : la facilité d'accès dans toutes les parties du magasin, et l'éloquence des étalages.

Un bon éclairage compte pour beaucoup, et, de fait, les magasins à moitié éclairés se font de plus en plus rares. Le magasin obscur n'attire pas la clientèle, car il ne se prête pas aux étalages attrayants. Pour réussir dans la vente, l'abondance de lumière est absolument nécessaire. Là encore, il convient d'étudier les systèmes des autres magasins dans votre ville, dans votre localité, de consulter des experts.

Et puis, enfin, vient le sujet, vieux comme le monde, de la propreté. Il n'y a jamais eu d'excuse à la malpropreté ; mais de nos jours, avec tout ce que nous offrent les découvertes modernes, c'est un crime que de tenir un magasin sale. Si, au cours d'une visite dans votre magasin, une cliente a gâché un vêtement blanc en s'appuyant sur le comptoir ou en frolant l'étalage, soyez convaincu qu'elle ne fera pas de réclame pour votre commerce. De toute façon, éliminez la malpropreté. Pour cela il ne faut épargner ni son temps ni ses efforts ; mais on peut être sûr d'en tirer avantage. Il est agréable de constater une propreté constante partout, dans tous les coins. Cela crée une bonne impression sur les nouveaux clients, et cette impression première dure toujours.

LE SERVICE D'EXPEDITION.

Les commandes de marchandises à expédier à des localités situées à une distance plus ou moins grande de la ville devraient être remises promptement au commis chargé des expéditions, qui est tenu responsable de l'expédition des marchandises en bonnes conditions et du retour de la commande au bureau central. Quand les commandes parviennent à la salle d'expédition, on devrait les classer le plus tôt possible. Celles qui ont trait à des marchandises en magasin devraient être remises aux expéditeurs pour qu'ils en fassent rapidement la

livraison; celles qui se rapportent à des articles spéciaux ou à la fois à des articles de vente courante et spéciaux devraient être enregistrées dans des livres convenablement préparés pour qu'on puisse tout de suite les retrouver.

Les marchandises à expédier devraient être marquées par les expéditeurs, qui devraient contrôler et enregistrer chaque commande à mesure qu'on rassemble les marchandises. Quand toutes les marchandises sont disponibles, la commande accompagne les marchandises sur le tableau d'emballage et d'expédition. On devrait préparer des boîtes de dimensions convenables et quand les marchandises sont emballées dans la boîte, chacune d'elles devrait être marquée sur la feuille de commande avec un crayon rouge.

On inscrit sur le paquet le nom, ainsi que les instructions pour l'expédition et on marque aussi le poids et le numéro d'ordre. On devrait ensuite libeller des billets de voiture pour le fret et les placer dans les boîtes. On devrait enregistrer promptement les paquets pour la messagerie sur les livres de messagerie et quand il est nécessaire on devrait préparer des fiches, les attacher à chaque paquet ou les placer dans chaque paquet. On devrait noter soigneusement l'expédition et les instructions relatives à l'emballage sur chaque feuille de commande. Des blancs de commande remplis devraient être placés sur la planchette des commandes destinée à cet usage et envoyés au bureau central de temps à autre à mesure qu'ils s'accumulent.

Les expéditeurs devraient envoyer autant de commandes que possible, et marquer avec un crayon les marchandises qu'on ne peut livrer, puis placer ces marchandises dans une huche qui porte un numéro d'ordre. De petits billets, en duplicata, devraient être rédigés promptement pour toutes les marchandises demandées dans chaque commande, y compris les spéciaux, de façon à ce que le surintendant puisse être informé des marchandises qu'il a à se procurer. On devrait envoyer les petits billets originaux au bureau du surintendant; le duplicata serait gardé et placé dans la huche avec les marchandises qu'on s'est procurées déjà pour exécuter chaque commande. On devrait envoyer au bureau du surintendant une liste de ces petits billets, portant la date et le nombre des commandes en retard de plus de dix jours. Ceci permet d'éviter les oublis. Quand les marchandises sont reçues, accompagnées des billets du magasin, on devrait les comparer avec les commandes du magasin, les inspecter, les examiner et c'est le commis chargé de l'expédition qui devrait en faire la réception et l'inscription. Puis on devrait contrôler les articles spéciaux sur l'ordre d'expédition et la commande du magasin devrait être envoyée promptement au bureau central.

Tous les soirs le commis chargé de l'expédition devrait voir si tous les outils sont bien à leurs places et si la salle est dans un état convenable. Tous les paquets ouverts devraient être mis à l'écart sur les planchettes destinées au stock et aussitôt que possible on devrait les remplacer ou compléter leur contenu. On ne devrait pas livrer un seul paquet sans qu'il soit accompagné de la commande qui s'y rapporte ni sans obtenir un bon reçu.

Chaque matin, le commis chargé de l'expédition devrait, avant tout, examiner toutes les commandes et faire remettre à ses divers assistants les commandes qui sont urgentes ou qu'il faut compléter, d'après lui, ce jour-là.

On devrait ouvrir les paquets renvoyés, les examiner promptement et en faire rapport immédiatement au bureau. Les marchandises renvoyées devraient être gardées à l'écart du stock.

Toute infraction aux règlements devrait être rapportée au secrétaire.

LA SAISON D'AUTOMNE.

L'automne est arrivé. Et pour l'étalagiste qui aime sa besogne, c'est la saison par excellence, celle qui offre le plus de ressources et de moyens de mettre en valeur les idées qui depuis longtemps hantent les esprits. C'est le moment de démontrer son ingéniosité, d'afficher aux regards de la gent sociale et du grand public admirateur, tous les nouveaux genres de costumes, les étoffes, les chapeaux de dernières créations. Ceci, pour les nouveautés. Dans la ferronnerie, on pourra dresser des étalages superbes au moyen d'articles de chasse, tels que fusils, revolvers, cartouches, pièges, etc., agrémentés d'une mise en scène de chasse. Les articles de sports d'hiver: patins, bâtons pour hockey, raquettes, skis, traîneaux, etc. Dans les nouveautés, à mesure que les saisons passent, la tendance s'accroît davantage vers le mélange d'harmonieuses couleurs.

En effet, on a remarqué que dans les robes de soirée, rien de voyant et d'offensant pour les personnes de goût raffiné n'a obtenu la moindre popularité.

Dans les costumes pour dames, les styles sont remarquablement sévères. Il est évident que la jupe et le veston anglais ont de plus en plus la faveur du public. La coupe et le fini sont d'une grande simplicité. Le veston ou petit manteau est généralement demi-ajusté et fini par une double couture.

La garniture, s'il y en a, se borne au velours, au satin, braid militaire. La jupe se porte droite et très peu resserrée du bas.

Ces costumes sont pour la plupart faits d'étoffe grossières brunes ou grises aux nuances variées.

L'étalagiste est heureux de ce que la saison des ventes d'occasion soit finie, car il aura tous les avantages de démontrer son talent et son habileté à faire des étalages de haut ton; d'étudier la meilleure manière de placer ses accessoires; de créer des dessins pour l'effet au lieu de réunir en masses des marchandises disparates.

Il est des marchandises qui ne souffrent pas d'accessoires, mais il serait presque impossible de produire un étalage convenable de chemises, par exemple, sans l'aide de quelques articles de cou, de bijouterie, ou de quelques cannes. D'un autre côté, il est diverses marchandises qui n'imposent pas nécessairement l'addition d'accessoires pour compléter un étalage.

Quant aux fonds de vitrines, il n'y a pas de saison comme l'automne pour leur permettre de jouer un rôle effectif. Toutefois, qu'il nous soit permis de dire que, si les fonds de vitrines sont faits de chêne, de noyer ou d'acajou, il serait de mauvais goût de les masquer de blocs, de colonnades ou autres décorations.

Rappelez-vous que la simplicité est essentielle dans l'exécution de travaux modernes. Dans la plupart des magasins de dimensions moyennes, il est bon de se servir de colonnes et autres pour faire des fonds et leur donner l'effet de burlap, en les recouvrant d'une couche de colle ou autre matière adhérente pour ensuite y saupoudrer de la sciure de bois de couleur foncée.

Pour faire un bon fond d'étalage d'automne, les spécialistes suggèrent des portants unis d'environ 12 pouces de largeur par 10 ou 12 pieds de hauteur, placés à environ 3 pieds de distance et réunis par des traverses à deux pieds du haut à peu près. Sur ces traverses on peut pendre des feuillages d'automne, et le reste du décor peut être saupoudré, ainsi que nous l'indiquons plus haut. Cela produira un effet très agréable et très peu dispendieux.

Pour les fonds ordinaires ornés de glaces, il est assez difficile de suggérer quoi que ce soit d'effectif. Néanmoins, on peut en draper les cadres avec du chiffon ou autre maté-

riel convenable, en y ajoutant des gerbes de feuillages d'automne.

Même de nos jours, il est des marchands qui ne se sont pas encore rendu compte de la valeur d'une vitrine bien faite.

Mais le temps n'est pas éloigné où le petit marchand de la campagne ou des petites villes reconnaîtra que les annonces dans les journaux quotidiens ne sont pas le dernier mot en fait de publicité. Alors qu'il tirait grand orgueil d'une annonce d'une demi-page qui lui avait coûté un effort et le prix de son travail de vingt-quatre heures, le marchand moderne dépensera maintenant la double ou la triple somme sur sa devanture de magasin et, en cela, il aura fait pour son magasin une publicité beaucoup plus durable.

Dans l'étalage des étoffes à robes et autres tissus, le drapage sur formes et par plis a éliminé quelques uns des anciens accessoires favoris. La demi-forme même est moins en évidence, du fait que les drapages par plis sont la simplicité même. On les fait de toutes largeurs et de toutes hauteurs ; quelques-uns hauts et étroits, les autres plus bas mais aussi plus larges. Règle générale, il ne faut pas se servir de plus d'une forme dans une vitrine de grandeur moyenne.

Pour produire le meilleur effet, la forme devrait être placée un peu sur le côté plutôt qu'au centre de la vitrine, en arrière du grand drapage qui paraîtra beaucoup mieux s'il est plus en avant. Les complets et les robes paraissent avec beaucoup plus d'avantage si on les drape sur des formes de pleine taille, car il n'y a rien comme la forme pour faire ressortir et accentuer les effets de revers, de col, de poches spéciales, etc.

Pour terminer, un mot à l'étalagiste. N'attendez pas que votre concurrent ait exhibé son stock. Soyez le premier à le faire.

Supposons que vous commenciez au mois d'août à exhiber de la fourrure et que les confrères se moquent de vous, qu'est-ce que cela peut bien vous faire? Les passants ne s'arrêteront pas moins devant vos vitrines et en viendront naturellement à la conclusion que les fourrures ainsi exhibées sont le résultat d'achats hâtifs, et, par conséquent, judicieux. Ils seront naturellement portés à croire que les prix en sont moins élevés chez vous qu'ailleurs. En tout cas, vous aurez réussi à faire parler de votre magasin et ce sera une excellente réclame.

LA LUTTE CONTRE L'ALTERATION ET LA FALSIFICATION DES DENREES ALIMENTAIRES

Le dernier courrier d'Europe nous apporte le texte des vœux ou résolutions adoptés à l'unanimité du congrès international de Gand, Belgique. La question est d'actualité chez nous comme en Europe et nous croyons intéresser nos lecteurs en leur soumettant les vœux du congrès de Gand, lesquels pourraient servir de base à une entente entre les commerçants du pays, entente dont le besoin se fait de plus en plus sentir.

Ainsi que nous l'avions prévu, ce congrès a remporté un franc succès. Quantité de vœux ont été émis, et il est à souhaiter que les pouvoirs publics donneront dans la mesure du possible satisfaction aux très justes revendications que les éminents congressistes ont votées.

Nous reviendrons plus tard sur les travaux de ce congrès. Bornons-nous pour l'instant à donner le sens des vœux émis :

1° Que tous ceux qui désirent se livrer au commerce et à la fabrication des denrées alimentaires soient tenus de faire une déclaration préalable à l'autorité compétente et qu'une inspection spéciale soit étendue aux industries de l'alimentation englobant l'hygiène des personnes, ainsi que la salubrité des locaux et des matériaux;

2° Cette inspection veillera avec un soin tout particulier

à ce que les objets d'ornementation soient mis à l'abri de toute souillure et que le rinçage des verres se fasse dans tous les débits de boissons au moyen d'une eau pure et constamment renouvelée;

3° Que la fabrication et le commerce des eaux de table des eaux gazeuses, des eaux minérales artificielles et de la glace alimentaire soient réglementés et soumis à la déclaration préalable, que l'emploi exclusif de l'eau reconnue potable soit exigé, de façon que les boissons ainsi obtenues offrent le maximum de garanties au consommateur;

4° Il est désirable que les pouvoirs publics fassent donner aux élèves des écoles primaires des notions d'hygiène;

5° Que les municipalités assument le contrôle de la vente du lait.

Que pour faciliter ce contrôle, toute personne désirant débiter du lait dans le ressort de la municipalité soit astreinte à une déclaration.

Que ledit contrôle soit exercé par un corps d'inspecteurs compétents.

Que ces inspecteurs aient le droit :

1° de visiter les étables avec le concours des vétérinaires choisis par eux et ce en vue de s'assurer que toutes les précautions hygiéniques y soient prises, tant en ce qui concerne le matériel que le bétail;

2° d'effectuer en tous instants et en tous lieux des prélèvements, en vue de faire procéder à des analyses par des laboratoires désignés ou agréés par la municipalité.

Qu'enfin les personnes qui voudront débiter à la fois du lait non écrémé soient tenues de se servir pour le lait écrémé de récipients spéciaux étiquetés et plombés;

6° Qu'une législation internationale vise l'emploi des antiseptiques dans les boissons et les denrées alimentaires;

7° Que le travail à domicile soit interdit dans les industries de l'alimentation, ainsi que dans les industries d'objets destinés à l'ornementation et à l'emballage immédiat des denrées alimentaires.

LE BOIS ARTIFICIEL

Plusieurs lecteurs nous ayant demandé des renseignements sur le bois artificiel, nous nous empressons de reproduire l'entrefilet suivant, que publie notre confrère le "Moniteur des Scieries" :

"L'invention est due à un Français, M. Charré. Elle est appelée à rendre de grands services à la charpente en remplaçant avantageusement le bois naturel.

"La solution du problème n'a été obtenue qu'après six ans d'études et d'expériences dont les plus récentes ont donné des résultats complètement satisfaisants. Le procédé consiste à transformer la paille en une matière solide, aussi résistante que le sapin ou le chêne. Les tiges sont coupées à la machine et réduites en pâte par la cuisson en y ajoutant certains produits chimiques. La pâte ramenée à une substance homogène est ensuite comprimée sous une très forte pression. On obtient ainsi une matière première à laquelle on peut donner toutes les formes, planches, poutres, chevrons, lattes, baguettes, moulures de toutes dimensions.

"Ce bois artificiel peut, comme le bois ordinaire, être scié. La paille étant partout relativement bon marché, les frais sont peu élevés. Le même bois de paille sert aussi au chauffage, il donne une grande flamme et peu de fumée. On l'emploie également pour la fabrication des allumettes, il vaut mieux que le peuplier et coûte beaucoup moins. On en fait même un papier d'emballage pour les bouteilles, cruchons, et autres objets similaires. Il se prête à d'autres applications et son usage ne tardera pas à entrer dans la pratique courante."

LE SEUL ENNEMI DU CONSOMMATEUR

Des capitalistes qui parviennent à tirer du public, par l'exploitation intensive du commerce de détail, des bénéfices colossaux et désirent voir cette ère de prospérité pour eux se continuer et s'accroître, tentent, depuis quelque temps, de tromper le consommateur sur ses véritables intérêts, en lui rendant suspects les services du petit commerce qu'ils lui présentent, bien à l'encontre de la vérité, comme le plus "redoutable ennemi du consommateur"!

Le consommateur a donc, d'après eux, de redoutables ennemis, puisque, prétendent-ils, il en est un plus redoutable que les autres?

C'est là une affirmation mensongère, aussi inexacte que celles que n'hésitent pas à lancer les Rochettes et autres entrepreneurs d'émissions frauduleuses, quand ils veulent capter la confiance des braves gens, naïfs et ignorants, qu'ils qualifient, entre eux, de "poires".

Consommateurs, — nous le sommes tous — ne soyons pas des "poires". Ne nous laissons rien conter sans le passer au crible de notre jugement et ne croyons rien sans preuve.

Avons-nous de redoutables ennemis?

Oui, certainement; ces ennemis ce sont les "accapareurs". Ou plutôt, nous n'avons qu'un "seul ennemi, c'est l'accaparement"!

Pour peu que nous connaissions l'histoire, pour peu que nous soyons au courant des questions économiques actuelles, nous devons savoir, nous savons, qu'en dehors d'une disette mondiale, qui n'est plus à redouter à notre époque, "seul, l'accaparement" peut occasionner le renchérissement excessif des choses et, particulièrement, des denrées alimentaires.

Déjà au siècle dernier, la "famine", qui pourtant sévit plusieurs fois en France, n'eut pas d'autre cause que l'"accaparement des denrées" par de malhonnêtes spéculateurs.

Actuellement, les seules marchandises d'un prix excessif sont celles qui sont l'objet d'un accaparement effectif, ou de lois de privilèges, ce qui constitue aussi l'accaparement national.

Le "café" est l'objet d'un accaparement, et son renchérissement est mondial.

Pour être bref, nous nous bornons à ces exemples assez probants.

Mais qui est responsable de ces accaparements? Est-ce donc le petit commerce? Il serait puérid de le prétendre, et ce ne sont pas davantage les maisons à succursales.

Mais, tandis que les petits commerçants, très divisés et même très opposés d'intérêts les uns aux autres, ne peuvent même pas songer à pratiquer l'accaparement (car n'ayant même pas les capitaux nécessaires pour payer d'avance les denrées qu'ils fournissent aux consommateurs, ils peuvent encore moins songer à accaparer celles dont ils n'auraient pas l'écoulement assuré), il n'en est pas de même des sociétés à succursales multiples.

Celles-ci possèdent non seulement les propres capitaux de leurs fondateurs, considérablement grossis des fructueux bénéfices déjà réalisés, mais encore l'énorme appoint des cautionnements fournis par leurs succursalistes, et que quelques-unes mêmes savent se faire déposer par tous leurs employés!

De plus, elles ont déjà réalisé la coalition de leurs intérêts par une Ligue de défense, qui peut aisément se muer en association d'achats, voire de production.

Donc, elles sont déjà maîtresses du marché sur une foule de points. Qu'elles parviennent à faire disparaître les petits commerçants, contre lesquels elles cherchent à indisposer le consommateur, et celui-ci, "le consommateur, se trouvera ab-

solument à leur merci", puisque, quelque prix qu'elles exigent alors de leurs denrées, il n'aura plus le moyen de s'aller fournir ailleurs!

Ce danger n'est pas imaginaire, car que ces sociétés aient ou non, dès à présent, l'intention d'abuser de l'accaparement de fait auquel elles seront parvenues, elles y seront poussées fatalement.

Il appartient donc au consommateur de se mettre à l'abri de cette redoutable éventualité et cela lui est extrêmement facile.

Alors que, je le répète, il n'a à redouter qu'"un seul ennemi: l'accaparement", il ne peut compter, il est vrai, que sur "un seul défenseur: la libre concurrence"; mais ce défenseur est de taille à le protéger.

Qu'il ne fasse donc pas le jeu de ceux qui voudraient être seuls à le fournir afin de le dépouiller plus aisément et complètement et qu'il ait grand soin de maintenir la possibilité de la concurrence à son profit, en ne permettant pas la disparition du petit commerce, sa "seule sauvegarde".

Conseiller au consommateur d'abandonner les magasins à succursales pour se servir exclusivement chez le petit commerçant ne serait pas plus raisonnable que le conseil contraire contre lequel nous protestons.

Quant à moi, consommateur soucieux de mon intérêt immédiat, mais désireux de ne pas tomber en esclavage économique dans l'avenir, je ne me servirai aux sociétés à succursales que lorsque je serai certain d'y trouver un profit réel et sensible.

Au contraire, à prix et qualité identiques, je me servirai "toujours chez le petit commerçant individualiste", et, par cette préférence, lui permettrai de soutenir la lutte, ce qui peut seul me mettre à l'abri des méfaits du redoutable accaparement.

(L'Epicier Française.)

L'EFFICACITE INDIVIDUELLE

Dans l'individu, l'efficacité est le rapport des résultats à l'occasion. Chaque individu est théoriquement capable d'accomplir un certain nombre de choses en quantité de différentes directions. Un homme efficace, c'est celui qui arrive à faire presque tout ce qu'il est capable de faire, et tout homme qui ne réalise qu'une très petite partie de ce qu'il pourrait accomplir est inefficace, quelle que soit l'opinion qu'il puisse avoir de lui-même.

A en juger d'après cette définition, la plupart des gens sont inefficaces.

Nous sommes capables de faire bien plus que nous ne faisons réellement.

Les facteurs d'opportunité dans la vie individuelle sont le moment, le cerveau et l'énergie. Un homme efficace est par suite celui qui accomplit le plus possible pendant le temps qu'il a à vivre, qui emploie avec le plus d'intelligence son énergie pendant ce temps et qui ne dépense pas plus de sa réserve d'énergie qu'il n'est nécessaire pour obtenir les résultats qu'il désire.

L'homme efficace accomplit plus dans un laps de temps donné en faisant ce qu'il a à faire suivant l'ordre régulier, en faisant la chose la plus importante d'abord, la moins importante ensuite, et en accomplissant chacune de ses tâches jusqu'au bout avant d'en entreprendre une autre.

L'homme d'une mentalité efficace, c'est celui qui connaît le plus de faits se rattachant aux problèmes qu'il a à résoudre et qui peut se servir de ces faits pour surmonter plus facilement les difficultés qui se dressent devant lui.

L'homme de mentalité efficace peut concentrer tous les

efforts de son esprit sur le problème qu'il a à résoudre, de manière à faire servir toutes les bribes de connaissances qu'il possède pour résoudre la question en jeu.

Nous sommes, pour la plupart, loin d'être de mentalité efficace. Nous ne savons ni ce dont nous sommes capables, ni comment nous y prendre pour tirer bon parti des connaissances que nous avons. Nous n'avons pas acquis l'habitude de concentration.

La plupart d'entre nous sont d'une mentalité inefficace parce que, quoique nous ayons un cerveau qu'on peut cultiver d'une manière remarquable, nous n'avons jamais contracté l'habitude de nous en servir. Nous n'avons pas appris à penser.

De plus, la plupart d'entre nous n'emploient pas d'une manière efficace leur réserve d'énergie, leur force nerveuse. A chaque fois que je touche un levier du clavographe en écrivant ceci, je dépense une certaine énergie nerveuse ainsi que de la force musculaire. Je ne puis vous dire ce que c'est que l'énergie nerveuse — et je ne crois pas que quiconque le sache. Mais si vous y voulez penser un instant, vous reconnaîtrez avec moi que ce n'est pas là une chose inépuisable. S'il en était ainsi, il n'y aurait pas parmi nous des maladies telles que la prostration nerveuse et la neurasthénie. Tout acte, musculaire ou mental, met à contribution le réservoir d'énergie nerveuse et nous laisse avec un peu moins d'énergie que nous n'en avions. Il y a des gens qui peuvent épuiser toute l'énergie dont ils disposent pour une journée sans accomplir une seule chose d'importance ou d'utilité quelconque. Il y en a d'autres qui peuvent travailler douze, seize, dix-huit heures par jour et être frais comme une rose, une fois leur travail achevé. Il est hors de doute que ceux-là ont une réserve d'énergie nerveuse plus grande que la plupart d'entre nous, mais la véritable explication, c'est que ces gens-là travaillent et pensent d'une manière efficace.

Des gens de cette sorte s'occupent d'accomplir leur tâche avec calme, intelligence et dans un but bien défini. Ils savent ce qu'ils veulent faire et ils l'accomplissent dans le moins de temps possible et en produisant le moindre effort. Et quand ils ont terminé quelque chose, ils s'occupent immédiatement de la suivante et la font complètement. Ils ne font pas de faux départs. Ils ne se hâtent ou ne se soucient pas du fait qu'il leur reste beaucoup à faire. Vous ne les entendez jamais dire: "J'ai encore tant à faire, je ne sais pas par où commencer, j'ignore quand j'aurai fini."

Je sais que la plupart d'entre nous perdent plus de temps et d'énergie à se préparer à exécuter ce qu'ils ont à faire qu'à le faire.

De plus, un homme efficace au point de vue de la mentalité et de l'énergie doit être un homme efficace physiquement. Pour être un homme capable, il vous faut être de bonne constitution physique. Quiconque a le foie paresseux, est dyspeptique, constipé, etc., ne peut posséder l'énergie nerveuse nécessaire pour être un homme efficace. Et pourtant il y a des milliers de gens parmi nous qui s'étonnent d'être si fatigués, le soir, après avoir aussi peu accompli, et tout cela parce qu'ils ont négligé de se maintenir en bonne santé, de surveiller la machine motrice. C'est là par où on devrait commencer.

LES LOIS DU SUCCÈS.

Quel est l'homme d'affaires qui ne soupire pas après le succès? Et il n'y a rien de plus triste à voir, qu'un homme combattant, luttant contre tous les désavantages du vieil âge pour n'arriver qu'à enregistrer faillite sur faillite après chaque tentative nouvelle. En présence de ces trop nombreux exemples, tous les jeunes gens devraient se poser cette question: "Pourquoi y en a-t-il qui réussissent quand tant d'autres

échouent?" Il y a des raisons bien fondées pour lesquelles certains hommes ont accompli de grandes choses.

Le succès, dans toute entreprise, est l'oeuvre de certaines lois. Il ne vient jamais par hasard. Dans l'opération des lois de la nature, il n'y a rien de tel que le hasard.

Votre sort non plus ne dépend pas du hasard, de la chance.

C'est l'esprit et non le corps qui constitue votre "vous".

Si donc vous pensez et gardez en esprit les vertus de détermination, d'espérance, de gaieté, de force, de puissance, de justice, de gentillesse, d'ordre, de précision, vous vous assurerez d'autant plus d'éléments qui nourrissent la pensée et qui sont aussi des éléments de succès. Ils existent tout comme les autres choses visibles et palpables.

Tout le monde connaît la réponse de Newton à une dame qui lui demandait comment il était arrivé à découvrir les fameuses lois de gravitation. "C'est en y pensant constamment," répondit-il.

La complète concentration seule peut rendre le succès possible. Et le germe de ce succès réside dans l'homme et non dans les circonstances. On ne l'obtient pas à simplement le chercher, mais il est le fruit de la libre association des idées, des pensées, des actions. C'est le résultat du développement libre de l'esprit, du caractère humain, et il se révèle souvent après l'insuccès d'une importante affaire.

Les hommes qui ont le plus constamment commandé l'admiration universelle ne sont pas ceux qui ont atteint le sommet de la popularité par le succès seulement. On ne se souviendrait de Napoléon que pour sa tyrannie, si ce n'était à cause de Waterloo et de Ste-Hélène.

Celui qui veut compter pour quelque chose dans la vie doit se faire à l'idée non seulement de surmonter mille obstacles, mais aussi de vaincre en dépit de mille défaites. Il peut ne pas réussir par le premier moyen mis en oeuvre, et être obligé d'en essayer plusieurs autres. D'une part, il faut de la résolution, et de l'autre ne pas craindre d'essayer de nouvelles méthodes sous prétexte que les précédentes n'ont pas réussi.

Le côté purement disciplinaire du succès échappe souvent à l'observation. Dans le rayon lumineux qui environne une carrière ostensiblement prospère, les lignes, les traits grossiers sont tellement adoucis qu'ils échappent à la puissance visuelle. Mais l'homme qui réussit, s'il se connaît un peu, sait qu'il est sans cesse exposé aux épreuves et à l'adversité, et que c'est dans ces épreuves que doivent se révéler les qualités de son caractère.

En un mot, le succès repose dans les choses que l'on persiste à faire longtemps après avoir perdu plaisir et satisfaction à les faire. Personne ne peut rester oisif. Du moment où cesse le progrès, commence la rétrogradation.

Zola a dit que le travail est l'unique grande loi du monde qui conduise les organisations lentement, mais sûrement à leur but.

La vie n'a pas d'autre signification.

OUBLIEZ LES CHOSES DESAGREABLES

Très souvent, les commerçants se plaignent du temps, du mauvais état des affaires, de la saison tardive et travaillent, par suite, dans un état d'esprit désastreux.

Cependant, si ces commerçants prenaient la peine d'examiner leurs livres, ils verraient que les ventes sont à peu près égales à celles de la même période de l'année précédente, quelque fois même supérieures.

Ceux qui se plaignent oublient que les choses désagréables qui se sont produites cette année s'étaient également produites l'année précédente, mais qu'elles sont oubliées.

Oubliez donc les ennuis de l'année actuelle. Ils ne vous gêneront pas dans vos affaires.

THE SHERWIN WILLIAMS CO. OF CANADA, LTD.

Les nouveaux entrepôts et bureaux à Halifax.

Les affaires de cette grande fabrique bien connue de peintures et vernis sont devenues si considérables dans les Provinces Maritimes qu'on a reconnu nécessaire d'établir un nouvel entrepôt et d'ouvrir de nouveaux bureaux à Halifax. Les nouveaux locaux qui sont situés au No 133 de la rue Water, seront ouverts, pour le commerce, le 15 septembre et contiendront un stock complet des peintures, vernis, teintures, couleurs, émaux, etc., "S.-W."

Seize ans à peine se sont écoulés depuis que la Sherwin Williams Co. a fait construire sa première manufacture au Canada, et depuis ce temps ses affaires ont augmenté par sauts et par bonds jusqu'à ce jour. On dit que la Sherwin Williams Co. of Canada est la plus grande compagnie manufacturière de peintures et de vernis de l'Empire Britannique. Cet accroissement étonnant est dû sans doute à la qualité supérieure des marchandises manufacturées et à l'adoption de méthodes agressives pour leur mise sur le marché et la publicité.

En annonçant l'ouverture de leur nouvel entrepôt, la Compagnie désire saisir l'occasion — par l'intermédiaire des colonnes du "Prix Courant" — de remercier ses nombreux et bons clients pour l'obligeance dont ils ont fait preuve à son égard jusqu'à ce jour.

LES POELES A L'HUILE.

On annonce définitivement que, après avoir visité plusieurs villes de l'Ontario, une grande compagnie manufacturière de poêles à l'huile, chaufferettes, et autres articles du même genre, a décidé de s'établir à Point Edward ou à Sarnia. La compagnie est très puissante au point de vue financier et consacrera \$200,000 à l'érection de grandes usines. Elle emploiera environ cent cinquante ouvriers dès le début, et comptera comme la seconde au point de vue de l'importance dans la localité. La compagnie choisira de préférence des ouvriers habiles et expérimentés. Elle s'est assurée des options dans les deux villes qui offrent des avantages presque identiques. Les directeurs ont l'intention de commencer les travaux aussitôt que le site aura été déterminé. M. Ramsay, de la Cleveland Foundry Company, de Cleveland, était à Sarnia ces jours derniers, relativement aux affaires de la nouvelle compagnie.

PRECEPTES POUR LE COMMERCE DE DETAIL

Ne vendez que du bon, votre réputation sera bonne et vos affaires iront en augmentant.

Lutter contre un concurrent par des moyens déloyaux, est pis que malhonnête, c'est maladroit.

Tromper le client sur la valeur réelle de l'article, c'est voler et c'est travailler contre soi-même.

Trop de "soldes", de "ventes exceptionnelles", de "ra-bais", finit par ébranler la confiance du public et, dès lors, c'est la débâcle qui s'annonce.

Une chose bien achetée est à moitié vendue. Il reste de savoir la vendre.

Toute affaire propre à vous discréditer vous-même ou votre manière d'agir, laissez-la de côté.

Ne perdez pas de vue que tout flatteur vit aux dépens de celui qui l'écoute.

Bien loin d'encourager les extravagances de vos clients, prenez sincèrement leur intérêt; c'est à vous-même plutôt qu'à eux que vous rendez service.

NOUVELLES CHARTES

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

"The Alert Clothing Co., Limited," pour faire des affaires comme manufacturiers, trafiquants, etc., sur vêtements d'hommes, jeunes gens, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Durbin Train Pipe Connector Company, Limited," pour manufacturer, installer, acheter, vendre, louer des machines électriques, etc. Capital-actions, \$300,000, à Montréal.

"Parc Alliance, Limitée," pour faire affaires comme courtiers d'immeubles et d'assurance, faire des transactions immobilières en général. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

POUR LES COMMIS.

A propos de concurrence. — Beaucoup de jeunes gens, considérés comme de bons commis, restent bouche bée lorsqu'on leur objecte les prix d'un concurrent. A moins que vous ne sachiez positivement, il vaut mieux ne rien savoir. Si vous ne savez pas discuter les prix, discutez la qualité. Il est cependant une chose que vous ne devez pas faire: c'est de déprécier l'autre marchand, sa marchandise, ses méthodes. Chaque coup que vous tentez de porter à un concurrent lui sert de réclame. Ignorez-le plutôt. S'il vend sa marchandise en-dessous du prix coûtant, restez froid. Vous n'êtes pas responsable de ses folies.

* * *

La bonne entente. — Quoi que vous fassiez, ne soyez jamais à couteaux tirés avec vos camarades. Le plus sage est toujours le premier à céder et il vous dira: Nous sommes ici pour le plus grand bien de la maison et il faut pour cela que nous nous entendions bien.

La discorde sied toujours mal et cause toujours du préjudice à quelqu'un. Que l'harmonie règne en maîtresse, c'est le secret du succès des grandes maisons.

Si votre camarade vend plus que vous; s'il fait tout mieux que vous, c'est justement celui auprès de qui vous devriez être le plus souvent et vous devriez aussi être heureux d'avoir un modèle à imiter. Ayez du courage.

* * *

L'indifférence. — Si vous êtes indifférent, c'est la cause de votre insuccès. Ne cherchez pas ailleurs. Le commerce comporte de grandes choses; cherchez à les comprendre. Regardez autour de vous et dites-vous: Je puis faire ceci ou cela mieux qu'on ne l'a jamais fait. Tirez satisfaction de votre tâche. Si vous le croyez possible, faites-la mieux que votre prédécesseur.

Pas de mouches dans mon magasin MAINTENANT.

Tous les Epiciers lisent ce certificat.

Les Attrappe-Mouches de Wilson l'ont fait.

M. Gleeson, Greffier de la Cour Divisionnaire.

Greenwood, Ont., 11 Aout 1913.

Au CANADIAN GROCER, Toronto.

Chers Messieurs,

RE. MOUCHES.

Sur la page de revers du "Grocer," j'avais noté avec soin l'annonce de The Wilson Fly Pad Co. Vendant toutes sortes de fruits, de viandes, de sucre, etc., nous avons un magasin plein de mouches — cependant tout était protégé par des grillages, mais les portes étaient ouvertes de minute en minute et nous étions encombrés de mouches.

J'ai lu attentivement l'annonce de la Cie Wilson—et me suis conformé entièrement à ses instructions. Résultat : je pense que nous avons balayé un gallon de mouches lundi matin. Et ce qui est étonnant, en ouvrant le magasin lundi matin, nous n'avons pu trouver une seule mouche en vie. J'ai dit à mes clients : fermez complètement votre maison le dimanche—n'y laissez qu'une place éclairée. Prenez 6 assiettes blanches, employez les attrappe-mouches de Wilson—mettez un peu d'eau sucrée sur les attrappe-mouches et en trois heures vous aurez attrapé toutes les mouches. Il n'y a pas à d'exagération. Un paquet d'attrappe-mouches de Wilson détruira plus de mouches en trois heures que ne le fera un dollar de tout autre destructeur.

L'annonce dans le "Grocer" devrait se trouver dans toutes les maisons et des millions de ces mouches, la plus grande peste dans tous les pays, seraient bientôt détruites.

Un vieil ami,

M. GLEENSON.

THE WILSON FLY PAD COMPANY

HAMILTON, ONT.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Les prix se maintiennent bien dans le commerce de l'épicerie en gros et l'activité est aussi grande que de coutume à cette époque de l'année. On ne prévoit pas, d'ici à quelques semaines, de changements dans les prix. La tension monétaire n'a pas d'influence appréciable sur le mouvement général des affaires.

Nous cotons:

SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.50
Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs.	4.60
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.90
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.10
Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.30
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.15
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.10
Powdered, baril 100 lbs.	4.70
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.90
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.36	0.37	0.39
Barbade, tierce et qrt.	0.39	0.40	0.42
Barbade, demi qrt.	0.41	0.42	0.44
Mélasse, fancy, tonne	0.38	0.39	0.41
Mélasse, fancy, tierce et quart	0.41	0.42	0.44
Mélasse, fancy, demi qrt.	0.43	0.44	0.46

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.00
2ème qualité, le quart	27.00

SAINDOUX

Bonne demande.

2ème qualité, le quart	27.00
Saindoux pur, en tinette	0.15½
Saindoux pur, en seau	3.20
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16½

FARINES ET PATES ALIMEN-

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses, qrt.	0.00 6.25
Farine Five Roses, sac	0.00 3.25
Farine Household, qrt.	0.00 6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. "Regal", sac	0.00 3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.85
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine fine, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.35

Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.50
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.25
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qlté, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qlté, lb.	0.05½	0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouillettes aux oeufs: Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.05	0.05½
Tapioca seed, en sac, la "	0.05½	0.06
Sagou	0.05½	0.06

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 13¼c et 14c la livre.

Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.14½	0.15
-------------------	-------	------

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

THES

Le mouvement d'affaires va en s'accroissant. La demande est maintenant très bonne, surtout pour les thés du Japon et les thés verts de Chine.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.00	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.09	0.10
Cannelle, moulu	"	0.00	0.25
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.00	0.30
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.25	0.27
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.00	0.30
Gingembre moulu	"	0.00	0.25
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moulu	"	0.03½	0.04
Graine de lin moulu	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.75
Mixed spices moulus	"	0.00	0.25
Muscade moulu	"	0.00	0.50
Muscade	"	0.20	0.35
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.00	0.28
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.00	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.00	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac		1.35	

Sel fin en ¼ de sac	0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.	0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.	0.00	3.15
Sel fin, quart, 7 lbs.	0.00	3.05
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	0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	2.90
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.10
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07	0.07½
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03	0.03½
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06	0.07
Pois Verts, No 1 lb.	0.04½	0.04½
Pois cassés, le sac	0.03½	0.03½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.40

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité	lb.	0.05½	0.06
Riz Carolina		0.08	0.09
Riz moulu		0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes		0.00	4.25

Riz décortiqués au Canada:

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

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

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
7 couronnes	lb.	0.13½	0.14
5 couronnes	lb.	0.11½	0.12
6 couronnes	lb.	0.13	0.13½
9 couronnes	lb.	0.14½	0.15
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.			Lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06½	0.07	
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.07½	0.08½	
Raisins de Malaga.			Lb.
Rideau	bte	0.00	2.50
Balmoral	bte	0.00	3.00
Orléans	bte	0.00	4.00
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50
Raisins Sultana.			Lb.
En vrac	0.00	0.11	
Cartons. 1 lb.			manquent
Raisins de Valence.			Lb.
Valence fine off Stalk, btes			

de 28 lbs.	0.00	0.00
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.00
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.09½
Raisins de Californie.	Lb.	
Épépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.09½
Épépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.09
Noix et Amandes.	Lb.	
Amandes Tarragone	0.15½	0.17½
Amandes Valence écalées	0.38	0.40
Avelines	0.13	0.14
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16
Noix Marbot	0.15	0.16
Noix de Bordeaux écalées	0.31	0.33
Noix du Brésil	0.20	0.21
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20	0.22
Noix Pécan polies	0.18	0.19
Noix Pécan cassées	0.00	0.00
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.09½
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.11
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07½
Peanuts rôties, Coon	0.09	0.09½
Peanuts rôties, G.	0.09½	0.10½
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.08
Peanuts rôties, Sun	0.10½	0.11½
Peanuts rôties, Bon Ton	0.12½	0.13½
Pruneaux 30/40	0.00	0.11
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½
Pruneaux 70/80	0.00	0.07
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½
Pruneaux 90/100	0.00	0.06
Fruits évaporés.	Lb.	
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½
Nectarines	0.00	0.11
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.	0.00	0.06½
Pelures de fruits.	Lb.	
Citron	0.10½	0.11
Citronnelle	0.16½	0.17
Orange	0.11½	0.12

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Épinards 2 lbs.	0.00	1.00
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde 2 lbs.	0.95	0.97½
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½
Catsup, bte 2 lbs. doz.	0.00	0.85
Catsup au gal. doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82½
Citrouilles gal.	2.52½	2.55
Épinards gal.	0.00	5.30
Épinards 2 lbs.	0.00	1.25
Épinards 3 lbs.	0.00	1.75
Épinards imp. bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.82½	0.85
Fèves Vertes 2 lbs.	0.82½	0.85
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35
Flageolets importés bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte (manquant)		
Pois Can. English Garden	0.80	0.82½
Pois Can. Early June	0.82½	0.85
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.27½
Succotash 2 lbs.	0.00	1.15

Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60
Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées	0.00	0.00
Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.
Tomates, gall.	4.00	4.02½
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40
Ananas importés 1½ lb.	0.00	2.25
Ananas entiers (Can.) 2½ lbs.	0.00	2.40
Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.45
Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.90
Ananas râpés (emp. Can.)		
2 lbs.	0.00	1.45
Bluets Standard doz.	0.00	1.25
Cerises rouges sans noyau, 2 lbs.	1.90	1.92½
Fraises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½
Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90
Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.75
Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal. gal.	1.27½	1.70
Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.50
Pêches 3 lbs.	0.00	2.25
Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.75	1.77½
Poires 3 lbs.	2.35	2.37½
Pommes 3 lbs.	0.00	1.10
Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.90
Pommes Standard gal.	2.52½	2.55
Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.02½
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.60	2.74
Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.30
Ruharbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50
Cerises blanches doz.	0.00	2.25
Cerises noires doz.	0.00	2.40
Framboises doz.	0.00	2.40
Mûres doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges doz.	0.00	2.40

Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format) doz.	1.60	4.50
Caviar ½ lb. doz.	5.15	5.25
Caviar ¼ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes 1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80
Finnan Haddies doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés, doz.	1.15	1.20
Harengs marinés, imp. "	1.45	1.65
Harengs aux Tom., imp. "	1.45	1.40
Harengs kippered, imp. "	1.50	1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates	0.05	1.00
Homards, bte h., 1 lb. "	6.25	6.40
Homards, bte plate, ½ lb. "	3.50	3.60
Homards, bte plate, 1 lb. "	6.40	6.60
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz., doz.	0.00	2.00
Huitres 1 lb.	0.00	1.50
Huitres 2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., la doz.	0.00	1.45
Morue No 2 lb. (manque)		
Morue grosse en quart lb. (manque)		
Royans aux truffes et aux achards bte	0.17	0.18
Sardines can. ½ bte. cse	2.75	3.00
Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31
Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50
Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00

Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42
Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.90
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb. doz.	1.50	1.52½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb. doz.	2.65	2.67½
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz. (manque)		
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	0.95
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	5.25
½ quarts	3.00

FROMAGES IMPORTÉS

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

Gorgonzola	lb.	0.25
Edam	"	0.24

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs.	0.01½
Alun, barils de 112 lbs.	0.02
Arcanson, lb.	0.03½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	0.55
Bois de campêche, pqt de ½ lb. 100 lbs.	0.03½
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05
Boules à mites	0.00
Camomille	0.00
Campêche (Extrait de):	
boîtes de 12 lbs.	0.00
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	0.11
Camphre, la livre	0.00
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbsa	0.15
Cire blanche lb.	0.40
Couperose, brls 370 lbs.	0.01
Crème de tartre lb.	0.24
Gélatine rouge en feuilles	0.60
Gélatine blanche en feuilles	0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25
Gomme arabique lb.	0.15
Houblon pressé, lb. (manque)	
Lessive commune doz.	0.35
Lessive commune grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70
Poudre insecticide lb.	0.00
Résine blanche	0.03½
Résine G., suiv. quant.	0.02½
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	0.05
Sel à Médecine	0.01
Sel d'Epsom sac 224 lb.,	0.01½
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00
Soda à laver:	
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75
Soude caustique en mor. lb.	0.00
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	0.01½
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60
Vitriol brls	0.06½

BOUGIES CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac, boîte de 40 lbs.:

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

PLATS EN BOIS

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

CUVETTES EN BOIS

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

BALAIS

Nous cotons:			
A longs manches		0.00	2.75
Avec manches ordinaires	La doz		
2 cordes			2.25
3 cordes			2.50
4 cordes			2.75
5 cordes			3.50
Le papier manille, 13 x 17, est	cote		
20c.			

EPINGLES A LINGE

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux		0.03½	
Papier brun en rouleaux		0.03	

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:			
Mèches No 2	lb.	0.22	
Mèches No 2	"	0.15	
Mèches No 0	"	0.12	
Brûleurs No 2	doz.	0.85	
Brûleurs No 1	"	0.65	
Brûleurs No 0	"	0.65	
Brûleurs, dessus verre (A)	"	1.65	
Brûleurs, dessus verre (B)	"	1.00	
Cheminées (climax) No 2	"	0.60	
Cheminées (climax) No 1	"	0.45	
Cheminées (climax) No 0	"	0.45	
Cheminées (Bonanza) No 2	"	0.95	
Cheminées (Bonanza) No 1	"	0.75	

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

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

HUILE D'OLIVE

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

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:			
Bouteilles de 1 oz.	Grosse.	Doz.	
	3.60	0.35	

Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	0.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.75 à \$2.00.
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ½ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons.
Au baril 1.25 1.40

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 92c le gallon, \$1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

VASELINE

Nous cotons.			
"Bieu Seal"			
Blanche No 1	grosse	10.00	
Blanche No 2	"	19.20	
Jaune No 1	"	6.72	
Jaune No 2	"	14.40	

BALAIS

D'enfant, 2 cordes	0.00	1.10
D'enfant, 1 corde	0.00	0.85
Manches de faubert (mop), doz.	1.20	

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:			
Pratt's Astral Oil	gol.	0.22	
Standard Acme	le gal.	0.17½	

GRAINS ET FARINES**Marché de Chicago**

Le prix du maïs s'est bien élevé ces jours derniers; en clôture lundi, la hausse était de ¼c à ½c. Le blé gagnait de ¼c à ¾c, l'avoine de ¼c à ½c.

Marché de Montréal**Grains**

Les affaires sur le blé de printemps de la nouvelle récolte du Manitoba ont été beaucoup plus calmes que la semaine dernière, au début de cette semaine, car la demande est bien moins importante. Il y a eu une assez forte demande pour l'avoine et l'orge, mais les prix offerts n'étaient pas considérés comme suffisants et, par suite, les affaires ont été peu actives. On cote l'avoine No 2 de l'Ouest Canadien de 40½c à 41c; l'extra No 1 pour fourrage de 40c à 40½c le boisseau ex-magasin.

Nous cotons:			
Avoine C.W. No 2	0.00	0.41	
Avoine C.W. No 1 Ext. Fd	0.00	0.40½	
Avoine C.W. No 3	0.00	0.40	
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.37½	0.38	
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36½	0.37	
Avoine Qué. et Ont. No 4	manque		
Sarrasin (48 lbs.)	manque		
Blé-d'Inde séché au four	manque		
Blé-d'Inde jaune No 3	0.88	0.90	
(Blé-d'Inde nouveau.)			
Orge moulée	\$ 52	0.54	

Marché de Montréal**Farines**

Il y a eu une assez bonne demande d'acheteurs étrangers pour la farine de blé de printemps de la nouvelle récolte; le marché local a été soutenu et assez actif, mais la demande portait surtout sur les petits lots pour répondre aux besoins pressants; on a vendu des premières patentes à \$5.60, des deuxièmes à \$5.10 le baril, en sacs. La condition du marché pour le blé d'hiver de diverses qualités est inchangé, les affaires sont calmes, les prix sont soutenus de \$5.25 à \$5.50 pour les patentes de choix et de \$5.00 à \$5.10 pour les straight rollers, par baril, en barils.

Issues de blé et avoine roulée

En raison de la continuation de la bon-

ne demande pour tous les genres d'issues de blé et de la quantité relative-ment limitée des approvisionnements disponibles, le sentiment est plus fort au marché et les prix se sont élevés de \$1 par tonne. Le son se vend à \$22, les shorts à \$24, les middlings à \$27 la tonne, sacs compris. Il continue à y avoir une bonne demande pour les moullées, et le ton du marché est fort; les qualités pur grain se vendent de \$30 à \$32, mélange \$28 à \$29 la tonne. Pas de changement au marché de l'avoine roulée; le sentiment est très ferme et les affaires assez actives; la demande des acheteurs locaux est quelque peu limitée à \$4.75 le baril, en barils, et à \$2.25 par sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Royal Household	2 sacs	5.60
Five Roses	2 sacs	5.60
Glenora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10

Fortes a Boulanger:

Bakers Special	2 sacs	4.90
Manitoba S. B.	2 sacs	4.90
Keetob	2 sacs	4.90
Montcalm	2 sacs	4.90

Patentes d'Hiver:

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

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs 4.40
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs 4.50

Farine d'avoine:

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

Issues de blé:

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

FOIN PRESSE ET FOURRAGE**Marché de Montréal**

Marché soutenu; les affaires pour le compte local sont assez actives mais la demande pour l'exportation est plutôt limitée. Le foin No 1 pour livraison immédiate se vend de \$14.4 à \$14.50, extra-bon No 2 de \$13 à \$13.50; No 2 de \$12 à \$12.50 la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$13.00	\$13.50
Très bon, No 2	12.00	12.50
No 2	10.00	10.50

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

Marché anglais**BEURRE**

M.M. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 29 août:

Il n'y a pas eu de changement important au marché cette semaine, excepté que la quantité des beurres de qualités supérieures diminue régulièrement, et les prix de ces beurres tendent à s'élever. Les beurres de qualité secondaire sont un peu plus recherchés car les approvisionnements sont moindres et comme le temps a été très sec depuis trois ou quatre semaines, les districts ruraux auront à acheter bien plus tôt que d'habitude, et cela pourra aider à liquider les stocks actuels qui restent encore considérables.

Australien et Néo-Zélandais. — Il n'y a pas eu pratiquement d'arrivée de beurre de premier choix, par suite les co-

tes sont plutôt nominales et sont relatives surtout aux transactions sur les Arrivages des colonies cette semaine: Par le vapeur "Sussex", 550 boîtes d'Australien.

Danois. — Le marché est inchangé et la quantité un peu plus forte, car l'Allemagne n'a pas autant acheté cette semaine.

Français. — Les beurres de premier choix sont un peu plus chers et on offre moins de beurres de qualité secondaire.

Irlandais. — Le marché s'est encore amélioré. La fabrication a beaucoup diminué.

Sibérien. — Il y a eu une assez forte réduction dans le total des arrivages cette semaine, la quantité totale à Londres est d'environ 7,000 barriques. La semaine prochaine il y aura une quantité plus forte. Les cotes sont en général les mêmes mais on vend un peu plus de beurre de premier choix.

Danois, haut choix 120/0 à 122/0

Sibérien, haut choix 98/0 à 100/0 à 102/0

Sibérien, bon au choix 92/0 à 96/0

Sibérien, confiserie 86/0 à 90/0

Français, haut choix 100/0 à 116/0

Français, bon au choix 100/0 à 104/0

Français, confiserie 90/0 à 94/0

Irlandais, salé, crèmerie 110/0 à 112/0

Irlandais, sans sel, crèmerie 112/0 à 114/0

Irlandais, manufacture 90/0 à 100/0

Victorian, haut choix, salé. Liquidé

Victorian, choix, salé 102/0 à 106/0

Victorian, bon, salé 96/0 à 98/0

Victorian, haut choix, sans sel. Liquidé

Victorian, bon au choix, sans sel 102/0 à 106/0

Nouvelles Galles du Sud, haut choix, salé 108/0 à 110/0

Nouvelles Galles du Sud, choix 102/0 à 104/0

Nouvelles Galles du Sud, bon 96/0 à 100/0

Nouvelles Galles du Sud, haut choix, sans sel 108/0 à 110/0

Nouvelles Galles du Sud, choix, sans sel 102/0 à 106/0

Queensland, haut choix, salé 104/0 à 108/0

Queensland, choix, salé 100/0 à 102/0

Queensland, bon, salé 96/0 à 98/0

Queensland, sans sel 106/0 à 108/0

Queensland, choix, sans sel 98/0 à 100/0

Nouvelle Zélande Liquidé

HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boîtes de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 29 août 1913:

Le marché est ferme aux derniers prix.

Nous cotons:

Canadien:—

1er Choix, blanc 64/6 65/6

1er Choix, coloré 65/0 66/0

Nouvelle-Zélande —

Blanc 67/0 68/0

Coloré 67/0 68/0

Prix vendants aux épiciers

Fromage fort, blanc, à la meule	17c
au morceau	18c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	23c
Beurre, choix	27c
Beurre, choix, en bloc d'une livre	27½c
Oeufs strictement frais	34c
Oeufs No 1	26c
Oeufs choisis	29c

FROMAGE

Marché anglais

Le marché du disponible a été calme, mais les valeurs c.i.f. se sont améliorées pendant les deux derniers jours et on les cote de 1/0 à 2/0 au-dessus pour les expéditions pressées. Les cotes pour le Néo-Zélandais sont nominales, en raison des faibles approvisionnements.

Nous cotons:

Canadien:—

1er Choix, blanc 65/0 66/0

1er Choix, coloré 65/0 66/0

Néo-Zélandais:—

Blanc 67/0 68/0

Coloré 67/0 68/0

LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE

QUEBEC.

QUEBEC.

Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.

Blanc.

362 Boîtes No 1 Lovell & Christmas, Ltd. 12-11/16c

1002 Boîtes No 2 Lovell & Christmas, Ltd. 12½c

653 Boîtes No 3 Jones, Grant & Lunham, Ltd. 12½c

Coloré.

149 Boîtes No 1 Lovell & Christmas, Ltd. 12-13/16c

417 Boîtes No 2 Hodgson Bros. & Rowson 12-13/16c

121 Boîtes No 3 Geo. Hodge & Son, Ltd. 12-11/16c

Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.

326 Boîtes No 1 Lovell & Christmas, Ltd. 23½c

112 Boîtes No 2 A. W. Grant 23¼c

121 Boîtes Pasteurisé Thé Whyte Packing Co., Ltd. 25½c

OEUFS

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

Marché de Montréal

No 1 26c

No 2 22c

Oeufs choisis 29c

Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par

caisse de 30 douzaines 34c 35c

Marché de Montréal

BEURRE

Crèmerie, 1er choix	26c à 26½c
2ème qualité	25c à 25½c
Beurre de laiterie	23c à 23½c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.

Boeuf inspecté 13.50

Veau 19.00

Agneau, chaque 0.30 0.35

FRUITS VERTS ET LEGUMES

Oignons, la cse	3.00
Oignons, le sac	2.75
Pêches, la cse	1.50
Prunes, la cse	1.50
Poires, la cse	3.75
Prunes, le panier	0.40
Pêches, le panier	0.60
Raisin, le panier	0.30
Poires, le panier	0.60
Bananes	2.00 2.50
Tomates, la boîte	0.60
Patates, le sac	0.80
Navets, le sac	1.00
Pommes, le baril	7.00
Oranges, la cse	2.75
Citrons, la ces	3.00

OCCASIONS D'AFFAIRES.

Nos abonnés qui pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12-476. Avoine. — Une maison des Barbades désire entrer en relations avec des expéditeurs d'avoine.

12-477. Viandes salées. — Une maison bien établie des Barbades désire entrer en correspondance avec une maison canadienne important des viandes salées.

12-478. Farine. — Une maison établie aux Barbades désire une agence pour la farine canadienne.

12-479. Grains et fourrage. — Une grande maison d'importateurs de Hambourg désire entrer en relations avec des maisons canadiennes de ce genre.

12-480. Huiles. — Une maison écossaise voudrait avoir des cotes d'huiles canadiennes.

12-481. Spécialités de machinerie. — Une maison de Durban ayant de grandes relations dans l'Afrique du Sud est prête à recevoir des offres de spécialités de machinerie.

12-482. Une maison du Sud-Africain ayant ses quartiers généraux dans l'est de Londres demande à entrer en communication avec des producteurs et des expéditeurs de pommes. Si possible, elle préférerait des cotes c. i. f.

12-483. Fil de fer. — Une maison de marchands de Durban est prête à acheter du fil de fer. Cotes demandées.

12-484. Matériaux pour clôtures. — Tous genres de matériaux pour clôture, si convenables, seront achetés directement; communications demandées par une maison de Durban.

12-485. Amiante. — Une maison de Durban est prête à faire des achats d'amiante.

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal....	33	Cowan & Britton	46	Lacaille, Gendreau & Cie..	16	Prévoyants du Canada,(Les)	32
Baker & Co. (Walter).....	16	Crothers W. J., Ltd.	7	La Prévoyance	33	Prevost & Bédard.....	34
Banque de Montréal.....	36	Dalton Adding Machine Co.	4	La Sauvegarde.....	32	Quebec Steamship.....	36
Banque d'Hochelaga.....	36	Desmarteau Alex.	34	Lelièvre A. J.....	16	Record Foundry	48
Banque Nationale.....	36	Dom. Cannery Co., Ltd....	3	Leslie & Co., A. C	40	Rolland & Fils, J. B.....	34
Banque Molson	36	Dom. Cartridge Co.	43	Liverpool & London & Globe	32	Sapho Mfg Co.....	9
Banque Provinciale.....	36	Dougall Varnish Co.....	46	Lufkin Rule Co	50	Simonds Canada Saw Co...	48
Bélangier & Bélangier	34	Ecole Commerciale Pratique	14	Marion & Marion.....	34	Smith F. D.....	13
Bell Téléphone Co.....	35	Esiuhart & Evans.....	32	Martin-Senour	42	Smith Sales Co. H. E.....	9
Berry Bros.....	42	Fairbank N. K.....	8	Mathieu (Cie J. L.).....	9	Suap Co.....	7
Bowser, S. F. & Co.....	6	Federal Life Assurance Co.	32	Mathews-Laing Co.....	9	Société des Eaux Purgati-	
British Colonial Fire Ass...	33	Fels & Co.....	15	Maxwell & Sons (David) ..	46	ves Riga.....	35
Brodie & Harvie.....	16	Fontaine Henri.....	34	McArthur, A	40	St. Lawrence Sugar Co....	15
Canada Cement Co., Ltd....	31	Fortier Joseph.....	34	Metropolitan Life Ins. Co..	32	St-Vincent Arrowroot.....	13
Canada Life Assurance Co..	33	Gagnon, P.-A.....	34	McGill Cutlery Co.....	46	Sun Life of Canada.....	33
Canada Paint.....	39	Garand, Terroux & Cie....	34	McLaren & Co. (D.K.)	40	Taylor Forbes Co. Ltd.....	45
Canada Starch Co. Ltd....	4	Gendron Mfg. Co.....	40	Montbriand, L. R	34	Thés du Japon.....	17
Canada Wire & Iron Goods	50	Gillett Co. Ltd., [E. W.] ..	18	Montreal-Canada Ass. Co..	33	Tippet & Co., A. P.....	5
Can. Fairbanks Morse Co...	10	Gillette Safety Razor Co. Couv.		Montreal Dairy Co.....	9	Union Mutual.....	33
Canadian Pacific Ry.....	18	Gonthier & Midgley	34	Mooney Biscuit Mfg. Co..	16	United Shoe Machinery Co.	
Canadian Salt Co.....	7	Grand Trunk Railway ...	47	Morrow Screw, Ltd., The		Ltd	Couvert
Church & Dwight.....	7	Gunn, Langlois & Cie.....	5	John	50	Upton & Co. (The T.)....	16
Cie d'Assurance Mutuelle		Hall Coal [Geo].....	50	Mott, John P. & Co.	15	Western Ass. Co.....	32
du Commerce.....	33	Hotel New Victoria.....	34	Nova Scotia Steel Co	36	Wilks & Burnett.....	34
Clare Bros.....	42	Hutton Jas.....	40	Nugget Polish Co. Ltd....	5		
Clark, Wm.....	17	International Varnish Co.	47	O'Shea J. P.....	40		
Connors, Bros.....	18	Jonas & Co., Henri Couverture	2	Pink Thos. Ltd.....	49		
Continental Bag & Paper Co.	12			Prêt Immobilier Limitée...	17		
Cottam Bart.....	34						
Contillard Auguste.....	34						
Cowan & Co.....	11						

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

LE CIMENT CANADA

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

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$397,965,341.31

Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.

En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993

Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèles commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.

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

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GBO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30

SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90

ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

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

Téléphone : Main 553

ESINHART & EVANS**Courtiers d'Assurance**Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour :

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

MONTREAL

Assurances

LES PRETS SUR LES POLICES.

On a à maintes reprises signalé dernièrement la dangereuse pratique de contracter des emprunts, généralement sans nécessité, sur la garantie des polices d'assurance-vie. Le rapport ci-dessous montre combien il est nécessaire de prendre certaines mesures pour arrêter la mise en pratique de ces méthodes.

Les rapports du Service d'Assurance de l'Etat de New-York contiennent les chiffres suivants:

	Prêts sur polices
31 décembre 1890	\$ 5,267,000
1905	106,626,000
1911	482,345,000

Les derniers chiffres mentionnés représentent 12.31 pour cent de l'actif des compagnies et nous en concluons que les conditions dans l'Etat de New-York ne sont pas pires qu'ici, car dans un récent rapport, il a été établi que les prêts sur les polices d'une compagnie d'assurance du Canada représentaient 15 pour cent de l'actif de cette compagnie d'assurance.

Il est indéniable que la garantie est absolue; la compagnie n'aura pas à souffrir directement de la perte d'un seul centin, mais on concèdera que les compagnies d'assurance-vie combattront à juste titre une semblable pratique, qui, en plus de ce qu'elle tend à amener l'annulation des polices, est le moyen de priver les bénéficiaires d'une part importante de la protection qu'ils devraient avoir.

LE CANADA VIENNT EN TETE DE TOUS LES PAYS POUR LE TOTAL DES PERTES PROVENANT D'INCENDIES.

Les Etats-Unis viennent ensuite et les pays d'Europe sont bien plus privilégiés. — Quelle est la cause de cet état de choses? — Est-ce crime ou simple négligence?

Durant 1912, la perte per capita provenant des incendies, dans les 302 villes des Etats-Unis ayant au moins 20,000, a été de \$2.55. C'est 7 cents de moins qu'en 1911, mais c'est encore seize cents de plus qu'en 1910. La perte per capita pour tout le pays a été estimée à \$2.16. Le Dominion du Canada subit encore de plus lourdes pertes. La perte per capita pour les principales villes canadiennes est de \$2.88. Pour les principales villes d'Angleterre, de France et d'Allemagne, la moyenne per capita a été de 54c, de 84c et de 20c.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social : 7 Place d'Armes

MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURSSir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.J. Gardner Thompson, Gérant,
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : \$347,472.92.

Bureau à Montréal :

**Chambre 22,
Edifice "La Patrie"**

Bureau, Chef,

**85, rue Dalhousie,
QUEBEC.**

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS,
Président.

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

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

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

WALTER I. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, **MONTREAL.**

Parmi un groupe de vingt-huit villes du pays, ayant une population de plus de 200,000. Providence vient en tête avec une perte per capita de \$4.80; Kansas City la suit avec une perte per capita de \$4.77; Boston est troisième avec une perte per capita de \$3.61.

En 1911, Providence était l'avant-dernière. La moyenne de perte per capita pour ce groupe de vingt-huit villes était de \$2.37, ce qui représentait cinq cents de moins que la moyenne en 1911 et la perte per capita dans treize de ces villes était plus élevée que la moyenne. La ville de ce groupe, dont la perte per capita était la moindre, c'était St-Paul, 27c. Rochester venait ensuite avec \$1.11; la Nouvelle-Orléans avait une perte per capita de \$1.29. Les dix villes ayant une population de plus de 200,000 et de moins de 300,000 avaient une perte per capita de \$2.82.

Dans un groupe de dix-huit villes, ayant une population d'au moins 300,000, la perte moyenne per capita était de \$2.30, ce qui était neuf cents de moins qu'en 1911. Dans ce groupe, huit villes ont une perte per capita plus grande que la moyenne du groupe. Boston vient en tête pour les pertes per capita; Minneapolis vient ensuite avec une perte per capita de \$3.57; Newark est troisième avec une perte per capita de \$2.92; la Nouvelle-Orléans est la dernière, puis

Une Police dans la CANADA LIFE

Devient une source de revenu.

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

Age d'admission 38.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées	\$3,140.
Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes.	\$729.10
Profits payés en espèces eu 1905	148.90
Profits payés en espèces en 1910	108.00

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,069.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO

Bureau-Chef - TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif.....	\$557,885.95
Réserve.....	\$193,071.
Autres Valeurs passives.....	20,68

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant - - 8550,000.00

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

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

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

RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLEMENT, Jr. Gérant-Général

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000 CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 374 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

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

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André

Montréal

AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ: — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Baltimore avec une perte per capita de \$1.59 et Washington avec \$2.92.

Les sept villes ayant une population de plus de 300,000 et de moins de 400,000, ont une perte per capita de \$2.33.

(A suivre)

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS- RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 6 SEPTEMBRE 1913.

Ventes.

Thaddée Garceau à Théobald Juneau, Shawinigan Falls; Adolphe Garneau à Elodie Garneau, Shawinigan Falls; François Caillé à Comm. d'Ecoles Trois-Rivières, Trois-Rivières; Jos. L. Fortin à Jos. Aug. et Augustin Fortin, Trois-Rivières; Albert Vincent à Thomas Fredelle, Baie Shawinigan; Vve Jos. Carufel à Adélarde St-Martin, Shawinigan Falls; Albert Dugré à Achille Houde, Shawinigan Falls; Elie Poirier à Comm. d'Ecoles Trois-Rivières, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Vve Octave Girard, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Hector Godin, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Arthur Nobert, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Blanche Girard, Trois-Rivières; Corporation Trois-Rivières à Jos. Fernand Fafard, Trois-Rivières; Vve Octave Girard à Joseph Vézina, Trois-Rivières; Arthur Nobert à Hector Godin, Trois-Rivières; Hercule Milot à Alexis L. Désaulniers, Yamachiche; Elzéar Delisle à W. H. Fontaine, Trois-Rivières; Narcisse Lampron à Joseph St-Onge, St-Boniface; Nap. Deshaies à Josaphat Dupont, Sainte-Flore; Thomas Gélinas à Ephrem T. H. Beaulieu, Ste-Flore; André Béland à Pierre Béland, St-Barnabé; Shawinigan Water and Power Co. à Geo. et Gédéon Levasseur, Shawinigan Falls; Pierre Gélinas à Benj. Lafrenière, St-Mathieu; Corporation Trois-Rivières à Nap. Duchaine, Trois-Rivières.

Obligations.

Nap. Veillette à J. O. Lacoursière, Shawinigan Falls; Edmond Lacroix à Wilfrid Lacroix, Trois-Rivières; L. Geo. Laperrière à Alphonse Gélinas, Sainte-Flore; The Northern Realty Co. à Vve W. C. Pentland, Trois-Rivières; Napoléon Fortin à Vve Olivier Beaudry, Trois-Rivières; Adélarde Dupont à L. Phi. Nobert, Trois-Rivières.

Bail.

Nap. Fortin à Paul Caron, Trois-Rivières.

Cession.

The Lanetot Realty Co. à Corporation Trois-Rivières, Trois-Rivières.

Testament.

Vve Téléphore Monpas à Antonio Monpas, Grand'Mère.

Mariage.

Nap. Pellerin à Angéline Papillon, Shawinigan Falls.

Jugements.

Dieudonné Gélinas, vs Jos. Lachance, St-Elie, \$15.00; Bellefeuille Giroux vs

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone
Main 2701-519

Adresse télégraphique
"Gonthier"

Ouverture des Classes

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 333 & 339 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité: Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

MONTREAL.

Une Commodité de

Tous les Jours



Ce n'est pas seulement dans les circonstances imprévues, mais encore dans la transaction quotidienne des affaires que le Téléphone à Longue Distance répond aux besoins de la Vie Commerciale Moderne.

Pour gagner du temps, pour se mettre en contact personnellement avec un client, avec un collègue en affaires, avec un vendeur, bref, pour la rapide expédition des affaires de toute façon, le Téléphone à Longue Distance est indispensable.

Appelez le "Long Distance" et demandez les tarifs.



La Compagnie Canadienne du
Téléphone Bell.

BON COMMIS DEMANDÉ

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

S'adresser au bureau du "Prix Courant".



Durant les Vacances

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

Le Marchand de la Campagne de ra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

Eau Purgative RIGA

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

BONNE OCCASION

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis Tel. Bell Est 1185.

Nap. Bernaquez, Trois-Rivières, \$17.88; Bellefeuille Giroux vs Jos. St-Arnauld, Trois-Rivières, \$25.22; Bellefeuille Giroux vs Adrien Fortier, Trois-Rivières, \$3.15; Jos. Tremblay vs Alfred Auger, Trois-Rivières, \$36.76; L. M. J. Thibault vs Arthur Beauchesne, Trois-Rivières, \$6.45.

Ventes par les Shérifs

DU 13 AU 20 SEPTEMBRE.

District de Montréal.

Louis Philippe Barrette vs Gustave Jetté.

Les droits du défendeur consistant en un dix-huitième indivis d'un terrain avec bâtisses y érigées, situé dans le quartier Lafontaine, de la cité de Montréal, connu et désigné sur le plan et au livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques de la dite cité de Montréal, sous les Nos 1136 et 1137.

Vente au bureau du shérif le 18 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

District d'Ottawa.

Ottawa Cold Stores, Limited vs Frank Bova.

1° La moitié indivise des lots Nos 224 et 227, dans le quartier trois, de la cité de Hull, dans le district d'Ottawa, avec les bâtisses sus-érigées et circonstances et dépendances y appartenant, en façade sur la rue Bridge, dans la dite cité.

2° La moitié indivise du quart nord-est du lot 125, dans le quartier No 3, de la dite cité de Hull.

Vente au bureau du shérif de Hull, à 10 hrs a.m.

District de Chicoutimi.

Arthur Déchène vs les biens immeubles de Conrad Gagnon.

La juste moitié sud du lot d'eterre connu et désigné sous le No 8 du 3ième rang est, canton Labarre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Notre-Dame d'Hébertville, le 16 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

L. P. Bouliane vs les biens immeubles de Lauréat Pelletier.

1° Un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, étant l'immeuble connu et désigné sous le No 1-P, et la partie nord et partie nord-ouest du No 1-A, aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le rang A, du canton Métabetchouan, avec bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

2° De plus, un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, et faisant partie des immeubles maintenant connus et désignés sous les Nos 1-N et 1-O, aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le rang A, du canton Métabetchouan,

avec bâtisses dessus érigées, circonstances et dépendances.

Vente séparément à la porte de l'église paroissiale de St-Jérôme, comté du Lac St-Jean, le 15 septembre 1913, à 3 hrs p.m.

District de Saguenay.

The D'Auteuil Lumber Company vs Abraham Tremblay.

1° Le lot No 60 du cadastre officiel de la paroisse de St-Siméon, dans le comté de Charlevoix.

2° Le lot No 105 du cadastre officiel de la même paroisse et du même comté.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Siméon, le 17 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

LA LOI LACOMBE.

Samuel E. Curran	L. H. Peiler & Co.
A. R. Dufresne	McCormick Mfg. Co.
Edmond Gingras	Canada Line Co.
Désiré Berthiaume	C. P. R.
Joseph Barry	Philippe Roy
Joseph Daoust	Peck Rolling Mills Co.
Albert Charette	Canada Sugar Ref.
Emile Hébert	Arthur Laganière
Adélarde Rondeau	Keap & Co.

SEMAINE DU 6 AU 13 SEPT. 1913.

Adolphe Lapointe	H. P. Labelle, Ltée
Venant Pilon	N. E. & U. Boileau
Honoré Proteau	Gravel Realty Co. Ltd
Philippe Tourigny	J. E. Bouchard
Narcisse Trudeau	P. Viau
Jos. Mailloux The Can.	Steel Found. Co
Placide Trottier	The Steel Co., Ltd.
Etienne Robidoux	Alaska Feather Co.
Ovide Charbonneau	Donat Richard
J. A. Dupras	Laporte & Martin
Louis Landry	McDonald
Chs. B. LeFevre	Can. Gen. Elec. Co.
Arthur Martineau	Edmond Tessier
Jacques Lavigne	Dom. Glass Co.
S. McLelland	Cité de Montréal
F. Vandal	Murphy & Co.
Thomas Toussaint	Jos. Toussaint
Arthur Robillard	Warstin Mirchild Co.
Félix Marion	

RAPPORT DES BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets récemment obtenus par leur entremise.

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

No 149,777 — Harry K. Pell, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 149,829 — Julius Dorneth, Berlin, Allemagne. Dispositif d'alignement de caractères pour machines à composer.

No 150,101 — Joseph Carreau, Montréal, Qué. Tonique pour la peau et les cheveux.

No 150,116 — Charles C. Freeman, Day Dawn, Australie Ouest. Bassinet pour décharger et classifier les matières broyées.

No 150,141 — Arsène Riopel, St-Elie de Caxton, Qué. Porte-toilet.

SUISSE.

No 59,710 — George W. Abraham-Weston, Ont. Bouton articulé pour manchettes.

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

BANQUE DE MONTREAL

ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

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

Siège social : MONTREAL.

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

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

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

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

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog. J. T. Molineux, agts 64 Wall Street Chicago. Spokane.

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

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
Réserve 1,550,000

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,

14 RUE AUBER,

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

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

LA BANQUE MOLSON

132 ème DIVIDENDE

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de deux et trois quarts pour cent (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal et à ceux de ses Succursales, le et après le Premier Jour d'Octobre prochain, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le lundi, 20 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-Neuve.—Mins 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.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

Fondée en 1900

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

Capital autorisé \$2,000,000.00

Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 \$1,588,866.11

Conseil d'Administration : Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARSLER, 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." G. M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en Gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

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

58 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick Correspondants à l'Étranger : Etats-Unis : New-York, Boston Buffalo Chicago. Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou. SS. "CASCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, les 25 septembre 9 et 23 octobre à 4 hrs p. m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian" à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a. m. les 20 septembre 1, 11 et 22 octobre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphique sans fil, orchestre.

Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York les 19 septembre 4, 18 et 31 octobre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

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

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Pointe St-Charles St-Edouard	DeLorimier Quartier Emard
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)	St-Henri St-Viateur	Rue Notre-Dame, Ouest Longue-Pointe
Rue Ste-Catherine, Est	Quartier Laurier	Aylwin, (coin Ontario)
Rue Ste-Catherine, centre	Villeray	Quartier St-Denis
Hochelaga	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
Longue Pointe	Viauville (près Montréal)	Outremont
Maisonneuve		

SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Hyacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan,
Edmonton, Alta.	Prince Albert, Alta.	St-Jacques l'Achigan, P. Q.
Fournier, Ont.	Québec, P. Q.	St-Jerome P. Q.
Hawkesbury, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Lambert, P. Q.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Pierre Man.
Lachette, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	St-Va érien de
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Shefford, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	Ste-Genève de	Trois-Rivières, P. Q.
Longueuil, P. Q.	Pierrefonds, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Louisville, P. Q.	St-Boniface, Man.	Vankleek Hill, Ont.
		Winnipeg, Man.

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

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE

Calendrier financier.

Lundi, 15 septembre. — Dividendes trimestriels payables: Actions. — Belding Paul Corticelli, priv.; Montreal Cottons, priv.; Montreal Loan & Mortgage Co.; Montreal Trust Co.; N. Ohio Tract. & L. Co.; Tooke Bros., priv.

Mardi, 16. — Assemblées annuelles: — Canadian Appraisal Co.; Minn., St. P. & S. Ste-Marie Ry. Co.

Jeudi, 18. — Assemblées annuelles: — Duluth, S. Shore & At. Ry. Co.; Tri-City Ry. & Light Co.

Au Quebec Railway.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Quebec Railway, Light, Heat and Power Co., Ltd., a eu lieu mardi à midi dans les bureaux de Sir Rodolphe Forget, sous la présidence de ce dernier. Une vingtaine d'actionnaires étaient présents et tout s'est passé dans le plus grand calme. Le rapport des opérations de l'année tel que soumis aux actionnaires montre que les recettes brutes ont été de \$1,524,200.71, contre \$1,415,825.38 en 1912, soit une augmentation pour cette année de \$108,375.33. En ajoutant à ce montant une somme de \$236,881.78 provenant de diverses sources de revenu, les recettes totales de l'année se trouvent portées à \$1,761,082.49, soit une augmentation de \$150,672.65 sur les chiffres de l'année dernière.

Les frais d'exploitation et de maintien se sont élevés à \$805,180.61, contre \$734,925.35 l'année dernière, une augmentation de \$160,255.26 sur le total de 1912. Les dépenses fixes et les taxes ont atteint le total de \$792,100.17, laissant un surplus net de \$73,881.71 qui, ajouté à celui de l'année dernière, donne un surplus total à date de \$147,341.16.

Une somme de \$27,541.60 a été reçue en subsides du gouvernement fédéral, et ce montant a servi à racheter \$30,000 d'obligations émises par la compagnie.

Le rapport ajoute que les propriétés et les usines de la compagnie ont été maintenues dans le même état d'efficacité qu'auparavant; la preuve en est qu'une somme de \$91,500 a été dépensée durant l'année pour leur entretien.

L'élection des directeurs a eu lieu aussitôt après la lecture du rapport et la liste suivante a reçu l'approbation générale: — Sir Rodolphe Forget, M.P., Lorne C. Webster, J. N. Greenshields, Hon. K. C. Robert Mackay, Paul Galibert et D. O. Lespérance. L'assemblée a ensuite été levée.

Au Grand-Tronc.

Le rapport détaillé des recettes du Grand-Tronc, qui a produit une si bonne impression à Londres, la semaine dernière, se lit comme suit:

Grand Tronc:—

	1913.	Aug.
Recettes brutes	£816,500	£59,000
Frais d'exp.	605,500	31,300
Recettes nettes	£211,000	£27,700
Canada Atlantic:—		
Recettes brutes	47,050	6,550
Frais d'exp.	59,900	11,600
Recettes nettes	12,850	*5,050

* Diminution.

Grand Trunk Western:—

Recettes brutes	120,900	12,200
Frais d'exp.	113,400	10,300
Recettes nettes	16,500	1,900
Detroit Grand Haven:—		
Recettes brutes	42,600	4,500
Frais d'exp.	38,700	*6,500
Recettes nettes	3,900	11,000

La situation aux Etats-Unis.

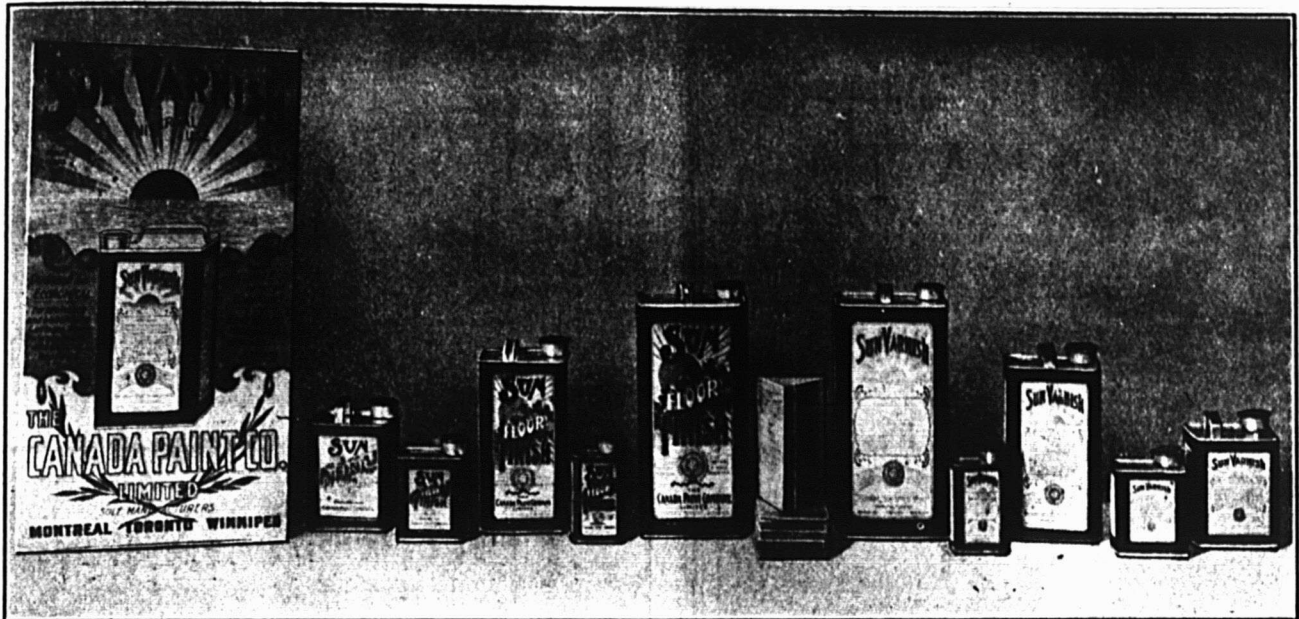
D'après Henry Clews, de New-York:

Le marché subit, cette semaine, une combinaison inattendue de circonstances défavorables; mauvaises nouvelles des banquiers; des rapports sur les cotons pires que ceux anticipés; mauvais temps continu dans les districts à récoltes; une nouvelle attaque du gouvernement contre Reading, et une vive avance dans les grains et le coton. Sans doute, les prix faiblirent devant une telle accumulation d'entraves; et cependant le marché fut d'une singulière résistance. Il y eut heureusement des compensations. Le mauvais rapport sur les banques fut attribué aux opérations de gros syndicats et aux conditions amenées par l'approche des dividendes: tous deux, des incidents d'un effet temporaire. Le dommage aux récoltes fut un facteur plus sérieux, et sans aucun doute eut un effet réellement désavantageux, bien que dans plusieurs régions les producteurs seront plus qu'amplement dédommagés par de plus hauts prix. On croit que, quand les récoltes seront terminées, les résultats démontreront un rendement moyen bon et aucun désastre réel. Les premiers rapports de dommages sont d'ordinaire exagérés; et le gouvernement est bien apte à diminuer la valeur des derniers rendements; en outre, le coton et le maïs y gagneront un peu, si la sécheresse ne se prolonge. Quant à l'accident du New-Haven, quelque déplorable qu'il soit, il s'ensuivra un idéal nouveau et meilleur chez les directeurs de chemins de fer, surtout dans la Nouvelle-Angleterre. Le New-Haven a déjà passé sous une nouvelle direction; il y a tout lieu de croire qu'une nouvelle ligne de conduite et des améliorations seront adoptées le plus vite possible. Pour ce qui regarde la diminution des recettes, c'est là aussi matière en quelque sorte sérieuse. En chemins de fer comme en affaires, il y a des secousses. Les uns font bien, recettes brutes et nettes; d'autres chemins de fer, moins bien situés, ont toutes les difficultés à maintenir les dividendes, et en certains cas, des réductions ont été nécessaires. Il est incroyable que la commission du commerce entre Etats désire d'une manière persistante et intentionnelle être injuste envers les chemins de fer; même au point de vue politique, elle porterait dommage à ce corps, pour la raison que, si le service des chemins de fer est défectueux, le public, tôt ou tard, saura où placer les responsabilités. La formidable augmentation des dépenses, en toute disproportion avec les revenus, ne peut être rencontrée par les compagnies, comme c'est le cas dans les affaires, que par des avances compensatrices dans les taux.

Ici et à l'étranger, la situation monétaire s'améliore. La force de la banque d'Angleterre est remarquable, et les meilleurs sentiments circulent parmi les financiers de Londres. Il en est de même pour la Bourse de Paris, et sur les deux marchés de nouveau, les valeurs de placements sont achetées.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 3 septembre	Au 10 septembre
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	230	235
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	122	121½
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	255	255
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	190	193
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	130	130
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	181	183½
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	135
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	203	205
Banque d'Hochelega	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	215½	215½
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%
Banque Internationale du Canada	1,320,439	100.00
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	221 ex-div	221½ ex-d.
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	135½	134
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	71½	73½
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90	88
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%	63	63
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway)	10,000,000	4,420,000	100.00	10%
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	59½	59½
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	11	13
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	93½	92½
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	138½	140
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	105½	106
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	205	205
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	70	70
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	109½
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	32½	34½
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90	93
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	39	40
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	49½	47½
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%	85½	85
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	101
do do do (Préférentielles)	2,100,000	100.00	8%	135	130
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	120
do do do (Préférentielles)	3,000,000	500,000	100.00	8%	50
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	78½	78
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	123	125
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	114½	117
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	112	112
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	51½	53½
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	90
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	156	150
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	83
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	66	68
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	212	214½
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	137	137
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	163½	160
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	107½	109
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	136	135
MINES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	1.70 ex-div	1.51
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%	7	7



Faites en sorte que votre commerce de peinture, en automne, en vaille la peine. Ces spécialités se vendent bien pendant l'automne et il est profitable, pour le marchand entreprenant, de les pousser.

SUN VARNISH STAIN

C'est une teinture à base de pigment permanente, combinée scientifiquement avec un vernis durable. C'est une excellente peinture pour revivifier les surfaces usées et détériorées des boiseries, des meubles et planchers. En cette saison, on a besoin dans tous les ménages d'une peinture exactement du genre de Sun Varnish Stain.

SANITONE

C'est une peinture durable, hygiénique et artistique pour les murs d'intérieur et les plafonds. Sanitone est une peinture à l'huile qui, en séchant, n'a pas une apparence lustrée et qui produit un effet mat très agréable. Il ne se ternit pas, ne s'enlève pas comme les peintures à l'eau ; on peut le laver avec de l'eau savonneuse sans dommages.

THE CANADA PAINT CO LIMITED



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



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

Importateurs de
Glaces Epaises
VERRE A VITRES,
VERRE CATHEDRALE
uni et gravé,
VERRE BRUT
(cast)
Rayé,
Armé,
etc.

Manu-
facturiers
de
MIRROIRS,
VITRES
PLOMBEES,
VITRES ORNE-
MENTEES,
GLACES BISEAUTEES,
DESSUS DE MEUBLES, etc

J. P. O'SHEA & Cie.

Tel. Bell, EST 430 et 3751
COIN PERREAULT & STE - AGATHE,
MONTREAL, Can.

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"!

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

CANADA

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK
* ✝
GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada :
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,
Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 724

TORONTO Gendron CANADA TRADE MARK REG.

MANUFACTURIERS DE

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



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

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

COMMENT REUSSIR DANS LE COMMERCE DE FERRONNERIE EN DETAIL.

Voici, d'après un marchand qui possède de une expérience de cinquante ans dans le commerce de ferronnerie en détail, comment il faut s'y prendre. Nous pensons que ses avis ne seront pas sans utilité à nombre d'autres marchands qui pourront certainement en tirer bon profit.

Il faut d'abord se rendre compte dès le début que les affaires dans la section de ferronnerie exigent du travail et de l'activité; un homme paresseux n'y réussira jamais; ce commerce est rempli de détails et exige une attention énergique et concentrée. Une honnêteté stricte, une façon loyale de faire les affaires sont indispensables. Ceci étant bien compris, voici d'après ce marchand les principales choses qui assureront le succès:

On doit posséder un capital disponible suffisant relativement à l'étendue, à l'importance de ses affaires. Le manque de capital constitue un grand handicap et souvent détermine la faillite.

Si vous n'avez pas assez d'argent pour payer votre premier stock et moitié plus, vous ne pourrez pas vendre à crédit et payer rapidement vos billets. Dans ce cas, le mieux à faire c'est d'emprunter de l'argent de vos amis ou de la banque, argent remboursable en deux ans au moins.

Dans ce dernier cas, vous ne devez qu'à une personne et vous pouvez escompter vos achats aux marchands de gros ou manufacturiers à qui vous avez acheté votre stock. Si vous ne pouvez contracter un tel emprunt, confinez vos achats à un nombre très limité de marchands en gros qui comprennent parfaitement dans quelles circonstances vous vous trouvez et qui reporteront votre compte jusqu'à ce que vous ayez accumulé le capital nécessaire.

Pour obtenir du crédit.

Un rapport exact de vos conditions financières devrait être fourni aux agences commerciales et à ceux dont vous achetez. Un honnête homme, même ne possédant qu'un faible capital, a plus d'intérêt à être parfaitement franc vis-

à-vis de ses créanciers qu'à essayer de cacher quoi que ce soit. Le créancier est toujours disposé à aider son débiteur quand celui-ci est un travailleur, un homme capable et honnête. Vous devriez évaluer très haut votre crédit et faire tout votre possible pour le sauvegarder en remplissant tous vos engagements aux jours d'échéance. Cette pratique inspire confiance à votre créancier en ce qui concerne vos habitudes commerciales.

Rendez-vous compte de votre situation actuelle.

Certains marchands sont si occupés à acheter et à vendre qu'ils n'ont pas le temps d'examiner l'état de leurs affaires pour voir s'ils gagnent ou perdent de l'argent. Vous devriez savoir exactement où vous en êtes à la fin de chaque année commerciale et si vous êtes très méthodique, vous pourriez le savoir chaque mois. Il faut toujours faire un inventaire une fois l'an, faire un rapport montrant l'actif, le passif et la balance de l'actif par comparaison à l'année précédente. Nombre de gens font faillite parce qu'ils négligent ces questions très importantes et vont de l'avant les yeux bandés, trop occupés pour savoir où ils en sont.

L'emplacement et l'installation.

Tâchez de trouver le meilleur emplacement possible pour le loyer que vous pouvez payer. Il vous faut annoncer votre commerce de façon ou d'autre et l'expérience a prouvé que le plus pratique et le plus économique c'est de se loger dans un endroit où la population est très dense. C'est la méthode mise en pratique par les grands magasins à rayons et les magasins à 5c et 10c dans les villes. Il est à peu près aussi important pour vous de faire un étalage attrayant de vos marchandises. Il faut que le client demande les marchandises qui sont cachées, tandis que celles qui sont bien exposées se vendent d'elles-mêmes. Les grands magasins à rayons font un étalage attrayant de tout leur stock.

Il est indispensable que vous connaissiez à fond chaque article de votre stock, que vous traitiez avec courtoisie tous

vos clients, qu'ils achètent peu ou beaucoup, et que vous soyez prévenant quand ils entrent dans votre magasin.

Pour pousser les ventes.

Pour vendre, il vous faut faire preuve d'initiative, d'originalité dans l'art de la vente. Le temps est passé où vous pouviez ouvrir vos portes et attendre que les clients se précipitent dans votre magasin sans que vous ayez à les y attirer. Il vous faut inventer des moyens d'attirer les gens à votre magasin; leur plaire, les satisfaire quand ils y ont pénétré. Il vous faut lire les journaux commerciaux pour y trouver des suggestions à ce sujet et quand vous y trouverez quelque chose que vous pouvez utiliser, essayez-le et adaptez-le à vos conditions et circonstances spéciales.

La vente du stock.

Plusieurs marchands croient qu'ils font bien d'accumuler un fort stock sur leurs planchettes. Ils s'étonnent ensuite de la difficulté qu'ils éprouvent à régler leurs billets courants.

Certains commerçants qui font un total annuel de ventes de \$20,000 tiennent un stock de \$20,000. Supposez qu'un pareil marchand fasse un profit brut de 20 pour cent — \$4,000 — d'où il lui faut déduire ses frais, ce qui ne lui laisse que bien peu de chose pour son année de travail.

Supposez qu'un autre marchand n'ait que pour \$5,000 sur ses rayons et vendent pour \$20,000 par an; il fait donc circuler son capital quatre fois; il a un stock frais en tous temps; il ne perd rien par suite de changements de prix ou de dépréciation et il n'a pas d'intérêt à payer en banque pour avoir emprunté de l'argent en vue de tenir un stock plus considérable. Il pourra montrer un profit sur son capital de \$5,000 qui soutiendra avec avantage la comparaison avec celui de son voisin, sans compter qu'il s'évitera bien des tracas.

Lorsque vous arrangez votre vitrine, ayez soin de mettre le motif principal à la hauteur où il sera le mieux saisi par la vue du passant.



Vous n'aurez aucun ennui avec la fournaise "HECLA" que vous vendrez.

Que vous installiez les fournaises "HECLA" que vous vendez ou de vos clients s'en occupent eux-mêmes, vous n'avez pas à avoir peur que vos clients soient mécontents et vous blâment.

Installer une HECLA est si simple et si facile, surtout quand vous avez en mains les plans que nous sommes toujours prêts à vous préparer gratuitement, qu'il est presque certain que ce travail sera fait comme il faut.

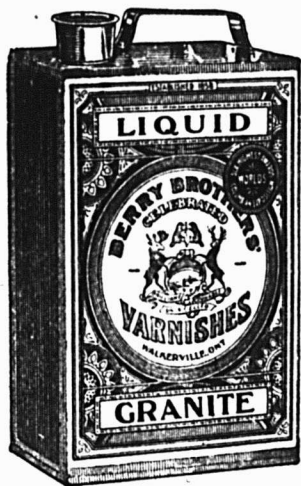
Installée convenablement, l'HECLA vous donnera une chaleur plus hygiénique, plus salubre, par tonne de charbon brûlé, qu'une personne ne peut en obtenir au moyen d'une fournaise à eau chaude, à vapeur ou d'une autre fournaise. Le foyer, encerclé d'acier, HECLA fournit une très bonne chaleur. Les joints en acier fondu rendent impossible la diffusion, dans l'air de la maison, du gaz ou de la poussière ou des cendres. La grande bouilloire circulaire maintient de l'humidité dans l'air, agréable à respirer.

L'HECLA est la fournaise la plus satisfaisante pour vos ventes, car c'est elle qui donnera le plus de satisfaction à vos clients.

CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON, ONTARIO.

Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.



Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.

Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.

Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?

1858

BERRY BROTHERS

1913

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

On ne remarque rien de saillant au marché de la ferronnerie en gros, cette semaine; les affaires sont plutôt plus actives que la semaine dernière et les prix restent très fermes.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

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

Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

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

4 100 pieds 109.00
Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ½ pouce et ¾ pouce, 63 p.c.; 1 pouce, 69 p.c.; 1½ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ½ à 1 pouce, 48 p.c.; 1 pouce, 59 p.c.; 1½ à 4 pouces, 62½ p.c.

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

1C, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

1C, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60. gauge 26 lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

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

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24	2.65
26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur de

	Gorbals	Queens	Head	Lis
28 G	4.40	3.95	4.40	4.20
26 G	4.20	3.50	4.20	3.95

22 à 24 G 3.75 3.45 3.75 3.45
16-20 3.65 3.20 3.65 3.35

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

Apollo

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

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb. Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 28½c; do., 25½c. "Wiping", métal pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

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

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

Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, ½ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ½ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

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

Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

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

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:

Noix carrés 4c la lb. de la liste

Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.

LES CARTOUCHES DOMINION

Les cartouches à fusil, de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.

Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans

Les Marques DOMINION.

et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.

Ils connaissent la cartouche avec le



sur la boîte.

DOMINION CARTRIDGE CO.,

Limited. Montréal, P. Q.

**Il est
Avantageux
de Vendre**



**Les Vernis et
Peintures de
Martin - Senour**

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. . . .

**The
Martin-Senour
Company, Limited.
MONTREAL.
HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.**

La broche barbelée est cotée \$2.42½ les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli	\$2.60
Fer galvanisé	2.80
Broches pour poulaillers	
½ x 20 x 30"	4.10
½ x 30 x 36"	4.75
½ x 22 x 24"	5.00
½ x 22 x 30"	6.30
L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.	
½ x 20 x 24"	3.40
½ x 22 x 36"	7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:		
No 9	les 100 lbs.	2.30
No 12	les 100 lbs.	2.45
No 13	les 100 lbs.	2.55
Poli brûlé:		
No 10	les 100 lbs.	2.35
No 0 à 9	les 100 lbs.	2.35
No 11	les 100 lbs.	2.42
No 12	les 100 lbs.	2.60
No 13	les 100 lbs.	2.70
No 14	les 100 lbs.	2.80
No 15	les 100 lbs.	2.85
No 16	les 100 lbs.	3.00
Brûlé, p. tuyaux	100 lbs. No 18	3.85
Brûlé, p. tuyaux	100 lbs. No 19	4.70
Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.		

Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

½ pouce	100 livres	2.40
3/16 pouce	100 livres	2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.75 à \$8.00 les 100 lbs.

Coudes pour tuyaux

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

Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, \$1.55 par rouleau de 100 pieds.

Broquettes

Pour boîtes à fraises	75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage	85 et 10 p.c.
A valises	80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues	80 p.c.
A tapis, étamées	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils	40 p.c.
Coupées bleues, en doz.	75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et ¼ pe- santeur	60 p.c.
Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz.	75 p.c.
A chaussures, en doz.	50 p.c.
A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10	p.c.

Clous de broche

Nous cotons: \$2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.

Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.60 f. o. b., Montréal.

Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.00; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50. avec escompte de 10 p.c.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b. à Montréal:
Neverslip crampons, ½ le cent 3.80

No 2 et plus grand
No 1 et plus petit

Fers ordinaires et pesants, le qrt	3.90	4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent	2.40	
Neverslip crampons ½, le cent	2.60	
Neverslip crampons 9/16, le cent	2.80	
Neverslip crampons 5/16, le cent	2.00	
Neverslip crampons ¾, le cent	2.20	
Fer à neige, le qrt	4.15	4.40
New Light Pattern, le qrt	4.35	4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4		6.75
Featherweight No 0 à 4		5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.		

Chaînes en fer

Très ferme.		
On cote par 100 lbs.:		
3/16 No 6		10.00
3/16 exact 5		8.50
3/16 full 5		7.00
½ exact 3		6.50
½		6.50
5/16		4.40
¾		3.90
7/16		3.80
1		3.70
9/16		3.60
1 1/8		3.40
1 1/4		3.30
1 1/2		3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de		
Tête plate, acier	85	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, acier	80	10 et 7½ p.c.
Tête plate, cuivre	75	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, cuivre	70	10 et 7½ p.c.
Tête plate, bronze	70	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, bronze	65	10 et 7½ p.c.

Fanaux

Nous cotons:		
Wright No 3	doz.	8.50
Ordinaires	doz.	4.75
Dashboard C. B.	doz.	9.00
No 2	doz.	7.00

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

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

Moins escompte de 20 p.c.

Munitions

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

Plomb de chasse

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

METAUX

Antimoine

Le marché est sans changement, \$10.25 à \$10.50.

Fonte

Nous cotons:		
Carron Soft		24.50
Clarence No 3		22.00

Fer en barre

Plus ferme.		
Nous cotons:		
Fer marchand	base 100 lbs.	2.15
Fer forgé	base 100 lbs.	2.30
Fer fini	base 100 lbs.	2.40
Fer pour fers à cheval		
	base 100 lbs.	2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs	base	3.20

Feuillard épais No 10	base	2.25
Acier en barre		
Nous cotons nets, 30 jours:		
Acier doux base 100 lbs.	0.00	2.25
Acier à rivets base 100 lbs.	2.10	2.25
Acier à lisse base 100 lbs.	0.00	2.25
Acier à bandage base 100 lbs.	0.00	2.25
Acier à machine base 100 lbs.	0.00	2.25
Acier à pince base 100 lbs.	0.00	2.95
Acier à ressorts base 100 lbs.	2.75	3.10

Cuivre en lingots

Le marché est fort.

Nous cotons: \$18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: \$51.00 à \$51.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

Plomb en lingots

Plus fort: \$5.75 à \$5.85.

Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: \$6.75 à \$7.00 les 100 livres.

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

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

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

Blanc de plomb

Forte demande.

Blanc de plomb pur	8.25
Blanc de plomb No 1	7.60
Blanc de plomb No 2	7.40
Blanc de plomb No 3	6.95
Blanc de plomb No 4	6.75
Pitch	

Nous cotons:

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

Peintures préparées**Nous cotons:**

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

Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

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

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

Vert de Paris pur

Forte demande.

Earils à pétrole	0.00	0.19
Drum de 50 à 100 lbs.	0.00	0.20½
Drum de 25 lbs.	0.00	0.20½
Boîtes de papier, 1 lb.	0.00	0.22½
Boîtes de 1er-blanc, 1 lb.	0.00	0.23½
Boîtes papier, ½ lb.	0.00	0.24½
Boîtes fer-blanc, ½ lb.	0.00	0.25½

Câbles et cordages

Best Manilla	base lb.	0.00	0.17
--------------	----------	------	------

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

Papiers de Construction

Très ferme.

Nous cotons:

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

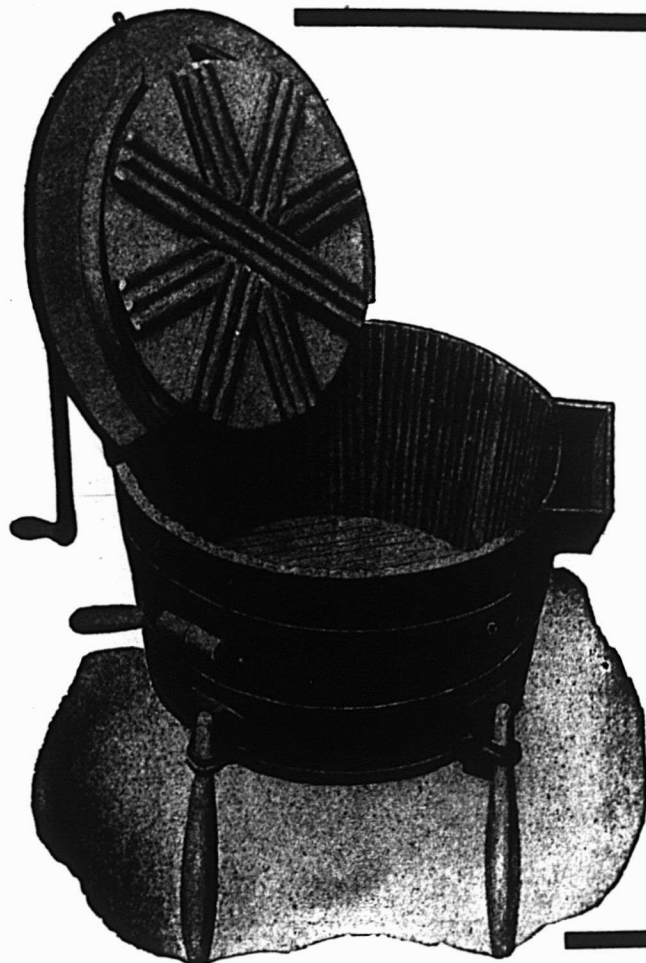
Charnières (couplets) No 840

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

Nos 800 et 838

1 pouce	0.32
1½ pouce	0.37
1½ pouce	0.48
1½ pouce	0.59
2 pouces	0.67
2½ pouces	0.76
2½ pouces	0.81
2½ pouces	0.95
3 pouces	1.07
3½ pouces	1.49
4 pouces	2.12

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



Hors de toute amalgamation.

Dans la construction de notre Laveuse Stephenson, il y a des détails spéciaux qui méritent et attirent l'attention de toutes les ménagères soigneuses. Le fond ridé ainsi que le dessus ridé, de forme spéciale, assure une action exactement semblable à celle qu'on fait en frottant le linge avec les mains sur une planche à laver, de sorte qu'on peut laver les tissus les plus délicats sans crainte de les déchirer. Haute qualité. Prix bas. Ecrivez pour connaître nos prix.

Taylor-Forbes Co. Ltd.,

246, RUE CRAIG OUEST

MONTREAL

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

La Baratte "Favourite" de MAXWELL

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

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

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

DAVID MAXWELL & SONS,

ST - MARY'S, ONT.

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



Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.

POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les **MEILLEURES** qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

Cowan & Britton Limited.

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

DOUGALL

VERNIS ZANZERINE

Ce sont là de très bons vernis — d'une qualité supérieure à la qualité habituelle de vernis vendus à ce prix fabriqués pour les ouvrages d'intérieur, d'extérieur et les Parquets. Ne sont surpassés comme qualité que par T. W. F.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
MONTREAL. - - LIMITED.

Associée à la Murphy Varnish Co., E. U. A

VARNISH

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



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

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

FERRAILLES		Zinc	0.00 0.03	Vieilles claques	0.00 0.00
La lb.		La tonne			
Cuivree fort et fil de cuivre	0.00 0.11	Fer forgé No 1	0.00 12.50		
Cuivre mince et fonds en cuivre	0.00 0.09	Fer fondu et débris de machines No 1	0.00 16.00	PLATRE	
Laiton rouge fort	0.00 0.10	Plaques de poêle	0.00 12.50	Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char	5.50
Laiton jaune fort	0.00 0.08	Fontes et aciers malléables	0.00 9.00	Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus	10.50
Laiton mince	0.00 0.06	Pièces d'acier	0.00 5.00	Plâtre pur (Plaster Paris), en bails, sur char,	2.10
Plomb	0.02½ 0.02½		La lb.		

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 6 septembre 1913, la ville a émis 61 permis de construction, au coût total de \$385,500 pour les nouvelles constructions et de \$180,435 pour les réparations.

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

Quartier:—	Montant.
Laurier	\$16,900
St-Jean-Baptiste	2,000
Ste-Marie	133,560
St-Georges	4,000
St-Denis	15,850
Bordeaux	1,200
Lafontaine	20,350
Emard	1,800
St-Gabriel	15,095
Est	140,000
Centre	17,500
Notre-Dame de Grâces	11,780

Delorimier	3,000
St-Henri	15,200
Hochelaga	4,000
Ste-Anne	5,000
St-Joseph	3,000
St-Jacques	2,400
St-Antoine	150,000
St-André	50
Ahuntsic	250
Total	\$565,935

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Narcisse Fournier, 3006 Casgrain.

Avenue du Parc, quartier Saint-Jean-Baptiste; 1 kiosque; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue Wolfe, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaires, Jos. et Ernest Sauvé, 39 Boulevard Monk.

Rue Favard, quartier St-Gabriel; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Arthur Gauthier.

Avenue Atwater, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 étage; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Place Jacques-Cartier, quartier Est; chalet nécessité; coût prob., \$19,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue Wolfe, quartier Lafontaine; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Place Youville, quartier Centre; 1 maison, 1 étage; coût prob., \$17,500. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Ave Girouard, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Wm. Furney, 270 Ave Régent.

Rue Messier, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Antoine Martel, 631 Frontenac.

Rue Berri, quartier St-Denis; 2 mai-

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

Montréal et Toronto.

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

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

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

L'“International Limited”

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

EQUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours dimanche excepté; à 8.16 a.m., et 8.00 p.m., tous les jours.

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

BUREAU DES BILLETS EN VILLE:
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Fonaventure



La ligne qui donne

une bonne réputation

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

LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL

C'est la marque qui depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue. Chaque bidon est garanti contenir une bonne mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO.

TORONTO . . . WINNIPEG

Manufacture canadienne des Vernis de première qualité.
NEW YORK . . . CHICAGO . . . LONDRES
BERLIN . . . BRUXELLES . . . MELBOURNE

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

The World-Famous SIMONDS

Crescent-Ground
**CROSS-CUT
SAWS**

**MADE IN
MONTREAL**

Vendez

les Scies Simonds

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Il n'y en a pas de meilleures. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED
RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.
MONTREAL, Que.

Vancouver, C. A. ou St-Jean, N. B.

Cette vignette fait
voir une de nos



Fournaises à Air Chaud

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

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

Ne payez pas avant d'être satisfaits.

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

PRENEZ DES INFORMATIONS VOUS-MEME.

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

Édifices pourvus de nos "Fournaises à Air Chaud" :

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

RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.

17, Rue Mill, Pointe St-Charles, MONTREAL.

Usines à Moncton, N. B.

Tél. Vic., 146.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

sons, 6 logements, 3 étages; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Wilfrid Dufresne, 1407 St-Denis.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Pacifique Campeau, 75 Jacques-Cartier.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Jos. Rozon, 99 Delisle.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, G. et H. Madore, 2562 Notre-Dame.

Rue Chambly, quartier Hochelaga, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Donat Lemonde, 283 Chambly.

Rue Rochambault, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Hilaire Corbeil, 1506 St-Dominique.

Rue Champ de Mars, quartier Est; 1 maison, 3 étages, 1e classe; coût prob. \$121,000. Propriétaire, Cité de Montréal, Hôtel de Ville.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 3 étages; coût prob. \$4,000. Propriétaire, N. Fournier, 3006 Casgrain.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 étages; coût prob. \$11,000. Propriétaire, SS. Christin, 185 Poupart.

Rue Alma, quartier Laurier; 1 maison, 5 logements; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Narcisse Fournier, 3006 Casgrain.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; coût prob. \$121,000. Propriétaire, J. Christin, 185 Poupart.

Rue Beaudoin, quartier St-Henri; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, L. Masse, 65 Beaudoin.

Rue Alma, quartier Laurier; 1 maison, 5 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Alb. Lévesque, 38 Boyer.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Dame P. Brouillet, 79 Ste-Elizabeth.

Rue Condé, quartier Ste-Anne; 2 bâtisses, 2 étages; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Côté Bros. & Burrit, 48 Condé.

Chemin Côte St-Antoine, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 station de feu, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$65,000. Propriétaire, Cité de Montréal.

Rue St-Valier, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Northern Construction, 2950 St-Valier.

Rue Iberville, quartier Ste-Marie; rép. 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, M. Williamson, 208 Board of Trade.

Rue Ste-Catherine, quartier St-Georges; rép. 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, G. W. Stephens, Banque des Marchands.

Boul. Rosemont, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, Dame De Repentigny, 1035 Boul. Rosemont.

Ave Greenshields, quartier Bordeaux; rép. 1 maison, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, William Loutet, 3371 Ave Greenshields.

Rue St-Jacques et Mountain, quartier St-Joseph; rép. 1 maison, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, American Express Co., St-Jacques et Mountain.

Rue Beaudry, quartier St-Jacques; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,750. Propriétaire, Chs. Gurd.

Rue Duluth Est, quartier St-Jean-Baptiste; 1 magasin, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Sol. Vineberg, 316 Notre-Dame Ouest.

Rue Charlevoix, quartier St-Gabriel; rép. 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Montreal Water & Power Co.

Windsor Station, quartier St-Antoine; rép. 1 agrandissement, 6 étages, 1e classe; coût prob. \$150,000. Propriétaire, Canadian Pacific Ry., rue Windsor.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2125e livraison (23 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — Ce que l'on fait des débris de sardines, par L. Viator. — Les secrets de la prestidigitiation: l'anneau merveilleux, par S.-J. de l'Escap. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — L'assainissement des puits, par Daniel Bellet. — Automobiles impériaux. — Le téléphone intensif, par J. Boyer.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette & Cie, 79, boulevard St-Germain.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

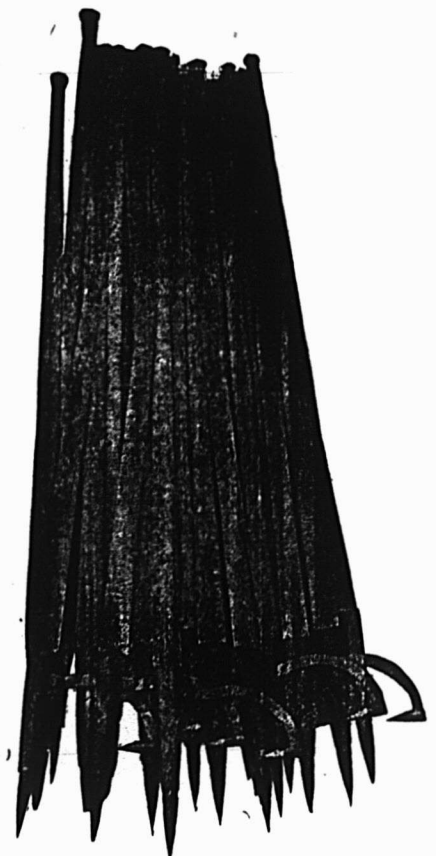
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

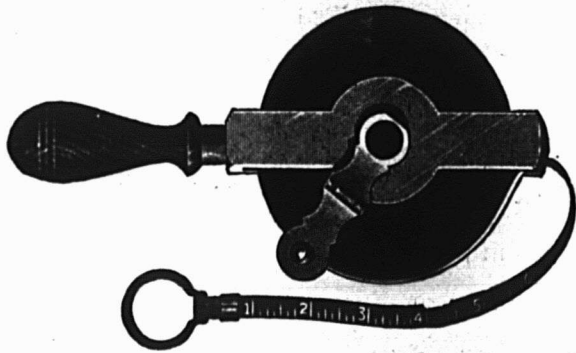
Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROKE

ONTARIO



FABRIQUÉS AU CANADA



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

REGLES ET GALLONS DE MESURE

LUFKIN

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

CATALOGUE SUR DEMANDE.

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



CHAUDIERE HYGIENIQUE

Pour les déchets.

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

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

CANADA WIRE & IRON GOODS CO.
Hamilton, Ont.

CHARBON

Anthracite et Bitumineux.

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

GEORGE HALL COAL CO.
OF CANADA, LIMITED.

126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL

Renseignements Commerciaux

Jugements.

	Défendeur.	Demandeur.	Montrant.
Montréal.	Adelstein J. L. et al	A. Racine, Ltd	\$103
Montréal.	Chevalier & Frère	J. P. Dupuis	105
Montréal.	Courchaine Antoine	J. B. Henderson	125
Montréal.	Kindestein M.	A. Mendelshon	249
Montréal.	Lépine Léon	Dme A. Piché et vir.	121
Montréal.	Libersan Elphège	D. Maloney	315
Montréal.	Miller E.	J. F. Bryce et al.	175
Montréal.	Monpas J. L. A.	J. H. David	110
Montréal.	Mulski Kowtantz	T. Remington	100
Montréal.	Plante H. & Cie	A. Valin	253
Montréal.	Radlaner L.	G. Frank	251
Montréal.	Simpson Fred.	F. W. Cannon	75
Montréal.	York T. A.	A. C. Hutchison	359
Montréal.	Zimmerman M. A. et al	G. Gagnon	100
Sorel.	Senécal J. E.	Pedlar People, Ltd.	144
Sorel.	St-Onge C. E. & Cie	Montreal Hay Co.	152
St-Léon de	Maskinongé	Lescadères Eph. — De Laval Dairy Supply Co.	135
Beloeil.	Loiselle L. E.	A. N. Dufresne	\$610
Brome.	Hastings M. E.	Molsons Bank	111
Cartierville.	Deslauriers A.	D. Ouellette	52
Longue-Pointe.	Desjardins J.	E. Napp	523
Montréal.	Alain Alonzo	C. A. Jacques	310
Montréal.	Cook W. C.	R. Préfontaine et al.	120
Montréal.	Economos Bros.	J. Stephens	200
Montréal.	Gervais Alb.	A. Robitaille	78
Montréal.	Goulet Geo.	Olliver Silver Mining Co.	100
Montréal.	Gravel L.	D. Roch	66
Montréal.	Guillotte Pierre	C. A. Lemieux	400
Montréal.	Hibbard C. B.	Bank of Commerce	278
Montréal.	Ilieff Elias	Ed. Rivet	111

Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"



VIS D'AJUSTAGE.
VIS À TÊTE.
DEMI-NOIX.
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.

Montréal.	Kerelick Peter	E. Favafalink	116
Montréal.	Lamoureux J. B.	I. Landisman et al.	64
Montréal.	Legault Zénon	C. A. H. Jones et al.	1000
Montréal.	Lortie Ed.	Goodwins, Ltd.	50
Montréal.	Mallette Alfred	Beaudin, Ltd.	112
Montréal.	Martel J. E.	D. Bouchard et al.	110
Montréal.	Meunier O.	Hochelaga Bank	100
Montréal.	Paquette Jos.	P. Dupuis	55
Montréal.	Powers Nathan	O. Narcisse	53
Montréal.	Renard F. Van Kessel	J. F. Côté	51
Montréal.	Riendeau L.	J. Alexander, Ltd.	89
Montréal.	St-Onge C. E. & Cie	L. P. Fortin	745
Montréal.	Therrien H. P.	A. Barbeau et al.	103
Montréal.	Thibodeau Alb.	Dame M. Hamel et vir.	110
Montréal.	Thompkins B.	J. Gariépy	104
Montréal.	Tremblay F. N. & Cie	T. Gaudon	78
Montréal.	Villani A.	A. Lacasse et al.	76
Montréal.	Villani L.	Hurteau Williams Co.	122
Ottawa.	Laverdure E. J. et al	L. H. Hébert & Co.	106
Parc Laval.	Roy Alphée	Larivière, Inc.	128
St-Anne de Bellevue.	Lebeault D. L. J.	McClary Mfg. Co.	82
St-Joseph de Soulanges.	Leroux Geo.	J. B. A. Valois	100
St-Pierre.	Leduc Nap.	D. Lavoie	114
Sault au Récollet.	Dagenais Gust.	J. Pesant	345

INSEPARABLES!

Les Oeillets de Couleur Vraiment Solide

DE LA

MARQUE  DIAMOND

ET LA

Marque de



Commerce.

On la trouve à la surface de tous les Oeillets strictement de "Couleur Solide". C'est une petite marque d'une haute signification. Les Oeillets de la Marque Diamond ne s'usent pas jusqu'au cuivre parce que cela est impossible.

Nous avons une brochure qui explique le **pourquoi**. Demandez-la.

United Shoe Machinery Co. of Canada
Montréal, Qué.



Vous Vous Faites Un Bon Ami, Quand Vous Vendez Un GILLETTE.

“Je veux un rasoir,” dit-il, quand il se présente à votre comptoir.

Que faites-vous alors ? Prenez-vous son argent pour lui fournir n'importe quel rasoir, qui excite par hasard son intérêt parce qu'il est le moins cher ? Ou lui vendez-vous, en vrai vendeur, celui qu'il devrait acheter — le rasoir qui lui donnera de beaucoup le plus de satisfaction pour chaque dollar dépensé — le RASOIR de SURETE GILLETTE.

Agissez ainsi et vous vous ferez un ami.

Quel que soit le rasoir d'une autre marque qu'il ait employé, il se rasera avec le Gillette beaucoup plus vite, beaucoup plus proprement et plus confortablement, à tel point qu'il sera plus que charmé — il vous sera reconnaissant de ce que vous l'aurez amené à acheter ce rasoir.

De plus, il reviendra régulièrement acheter de nouvelles lames — et reviendra avec plaisir. Pourriez-vous demander qu'on vous offre une meilleure occasion de faire des affaires avec lui sur d'autres spécialités ?

GILLETTE SAFETY RAZOR Co. of Canada, Limited.

Bureaux et Manufacture : Le Nouvel Edifice Gillette, MONTREAL.

