

PAGES  
MANQUANTES

# LE PRIX COURANT



Vol. XLV.

MONTREAL, VENDREDI, 2 FEVRIER 1912

No 5

Lait Condensé,

Marque Eagle

de BORDEN.

En recommandant  
cette marque, vous  
ferez plaisir à vos  
clients.



C'est le meilleur  
Lait Condensé que  
la Science puisse  
produire.

BORDEN'S CONDENSED MILK CO.

"LES LEADERS POUR LA QUALITE".

MAISON FONDÉE EN 1857.

BUREAUX DE VENTE :

WILLIAM H. DUNN

MONTREAL,

TORONTO

ET

VANCOUVER.

# Vous Aurez Beau Chercher

Vous ne trouverez pas de produits qui vous offrent plus d'avantages à mettre en stock et à vendre à vos Clients, que les

## PRODUITS JONAS

Vous ne trouverez rien de mieux, rien qui se vende aussi facilement et aussi promptement, rien qui soit demandé avec plus de confiance et plus de constance par la ménagère que ces trois articles :

### Essences Culinaires de Jonas

### Moutarde Française de Jonas

### Vernis Militaire de Jonas

Les détaillants ont procédé ou procèdent actuellement à leur inventaire. Ceux qui vendent habituellement les PRODUITS JONAS sont certains que ce qui leur reste de ces produits est du stock qui vaut 100 centins dans la piastre ; peuvent-ils en dire autant des produits similaires qui restent sur leurs tablettes depuis des mois, et peut-être des années ?

Dans le commerce, il n'y a de profitable que ce qui se vend, et s'écoule rapidement. C'est pourquoi les

## PRODUITS JONAS

se recommandent de préférence aux Epiciers et aux Marchands Généraux. La clientèle les veut.

# Henri Jonas & Cie.

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870.

389 ET 391 RUE ST-PAUL.

MONTREAL.



# Meilleure Qualité Plus Grande Quantité

# Pour moins d'Argent.

**V**OILA de forts arguments pour la vente de cette marque de fèves, cueillies à la main, de culture domestique, cuites au four et préparées scientifiquement—au Naturel ou à la Sauce Chili ; cuites parfaitement sans que leur forme soit détruite, elles conservent leur saveur riche et uniforme. Les Sauces et Epices sont choisies avec un soin extrême quant à la saveur et à la pureté.



## LES FEVES CUITES AU FOUR MARQUE "SIMCOE"

BOÎTE 3's. POUR FAMILLE,

ont une vente de plus en plus forte ; cela prouve que les consommateurs se rendent compte de plus en plus que les Fèves Cuites au Four non seulement coûtent moins cher que les pommes de terre, mais ont une plus grande valeur nutritive, maintenant le corps en bonne santé tout le long de l'année.

Elles sont fournies en boîtes pour Famille de 1's, 2's, 3's et en boîtes Hautes, de 3's grandeurs pour tous les besoins.

Fournissez à vos clients cette ligne excellente, sinon votre concurrent le fera.

**DOMINION CANNERS LIMITED,**  
**Hamilton, - - - - - Canada.**

# ENCYCLOPÉDIE

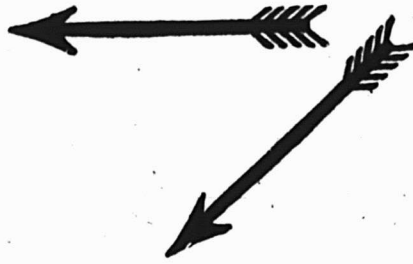
**de Phrases utiles pour la vente,  
à l'usage des Annonceurs.**

Le seul ouvrage complet auquel puissent se référer parfaitement et en toute saison, pour la rédaction de leurs annonces. les marchands, les manufacturiers et les annonceurs dans toute ligne d'affaires.

1360  
Pages.  
Tout  
Homme  
Qui  
Ecrit  
Une  
Annonce  
a Besoin  
de ce Livre  
à Toute  
Heure  
de  
La  
Journée.  
\$15.00  
L'Exemplaire.

**30 JOURS  
ET PAS PLUS.**

Combinaison la plus importante qui ait jamais été imprimée.



## Livres de Commerce Pour les Annonces Du Détail,

Qui fournissent aux marchands des arguments pratiques et puissants pour la rédaction de leurs annonces, dans toute ligne spéciale d'affaires. Reproductions d'annonces disposées de manière attrayante, arguments pour la vente, langage à employer dans le magasin—les meilleurs manuels de publicité qui aient jamais été écrits sur

- La Publicité Financière,
- La Publicité du Marchand de Nouveautés,
- La Publicité du Bijoutier,
- La Publicité de l'Épicier,
- La Publicité du Quincailier,
- La Publicité du Marchand de Chaussures,
- La Publicité du Marchand de Tabac,
- La Publicité du Marchand de Merceries,
- La Publicité du Marchand de Charbon,
- La Publicité du Marchand d'Articles de Ménage,
- La Publicité des Boulangers et Confiseurs.

\$2.00  
l'Exemplaire.

Tous les Commerces,  
Toutes les Industries,  
Toutes les lignes d'affaires,  
Traités dans chaque Edition.

### Quand vous voulez—

- Ecrire une annonce,
- lancer une marchandise,
- faire un étalage en vitrine,
- composer un prospectus,
- faire ressortir une annonce,
- envoyer des lettres-circulaires,
- établir une liste d'adresses,
- former un plan d'ordres par correspondance,
- savoir exactement ce qu'il faut annoncer,
- quand ou comment l'annoncer et
- faire progresser vos affaires

Servez-vous de

# BRAINS,

La seule publication hebdomadaire au monde qui enseigne au détaillant la manière de rédiger ses annonces.

CINQ DOLLARS  
PAR AN.

Agents demandés. Ecrivez maintenant pour obtenir un bon territoire.

**BRAINS  
CORPORATION,  
Scranton, Pa.**

Veuillez m'envoyer votre Offre de 30 Jours pour BRAINS et vos Livres de Commerce pour les Annonces du Détail, ainsi que le prospectus de votre Encyclopédie.

Nom.....  
Adresse.....  
Ville.....  
Province.....  
Genre d'affaires.....

*Découpez suivant cette ligne.*

PRIX COURANTS.

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1 1/2 lb. et 1/2 lb. . . 0.33  
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. . . 0.44  
 German's Sweet, bte de 6 lbs. . . 0.26  
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1 et 5 lbs. . . 0.39  
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs., pains de 1/5 lb. . . 0.20  
 Chocolat sucré, Caracas bte de 6 lbs. 0.32  
 Falcon Cocia (Soda chaud ou froid), btes de 1 lb. . . 0.34  
 Caracas Tablets, 100 paquets 5 noués ensemble. . . 3.00  
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32  
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE

Farines préparées de Brodie la doz.  
 Red XXX . . . . . ppts de 6 lbs. 3.10  
 Red XXX . . . . . ppts de 3 lbs. 1.60  
 Crescent . . . . . ppts de 6 lbs. 2.90  
 Crescent . . . . . ppts de 3 lbs. 1.50  
 Superb . . . . . ppts de 6 lbs. 2.70  
 Superb . . . . . ppts de 3 lbs. 1.40  
 Buckwheat . . . . . ppts de 3 lbs. 1.60  
 Buckwheat . . . . . ppts de 6 lbs. 3.10  
 Griddle-Cake . . . . . ppts de 6 lbs. 3.10  
 Caisses contenant 1 doz. paquets de 6

lbs. ou 2 doz. paquets 3 lbs., 20c chaque.

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

Pâtes Alimentaires marque Hironnelle.  
 Vermicelle, Macaroni, Spaghetti, Coquilles, Petites Pâtes assorties, Graines de melon, Animaux, Etoiles, Alphabets, Alphabets Middle, caisses de 25 paquets de 1 lb. . . 0.06 1/2  
 caisses de 25 lbs., en vrac . . . 0.06  
 Nouillettes aux oeufs, caisses de 50 aquets 1/2 lb. . . . . 0.07  
 Nouillettes aux oeufs, caisses de 10 lbs., en vrac . . . . . 0.06 1/2  
 Lasagnes, caisses de 10 lbs., en vrac . . . . . 0.06 1/2  
 Pâtes "Marguerite" tous les genres précédents, en paquets seulement . . . . . 0.05 1/2

L. CHAPUT, FILS & CIE.

Montréal

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

CHURCH & DWIGHT  
 Soda Cow Brand



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

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

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES

Montréal

Lait Laurentia, 48 can. 8 oz. . . . 4.00  
 Lait Laurentia, 48 can. 16 oz. . . . 6.00  
 Crème Laurentia, 48 can. 8 oz. . . . 6.00

WILLIAM CLARK  
 Montréal

Conserves La doz.  
 Viandes assorties . . . . . 2.00  
 Compressed Corned Beef. . . . 1s 2.00  
 Compressed Corned Beef. . . . 2s 3.35  
 Lunch Ham . . . . . 1s 2.25  
 Lunch Ham . . . . . 2s 3.00  
 Ready Lunch Beef. . . . . 1s \$ 0.00 2s 3.00  
 Geneva Sausage. . . . . 1s 2.50 2s 4.25  
 English Brown. . . . . 1s 1.90 2s 3.15  
 Boneless Pigs Feet. . . . . 1s 1.90 2s 3.15  
 Sliced Smoked Beef . . . . . 1s 1.50 2s 2.50  
 Roast Beef . . . . . 1s 2.00 2s 3.35  
 Ready Lunch Loaves, Veau  
 Jambon, Boeuf, assortis. . . . 1s 1.50  
 Dito . . . . . 1s 2.60  
 Boeuf Bouilli . . . . . 1s 2.00  
 Boeuf Bouilli . . . . . 2s 3.35  
 Boeuf Bouilli . . . . . 6s 13.00

Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée -

Plaintes d'une Ménagère

" Oh ! ces odeurs de graisse dans la cuisine ! "  
 " Que ce compte de gaz est donc élevé ! "  
 " Quelle quantité de vaisselle sale à laver ? "  
 " Tout va mal dans le four ! "  
 " Ciel ! ce rôti ne sera pas bien cuit ! "  
 " Le dîner n'est pas exactement ce qu'il devrait être ! "

Maintenant, elle est heureuse

L'épicier lui a présenté un système qui remédie réellement à tous les ennuis de la cuisine, et qui a mis toutes choses au point. C'est le

Sac à Cuisson Ermaline



Cela vous intéresse, n'est-ce pas ?

Demandez-le à votre marchand en gros, ou écrivez directement à

EDWARD LLOYD Limited.  
 MONTRÉAL.

Édifice de la Banque des Cantons de l'Est.  
 (SEULS MANUFACTURIERS.)  
 Téléphone, MAIN 4829.

# SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

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

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

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

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

## LE PRIX COURANT, 80, RUE ST-DENIS MONTREAL

**LE PRIX COURANT,**  
80, RUE ST-DENIS,  
MONTREAL

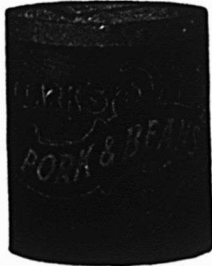
**Service des Abonnés**

DATE \_\_\_\_\_ 1911

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER \_\_\_\_\_

NOM \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

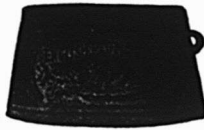


Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce tomates  
boîtes plates... 3s 1.00  
Pork and Beans, boîtes hautes  
sauce tomates... 3s 1.25



Pork and Beans, Plain... 1s 0.50  
Pork and Beans, plain... 2s 0.90  
Pork and Beans, Plain, boîtes  
plates... 3s 1.00  
Pork and Beans, boîtes hau-  
tes, Plain... 3s 1.25  
Pork and Beans, sauce Chili. 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce Chili. 2s 0.90  
Pork and Beans, sauce Chili. 3s 1.00  
Ox Tongue... 1 1/2s 8.50  
Ox Tongue... 2s 10.00  
Ox Tongue... 2 1/2s 12.50  
Jellied Veal... 2s 3.00  
Gelées de Bouillon... 2s 3.50  
Gelées de Bouillon... 6s 10.00  
**Pottel Meats**  
La lb.  
Ham, Tongue, Beef and Veal  
1 1/2s 0.50 1s 1.00

Tongue, Ham and Veal... 1/2s 1.20  
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00  
Pâtés de Foie... 1/2s 0.90  
Pâtés de Foie... 1/2s 1.35  
**Soupes**  
La diz.  
Chicken... pqts 1.10  
Chicken... qts 3.00  
Mulligatawny, Oxtail, Kidney To-  
mato, Vegetable, Mock Turtle,  
Consommé, Pois... pqts 1.00  
Dito... qts 2.00  
**Mince Meat**  
La doz.  
(Tins fermées hermétiquement.)  
1s, \$1.25; 2s, 1.95; 3s, 3.00; 4s, 4.00; 5s, 5.  
Plum-Pudding  
Anglais... 1s 1.50  
Plum-Pudding  
Anglais... 2s 2.00  
Boeuf fumé en tran-  
ches "Inglass"... 1/2s 1.50  
Boeuf fumé en tranches "in-  
glass"... 1/2s 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 1/2 lb.  
12 1/2  
"Union," boîtes  
de 14 lbs., pqts  
de 1/2 et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN**  
Montréal

**Edward's Soups**  
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)  
Variétés: Brun — 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., gran-  
deur, 4 oz., par doz... 1.45  
Canistres 25c. Boîtes 2 doz., gran-  
deur, 8 oz., par doz... 2.35

**The EDWARDSBURG STARCH CO.,**  
Ltd., Montréal.

**Sirops de Table.**

**Marque "Crown".**  
Quarts (700 livres)... lb. 0.03 1/2  
1/2 quarts (350 livres)... lb. 0.03 1/2  
1/4 quarts (175 livres)... lb. 0.03 1/2  
Seaux de 38 1/2 lbs... le seau 1.75  
Seaux de 25 lbs... le seau 1.25  
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.40  
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 2.75  
Canistres 10 lbs., 1/2 doz. à la caisse 2.65  
Canistres 20 lbs., 1/2 doz. à la caisse 2.60  
**Marque "Lily White".**  
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.65  
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 3.00  
Canistres 10 lbs., 1/2 doz. à la cse 2.90  
Canistres 20 lbs., 1/2 doz. à la cse 2.85  
**Marque "Beaver" (Goût d'Erable)**  
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 3.50  
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 4.00  
Canistres 10 lbs., 1/2 doz. à la caisse 3.95  
Canistres 20 lbs., 1/2 doz. à la caisse 3.90

Maintenant  
 AVE. PAPINEAU  
 No 290

# MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

TELEPHONES:

Commandes, Est 1618  
 Bureau, " 1361  
 Particulier, " 2761

LA POPULARITÉ DES

## CIGARES STONEWALL

(Se détaillant à 5 Cents),

est si grande que les profits que retire le détaillant des ventes considérables de ces cigares le rémunèrent largement du soin qu'il prend pour vendre ces

**Cigares Bien Connus.**



**Empois de buanderie**

No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs.	0.06½
No 1 Blanc, barils . . . . .	0.06½
Canada Laundry (cse de 40 lbs)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	0.07½
Silver Gloss, Canistres de 6 lbs.	0.07½
Kegs Silver Gloss gros cristaux	0.06½
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. . . . .	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, qpts de 1 lb.	0.06
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. . . . .	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. . . . .	1.50

**Celluloid**

Boîtes contenant 45 cartons, par caisse . . . . .	3.60
---	------

**Empois de cuisine**

(Boîtes de 20 lbs., ½ c en plus par livre).	
W. T. Benson's & Co., Celebrated pre pared Corn.	
Boîtes de 40 lbs. . . . .	0.07½
Canada Pure Corn Starch	
Boîtes de 40 lbs. . . . .	0.05

**N. K. FAIRBANK COMPANY,**

Montréal



Prix du Sandoux  
 Composé, Marque  
 BOAR'S HEAD. F.  
 O. B. Montréal.  
 Tierces. . . lb. 0.09½  
 Tijnettes 60  
 lbs. . . . . 0.09½

Seaux en bois, 20 lbs. . . . .	1.93	1.98
Chaudières, 20 lbs. . . . .	1.83	1.88
Caisnes, 3 lbs. . . . .	0.10½	
Caisnes, 5 lbs. . . . .	0.10½	
Caisnes, 10 lbs. . . . .	0.10½	

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**  
 Toronto, Ont



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

**Levain en Tablettes "Royal."**

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



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

**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. . . . .	1.30
2 doz. de 12 oz. . . . .	1.85
4 doz. de 16 oz. . . . .	2.25
2 doz. de 16 oz. . . . .	2.30
1 doz. de 2½ lbs. . . . .	5.00
½ doz. de 5 lbs. . . . .	9.60
2 doz. de 6 oz. . . . .	à
1 doz. de 12 oz. . . . .	la Cse
1 doz. de 16 oz. . . . .	\$6.00

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

**Soda "Magic"**

	La cse
No. 1 caisse 60 ppts de 1 lb . . . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75
No. 2 caisse 120 ppts de ½ lb . . . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75



No 3 caisse	
30 ppts. de 1 lb. . . . .	} 2.85
et 60 ppts. de ½ lb. . . . .	
5 caisses . . . . .	2.75
No. 5 caisse	
100 ppts. de 10 oz. . . . .	2.90
5 caisses . . . . .	2.80
Crème de Tartre de "Gillett"	



	La doz.
½ lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	\$1.00
½ lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.00

	La cse
4 doz. ppts., ½ lb. . . . .	{ assor- } \$8.00
2 doz. ppts., ½ lb. . . . .	
½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . .	4.10
	La lb.
5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) . . . . .	0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . .	0.30½
25 lb. seaux en bois . . . . .	0.30½
100 lb. barils . . . . .	0.28½
360 lb. barils . . . . .	0.28



1842 - - 1912

# 70 ANS EN AFFAIRES

Notre maison a été fondée en 1842,  
sous les raisons sociales suivantes :

**1842--L. Chaput.**

**1856--L. Chaput & Cie.**

**1862--L. Chaput, Fils & Cie.**

**1912--L. Chaput, Fils & Cie, Limitée.**

Importateurs et Négociants en Epicerie,  
Thés, Cafés, Provisions, Vins et Liqueurs.

---

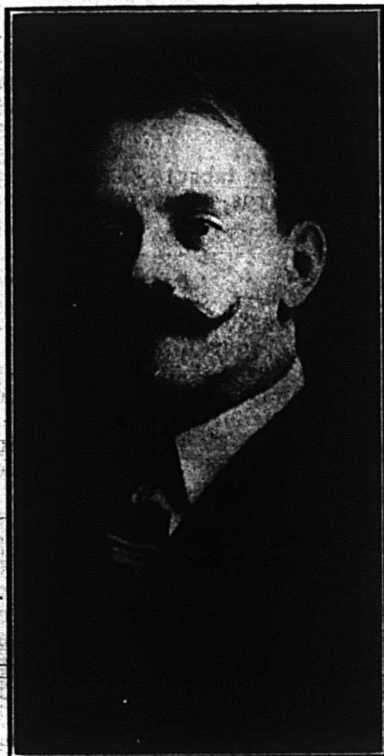
**Nous représentons, au Canada, des maisons  
importantes d'Europe et d'ailleurs.**

---

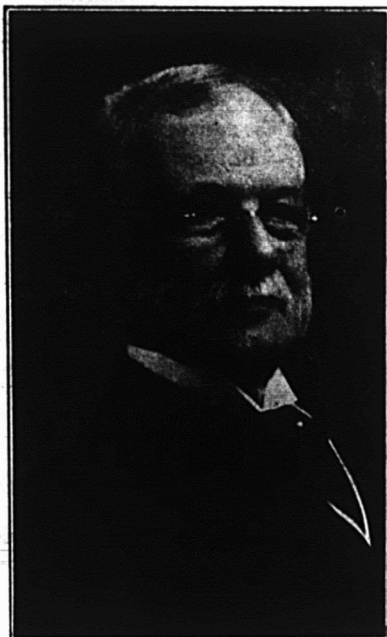
Notre "motto" a toujours été de donner entière  
satisfaction à la clientèle.

---

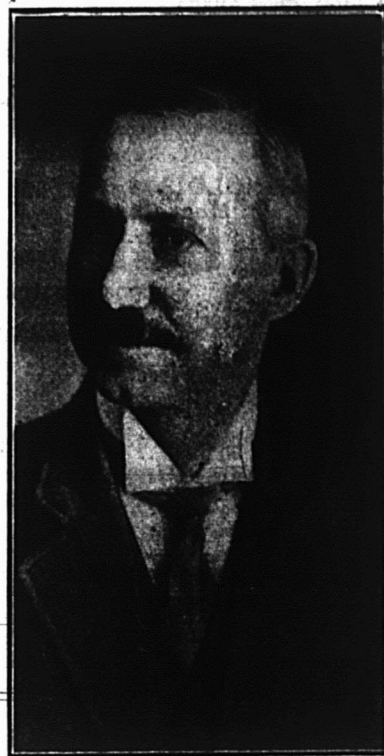
**Montréal, 1er Février 1912.**



Vice-Président et Gérant  
Mr ARMAND CHAPUT.



Président  
Mr CHARLES CHAPUT.



Sec.-Trés.  
Mr FERDINAND PRUD'HOMME.

Nouveau bureau de direction  
de la maison

L. CHAPUT, FILS  
& Cie,  
Limitée.



Directeur  
Mr EMILE CHAPUT.



Directeur  
Mr B TRUDEL.



Directeur  
Mr J. W. DÉZIEL.



Directeur  
Mr O. LOISEAU.

**LE PRIX COURANT**

**GOODALL, BACKHOUSE & CO.,**  
Leeds, Angleterre.

**CHARLES GYDE,** Agent pour le Dominion du Canada.  
Sauce Yorkshire, Bout. 1/4 pt., doz. 1.65  
Sauce, marque "Boar", Bout. 1/4 pt  
doz. 0.75  
Riz pulvérisé, pqtz 1/2 lb. et 1 lb., lb 0.07  
Fécule de pomme de terre, pqtz 1 lb. 0.10 1/2

**GUNN, LANGLOIS & Cie., Limitée**  
Montréal



Prix du saindoux composé, marque **EASIFIRST**

Tierces .. . 0.08 1/2  
Tinettes 60 lbs. 0.09

Seaux en bois, 20 lbs. .. . 1.85  
Chaudières, 20 lbs. .. . 1.70  
Caisnes, 3 lbs. .. . lb. 0.09 1/2  
Caisnes, 5 bs. .. . lb. 0.09 1/2  
Caisnes, 10 lbs. .. . lb. 0.09 1/2  
Pains moulés d'une livre .. . 0.10 1/2

**HUDON, HEBERT & Cie, Limitée,**  
Montréal  
Savon "Bon Ami".

Caisse de 3 doz. .. . la doz. 1.19  
En lots de 5 grosses .. la grosse 13.40

**Pâtes Alimentaires**  
Macaroni, Vermicelle. Spaghetti, Nouillettes, Coquillettes, Alphabets, Pâtes assorties, Coudes, Paquets d'une livre ou vrac, caisnes 25 livres.

en pqtz en vrac  
Marque "Gazelle" .. . lb. 0.06 1/2 0.00

Marque "Talbot Frères" lb. 0.08 0.07 1/2  
Marque "A. Courtine & Cie"  
.. . lb. 0.08 0.07 1/2  
F. O. B. Montréal.—Net 30 jours.

Produits de la maison Talbot Frères,  
Bordeaux.

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

La cse  
Extra Fins .. . 17.00  
Fins .. . 15.00  
Mi-Fins .. . 12.00  
Petits Pois .. . 10.00

Champignons Français, cses 100 btes de 500 grammes, soit, 18 ozs.

Premier Choix .. . 20.00  
Choix .. . 18.00  
Hôtel .. . 14.00

Olives Espagnoles Queen.

La doz.  
Bouteilles 64 oz., caisnes 1/2 doz... \$8.75  
Bouteilles 36 oz., caisnes 1 doz... 5.00  
Bouteilles 20 oz., caisnes 1 doz... 3.50  
Bouteilles 10 oz., caisnes 2 doz... 2.10

Huile d'Olive Extra surfine, bouteilles craquelées.

La cse  
Caisnes 12 litres .. . \$8.50  
Caisnes 12 demi-litres .. . 6.00  
Caisnes 24 quarts de litre .. . 7.00

Huile d'Olive Extra Surfine, en canistres

La cse.  
Caisnes 48 canistres d'un huitième de gallon .. . \$16.00  
Caisnes 24 canistres d'un quart de gallon .. . 15.00

La canistre  
Caisnes, 12 canistres d'un demi-

gallon .. . 13.80  
Caisnes 6 canistres d'un gallon.. 13.50

**IMPERIAL TOBACCO COMPANY**  
OF CANADA, Limited.

Cigarettes. Le 1,000  
Richmond Straight Cut. .. . 11.00  
Sweet Caporal .. . 8.50  
Athlete .. . 8.50  
Old Julge .. . 8.50  
New Light (tout tabac) .. . 8.50  
Sub-Rose Cigarros (tout tabac). 8.50  
Derby .. . 6.55  
Old Gold .. . 6.30  
Prince .. . 5.75  
Sweet Sixteen .. . 5.75  
Dardanelle (Turques) ordinaires 12.25  
Dardanelle (Turques), bouts en liège ou en argent .. . 12.50  
Murad (Turques) bouts en papier, 12.00  
Mogul (Egyptiennes), bouts papier ou liège .. . 12.00  
Yildiz (Egyptiennes) .. . 15.00  
Yildiz Magnums (Egyptiennes), bouts en papier, en liège ou en or 20.00  
Gloria .. . 5.75  
Empire Navy Cut .. . 8.00  
Old Chum .. . 8.00  
Gold Crest .. . 6.00  
Columbia (tout tabac).. . 11.60  
Niobe (Turques) .. . 8.00  
Hassan (Turques) .. . 8.50

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

# LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON

## GOLD DUST.



La publicité **GOLD DUST** fait vendre **GOLD DUST**.

Le pouvoir de nettoyage de **GOLD DUST** maintient la vente de **GOLD DUST**.

"Essayez simplement de pousser la vente de **GOLD DUST**."

"LET THE GOLD DUST TWINS DO YOUR WORK"

**THE N. K. FAIRBANK COMPANY, Montréal.**



## Les Connaisseurs

APPRECIENT LES CELEBRES

# PIPES "PETERSON"

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

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

Propriétaires des  
MARQUES BIEN CONNUES



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes  
de la Régie Française.

## GENIN TRUDEAU & CIE

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

## REFLECHISSEZ

à ce que cela veut dire que d'avoir des lignes de marchandises qui attirent la clientèle ! Mettez en stock

### LES PICKLES DE ROWAT

### ET LA SAUCE DE PATERSON,

et vous augmenterez matériellement la force de votre prise sur votre clientèle.

### ROWAT & CO.

GLASGOW, ECOSSE.

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

## CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,  
LIMITÉE,

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

De toutes les consignations qui lui seront faites de

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

Remise est toujours faite sans défal.

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

Tél. Bell Main 3152-4010.

## PAPIER

POUR

## MIMEOGRAPH

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

Manufacturée par la

**Compagnie des Moulins  
DU NORD**

278 rue St-Paul, Montréal.

# PRIX SPÉCIAL

## VIANDES FUMÉES :

**Jambons "Cottage" - 11½c.**  
(DÉOSSÉS)

**Jambons "Picnic" - 10c.**

Convenant spécialement à la vente en un seul morceau, sans les débiter en tranches. Viandes de la plus fine qualité.

Donnez un ordre à titre d'échantillons.

## GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée.

MONTREAL, Qué.

## Une Merveille de Qualité Gélatine de "COX"

Le secret d'un commerce prospère aujourd'hui est le service donné et une indication de ce que l'on peut faire avec les marchandises que vous vendez ; leur goût délicieux et la facilité avec laquelle elles peuvent s'assimiler seront appréciés de la jeune ménagère.

La **Gélatine de Cox** est un produit modèle d'une pureté absolue et d'une renommée universelle. C'est un article leader depuis plus de soixante-dix ans, qui n'a jamais été reproduit. C'est la reine de toutes les poudres à gelée, elle n'a jamais désappointé et ne le fera jamais.

Vos clientes obtiennent ce qu'elles attendent et ce qu'elles désirent, quand vous leur recommandez la

Sa Qualité ne varie jamais **Gélatine de "COX"** Le Dessert toujours prêt

Faite uniquement par

**J. & G. Cox Limited**  
EDIMBOURG

Arthur P. Tippet & Co.  
Agents.

Montréal,

Toronto.



Autrefois

**POUR MESURER L'HUILE.**

Notre système fait disparaître tous les inconvénients : la mauvaise odeur, la malpropreté pour les mains et les habits.

Adoptez sans tarder le

### SYSTEME BOWSER

POUR MESURER L'HUISE.

A présent avec le Système Bowser

Réservoir à l'épreuve du feu. Mesure n'importe quelle quantité, conditions faciles, paiement à tant par mois, grands assortiments, prix variés.

Demandez notre catalogue No. 8 F. Ecrivez en français.

**S. F. Bowser & Cie., Inc.**  
66-68 AVE. FRASER  
Toronto, Ont.



DWIGHT'S



BAKING SODA

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

## Soda à Pâte "Cow Brand"

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

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

### Church & Dwight, Limited.

MANUFACTURIERS.

MONTREAL

**Saindoux Composé**

**LAING'S**

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

THE  
**LAING PACKING & PROVISION CO.**  
LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.



Quand elle demande du sel, elle veut dire, bien entendu, du

**SEL WINDSOR**

Elle ne pense jamais à employer une autre sorte, pour la très bonne raison qu'elle sait qu'aucune autre sorte n'est aussi bonne que le "Sel Windsor" pour la table ou la crèmerie.

Etes-vous prêt à le lui fournir ?

**The Canadian Salt Co., Limited.**  
Windsor, . . . Ontario.

Pall Mall (Turques) . . . . . 18.50	Tabacs en poudre . . . . . La lb.	chons émeri . . . . . 7.00
Capstan (importées) . . . . . 12.00	Copenhagen en boîtes 1/12 lb. . . . . 0.90	2 oz. Anchor . . . . . 1.00
Tabacs à cigarettes. . . . . La lb.	Rose No 1 de Landry . . . . . 0.32	4 oz. Anchor . . . . . 1.75
Puritan et B. C. No 1 . . . . . 1/12s 1.00	Rose No 1 de Houde . . . . . 0.34	8 oz. Anchor . . . . . 3.00
Sweet Caporal . . . . . 1/13s 1.15	(Empire Branch).	16 oz. Anchor . . . . . 6.00
Athlète . . . . . 1/12s 1.05	Tabacs à chiquer. . . . . La lb.	2 oz. Golden Star "Double Force" 0.75
Derby, boîtes fer-blanc . . . . . 1/4 lb. 0.95	Moose bars 5 1/2 cuts to the lb. . . . . 0.40	4 oz. Golden Star "Double Force" 1.25
Tabacs coupés. . . . . La lb.	Moose . . . . . 11s 0.40	8 oz. Golden Star "Double Force" 2.25
Old Chum . . . . . 10s 0.79	Snowshoe bars, 6 1/2 cuts to the lb. . . . . 0.43	16 oz. Golden Star "Double Force" 4.25
Lord Stanley, Tins 1/2 lb. . . . . 1.05	Stag 5 1/3 cuts to the lb. 1/2 Butts	2 oz. Plates. Soluble . . . . . 0.75
Meerschaum . . . . . 10s 0.79	12 lbs., boîtes 6 lbs. . . . . 0.38	4 oz. Plates. Soluble . . . . . 1.25
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb. . . . . 1.35	Black Watch . . . . . 12s 0.45	8 oz. Plates. Soluble . . . . . 2.25
Old Gold . . . . . 12s 0.95	Black Watch . . . . . 6s 0.44	16 oz. Plates. Soluble . . . . . 4.25
Seal of North Carolina . . . . . 12s 0.95	Bobs . . . . . 6s et 12s 0.46	1 oz. London . . . . . 0.50
Duke's Mixture (Cut Plug) . . . . . 0.82	Currency . . . . . 12s 0.46	2 oz. London . . . . . 0.75
Old Virginio, pqts 1/2 et 1 lb. . . . . 0.72	Old Fox . . . . . 12s 0.44	Extraits à la livre de . . \$1.00 à 3.00
Duke's Mixture (Granulated),	Pay Roll . . . . . 7 1/2s 0.56	Extraits au gallon de . . \$6.00 à 24.00
1/10s Bags 5 lbs. carton . . . . . 0.85	Tabacs à fumer. . . . . La lb.	Mêmes prix pour extraits de tous fruits.
Bull Durham.	Empire . . . . . 6s et 12s 0.44	Moutarde Française. . . . . La grosse
1/10 bags, 5 lbs. carton . . . . . 1.25	Rosebud . . . . . 6s 0.45	2 doz. à la caisse.
1/16 bags, 5 lbs. carton . . . . . 1.25	Ivy . . . . . 7s 0.50	Pony . . . . . 7.50
Old Virginia, pqts. 1/2 et 1 lb. . . . . 0.72	Shamrock . . . . . 6s 0.45	Medium . . . . . 10.00
Old Virginia, pqts. 1/16 lb. . . . . 0.72	Tabacs hachés. . . . . La lb.	Large . . . . . 12.00
Snap pqts. 1/12 et 1/6 lb. . . . . 0.48	Great West (Sac) . . . . . 8s 0.59	Small . . . . . 7.00
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb. . . . . 1.15	Regal, cube cut, en boîtes . . . . . 9s 0.70	Tumblers . . . . . 10.80
Calabash Mixture, tins 1/4 lb. . . . . 1.20	Taxi Crimp, cut. boîtes . . . . . 10s 0.78	Egg Cups . . . . . 12.00
Calabash Mixture, tins 1/8 lb. . . . . 1.35	HENRI JONAS & CIE,	No 67 Jars . . . . . 12.00
Capstan Navy Cut (importé) tins	Montréal	2 doz. à la caisse.
1/2 lb. Medium et Fort . . . . . 1.33	Extraits Culinaires. . . . . La doz.	Muggs . . . . . 12.00
Capstan Mixture (importé) tins	1 oz. Plates. Triple concentré . . . . . 0.80	Nugget Tumblers . . . . . 12.00
1/2 lb. Medium . . . . . 1.33	2 oz. Plates. Triple concentré . . . . . 1.50	Athenian Tumblers . . . . . 12.00
Pride of Virginia (importé) tins	2 oz. Carrées. Triple concentré . . . . . 1.75	Goblets . . . . . 12.00
1/10 lb. . . . . 1.33	4 oz. Carrées. Triple concentré . . . . . 3.00	1 doz. à la caisse
Old English Curve Cut (importé)	8 oz. Carrées. Triple concentré . . . . . 6.00	No 64 Jars . . . . . 15.00
tins 1/10 lb. . . . . 1.33	16 oz. Carrées. Triple concentré . . . . . 12.00	No 65 Jars . . . . . 18.00
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. . . . . 1.35	2 oz. Rondes. Quintessence . . . . . 1.75	No 66 Jars . . . . . 21.00
Lucky Strike (importé) tins 1/10	2 1/2 oz. Rondes. Quintessence . . . . . 2.00	No 68 Jars . . . . . 15.00
1.33	5 oz. Rondes. Quintessence . . . . . 3.50	No 69 Jars . . . . . 21.00
Rose Leaf (importé, à chiquer)	8 oz. Rondes. Quintessence . . . . . 6.00	Vernis à chaussures. . . . . La douz.
1.22	4 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	1 doz. à la caisse.
Tabacs en palettes, (importés) La lb.	chons émeri . . . . . 3.50	Marque Froment . . . . . 0.75
Piper Heidsieck . . . . . 1.80	8 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	

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



**Lard en Baril Marque "Anchor"**  
 Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45 . . . . . 22.50  
 Lard pesant, Canada Short Cut, Mess 1/2 brl. . . . . 11.50  
 Lard du dos, Canada Short Cut, brl. 45/55 . . . . . 22.00  
 Lard du dos, Canada Short Cut, 1/2 brl. . . . . 11.25  
 Lard pesant Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 40/50. . . 22.50  
 Lard clair, pesant, brl. 20/35 . . . 22.00  
 Lard de flanc, pesant, brl. . . . . 22.00  
 Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. . . . . 16.50  
 Pickled Rolls, brl. . . . . 20.50  
**Saindoux Composé Raffiné, choix**  
**Marque "Anchor".**  
 Tierces 375 lbs. . . . . lb. 0.08 1/2  
 Boîtes, 50 lbs. net (doublure parchemin) . . . . . 0.08 1/2  
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) . . . . . 0.08 1/2  
 Seaux de bois 20 lbs. net \$1.80 0.09  
 Seaux de fer-blanc 20 lbs. \$1.67 1/2 0.08 1/2  
 Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs., en

caisses, bleu . . . . . 0.09  
 Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu . . . . . 0.09 1/2  
 Caisnes, 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses . . . . . 0.09 1/2  
 Briques de saindoux composé, 60 lbs., en caisse, pats 1 lb. . . . . 0.09 1/2  
**Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).**  
 Tierces, 375 lbs. . . . . 0.11 1/2  
 Boîtes, 50 lbs. net, (doublure parchemin) . . . . . 0.11 1/2  
 Tinettes, 50 lbs. net (tinette imitée) . . . . . 0.12  
 Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) . . . . \$2.45 0.12 1/2  
 Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut . . . . . \$2.32 1/2 0.11 1/2  
 Caisnes, 10 lbs. tins, 60 lbs., en caisse Rouge . . . . . 0.12 1/2  
 Caisnes, 5 lbs. tins, 60 lbs., en caisse Rouge . . . . . 0.12 1/2  
 Caisnes 3 lbs., tins, 60 lbs. en caisse Rouge . . . . . 12 1/2  
 Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs. en caisse . . . . . 0.12 1/2  
**Viandes fumées.**  
 Jambons: Première qualité.  
 Extra gros, 28 à 45 lbs. . . . . 0.11  
 Gros, 20 à 28 lbs. . . . . 0.13  
 Moyen, 15 à 19 lbs. . . . . 0.14 1/2  
 Petits, 12 à 14 lbs. . . . . 0.14 1/2  
 Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs. . . . . 0.14  
 Jambons désossés, roulés, petits, 9 à 12 lbs. . . . . 0.15 1/2  
 Bacon de Laing, à déjeuner, sans os, choisi . . . . . 0.14 1/2  
 Bacon de Brown, à déjeuner, marque anglaise, sans os, épais . . 0.14  
 Bacon de Laing, Windsor, dos pelé . . . . . 0.16

**Jambons de Laing, choisis "Pique-Nique", 10 à 14 lbs. . . . . 0.12 1/2**  
 Petit bacon roulé, épicé, désossés, 8 à 12 lbs. . . . . 0.11 1/2  
 Bacon choisi, Wiltshire, coté 50 lbs. . . . . 0.18  
 Cottage Rolls . . . . . 0.16  
**Saucisses fumées.**  
 Bologna (Bondon de Boeuf). . . 0.06  
 Bologna (Enveloppe cirée) . . . 0.06  
 Brunswick (Beef Middles) . . . 0.08  
 Frankfurts . . . . . 0.09  
 Polish . . . . . 0.09  
 Garlic . . . . . 0.09  
 Empress (Poulet, jambon et langue) . . . . . doz 1.10  
**Saucisses fraîches**  
 Saucisses de porc (tripes de porc) 0.07 1/2  
 Saucisses de porc (tripes de mouton) . . . . . 0.08  
 Petites Saucisses de porc (pur porc) . . . . . 0.15  
 Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.) . . . . . 0.09  
 Saucisses de fermier . . . . . 0.12  
 Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.) . . . . . 0.07 1/2  
 Boudin blanc . . . . . 0.07  
 Boudin noir . . . . . 0.08  
**AGENCES**  
**LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,**  
 Montréal  
 Légumes.  
**Petits Pois Importés "Soleil"**  
 Sur Extra Fins . . . . . 100 boîtes 18.00  
 Extra Fins . . . . . 100 " 16.00  
 Très Fins . . . . . 100 " 15.00  
 Fins . . . . . 100 " 13.00  
 Demi-fins . . . . . 100 " 12.00

**PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT**

Avez-vous une idée?—Si oui, demandez le Guide de l'inventeur qui vous sera envoyé gratis par Marlon & Marlon, Ingénieurs-Consults, Bureaux: Edifice New York Life, Montréal, et Washington, D. C.

**60 YEARS' EXPERIENCE PATENTS TRADE MARKS DESIGNS COPYRIGHTS & C.**

Anyone sending a sketch and description may quickly ascertain our opinion free whether an invention is probably patentable. Communications strictly confidential. HANDBOOK on Patents sent free. Oldest agency for securing patents. Patents taken through Munn & Co. receive special notice, without charge, in the **Scientific American**. A handsomely illustrated weekly. Largest circulation of any scientific journal. Terms for Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by all newsdealers. **MUNN & Co, 361 Broadway, New York** Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

MINGEMENT DE CLARK DANS LA BOITE... Nouveau Style

ABSOLUMENT GARANTI

Parfaitement cuit et prêt pour l'usage.

Annocé partout. Gros profit.

**W. CLARK, Montréal,**

Manufacturier des Célèbres

**FEVES AU LARD.**

**Le Comptoir Mobilier-FRANCO-CANADIEN**

Société à Charte par Actions  
 117-119 Rue Craig Ouest, - - Montréal  
 PHONE MAIN 6892

**Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien**

Est ouvert à toute personne désirant contracter un emprunt sur effets mobiliers ou marchandises livrées à nos entrepôts, sans s'exposer à payer des taux usuraires et ruineux. L'honorabilité des fondateurs et directeurs du Comptoir constitue la meilleure garantie des emprunteurs. La Cie. achètera à des prix raisonnables et défiant toute concurrence, tous objets ou marchandises non-périssables, en réservant au vendeur l'option de rachat dans un temps déterminé.

**Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien**

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

**PAIN FOUR OISHAUX** est le "Cottam Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité. Chez tous les fournisseurs de gros.

# LE REMEDE POUR LA TOUX

Ayant la plus grande vente au Canada.



Les rhumes sont guéris — les clients sont enchantés et les marchands font des profits par la vente du remède contre la toux qui obtient le plus grand succès au Canada, c'est-à-dire le

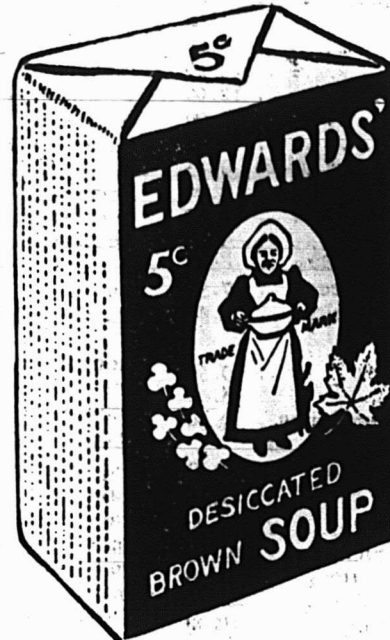
## Sirop Mathieu

Au Goudron et à l'Huile de Foie de Morue.

LES POUDRES NERVINES MATHIEU soulagent immédiatement des maux de tête, des douleurs et des rhumes fiévreux.

Ces deux articles ont une grande vente. Tenez-en un bon approvisionnement.

LA CIE. J. L. MATHIEU, Propriétaire,  
SHERBROOKE, P. Q.



## La Soupe Granulée EDWARDS'

est produite en trois variétés — Brune, (faite de la meilleure viande de bœuf et de légumes frais), aux Tomates et Blanche (toutes les deux aux légumes). Elle se détaille en paquets à 5c. et en canistres à 15c. et 25c.

### VOTRE CLIENTE

voit les grandes annonces de la Soupe Granulée Edwards' — voit la marchandise dans votre magasin ou sur vos comptoirs — en essaye un paquet — achète constamment la Soupe Edwards'.

Etes vous prêt pour ce nouveau commerce ou le laissez-vous vous échapper?

Distributeurs :

Wm. H. Dunn, 196 rue St-Paul, Montréal.  
Représentant pour la Province de Québec et les Provinces Maritimes.

W. G. PATRICK & CO.,  
W. H. ESCOTT & CO.,

Toronto  
Winnipeg.

## QUAND ON VOUS DEMANDE

Une Poudre à Pâte

PURE

SANS ALUN

offrez la

# MARQUE QUAKER

Elle donnera la plus grande satisfaction.

MATHEWSON'S SONS, (Epiciers en Gros), MONTREAL.

On trouvera **TOUJOURS** le même Type Elevé de Pureté, combiné à la Qualité, maintenu dans le sucre

# St. Lawrence Sugar

Sucre granulé produit uniquement de Sucres Bruts des Antilles Anglaises. Manufacturé en Grains Fins, Moyens ou Gros.

The St - Lawrence Sugar Refining Co., Limited, Montréal. Qué.



**Petits Pois "Français Petit & Co."**

Moyens, 100 btes, étiquette dorée	8.00
Haricots "Soleil"	C/S
Extra Fins, 40 flacons	8.00
Extra Fins, 100 boîtes	13.50
Fins, 100 boîtes	12.00
Moyens, 100 boîtes	8.00
Coupés, 100 boîtes	8.00
Macédoines No 2 extra, 100 boîtes	9.25
Côtes de Céleri, 100 boîtes	8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Epinards en Purée	9.00
Epinards en Purée, 50 boîtes	8.50
Epinards en Purée, 40 flacons	7.50
Fonds d'Artichauts, 100 boîtes	33.00

**Soupes.**

Vertes cerfeuil, 100 boîtes	9.50
Julienne, 100 boîtes	8.00
Printanière Nouvelle, 100 boîtes	9.50
Purée de tomates concentrées, 100 boîtes	9.50

**Asperges**

Branches géantes, 50 boîtes	24.00
Branches géantes, 16 bocaux	10.00
Branches Grosses, 50 boîtes	23.00
Branches Extra, 100 boîtes	22.50
Branches Fines, 100 boîtes	21.00
Pointes têtes seulement, 100 btes	25.50
Pointes têtes seulement, 40 flacons	14.00
Coupées 1er choix, 100 boîtes	18.50
Coupées 2ème choix, sans têtes, 50 boîtes	11.00
Coupées 2ème choix, sans têtes, 100 boîtes	11.50

**Flageolets**

Extra Fins, 100 boîtes	13.00
Moyens, 100 boîtes	11.00
Choux Bruxelles, 100 boîtes	10.00

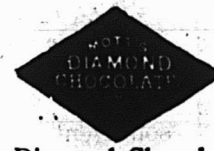
**Sardines**

Romain 1/2	8.00
Tévillec 1/2	8.00
Victoria 1/2	8.50

Junquiera 1/2	8.50
White Bear 1/2	17.00
White Bear 1/2	10.00
Le Pilote 1/2	11.50
Savons de Castille	Lb.
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	
morc. de 11 lbs., 25 lbs., à la c/s	0.07 1/2
morc. de 2 1/2 lbs., 12 lbs. à la c/s	0.08 1/2
	C/S
morceaux de 1/2 lb., 50	3.50
morceaux de 3 oz., 200	3.75
morceaux de 7 oz., 200	7.00
La Lune 65% d'huile d'olive	Lb.
morc. de 11 lbs., 25 lbs., par c/s	0.07
morc. de 2 1/2 lbs., 12 lbs.	0.08
	C/S
morceaux de 1/2 lb., 50	3.25
morceaux de 3 1/2 oz., 100	1.80
morceaux de 3 1/2 oz., 200	3.40
Duffy & Co.	
Grape Juice, qrts 12s	4.75
Grape Juice, pts 24s	5.00
Grape Juice, splits 36s	4.75
Apple Juice, qrts 12s	3.75
Apple Juice, pts 24s	4.50
Champagne Pommes, qrts 12s	4.50
Champagne pommes, 24s pts	4.90
Motts Golden Russet.	
Sparkling Cider, qrts 12s	4.50
Sparkling Cider, pts 24s	4.75
Sirop, Vinaigre, qrts 12s	2.40
Thés Japon	Lb.
Victoria, 90 lbs	0.27
Victoria, 85 lbs	0.29
Princess Louise, 80 lbs.	0.22
Princess Louise, 30 lbs.	0.23
Princess Louise, 5 lbs.	0.24
Vert "Ceylan"	
Duchess, 60 lbs	0.24
Noir (Blend)	
Victoria 50/30 tins	0.32

Princess 50/30 tins	0.26
Empois Remy	
Paquets 2 lbs., 50s	0.08
Carton 1 lb., 50s.	0.08
Carton 1/2 lb., 100s	0.08
Carton 1/4 lb., 200s	0.08
Bbl. 240c	0.07 1/2
Keg 120s	0.07 1/2
Huile d'Olive "Minerva"	
c/s 12 Btls 1 litre	6.50
c/s 12 Btls qrts	5.75
c/s 24 Btls pts	6.25
c/s 24 Btls 1/2 pts	4.25
Estagnons, 5 gal.	2.40
Estagnons, 2 gal.	2.50
Estagnons, 1 gal.	2.60
Estagnons, 1/2 gal.	2.70
Estagnons, 1/4 gal.	2.80
Estagnons, 1/8 gal.	2.70


**JOHN P. MOTT & CO.**



Elite, per doz.	0.90
La lb.	
Prepared Cocoa	0.28
Breakfast Cocoa	0.38
No 1 Chocolate	0.32
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liquors	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	1.00 la gr.

**RAMSAY, LIMITED.**

Sodas à la Crème, pqts 5c, doz.	0.50
Sodas à la Crème, pqts 10c, doz.	1.00
Sodas à la Crème pqts 2 1/2c, chaq.	0.22 1/2
Arrowroot	0.14
Social Tea	0.16



## Le Lait Evaporé Canada First

est du lait non écremé, réduit à une concentration d'un tiers environ dans le vide; il contient presque trois fois autant de gras et de solides butyreux.

La pureté et la qualité de chaque boîte de lait "Canada First" sont garanties absolument et sans réserve.


Le procédé de stérilisation qu'il subit détruit absolument tous les bacilles et le rend supérieur au lait ordinaire.

Donnez un ordre à votre fournisseur.


**The Aylmer Condensed Milk Co., Limited,**  
AYLMER Ont.

Bureaux Principaux à Hamilton, Ont.

LAIT
EVAPORE



**ST-CHARLES**



**IL EST SANS DEFAUT.**

Toutes les épreuves de climat et de température donnent les mêmes résultats quand il s'agit de notre Lait Evaporé de la Marque St-Charles. C'est le meilleur pour tous les usages.

En faveur sûrement auprès de votre clientèle.

**ST. CHARLES CONDENSING CO.**  
INGERSOLL, ONTARIO, CANADA

# BOITES EN FER-BLANC

Unies ou ornementées pour  
empaqueter :

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

ou  
tous autres pro-  
duits alimen-  
taires.

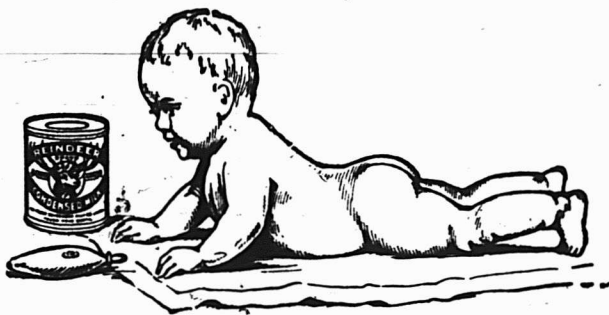
Vous devriez vous procurer nos prix avant de placer  
vos ordres.

## AMERICAN CAN COMPANY

MONTREAL, HAMILTON.

NOURRISSEZ VOTRE BÉBÉ DE

# Lait Reindeer



La raison pour laquelle le Lait de la MARQUE REINDEER convient toujours si bien aux jeunes Enfants et aux personnes de tout âge est que c'est un Lait pur, tiré proprement de vaches saines, bien nourries, à Huntingdon, P. Q., puis condensé jusqu'à avoir trois fois la richesse du lait frais, et conservé dans du sucre granulé. Ce Lait est toujours le même.

## REINDEER LIMITED

Truro, N. E. Huntingdon, P. Q.

# Mr. l'Épicier—

Vous Rendez-vous  
Compte Exactement de  
ce Que La Publicité Heinz  
Fait Pour Vous ?

**J**AMAIS auparavant nos plans  
de publicité n'ont eu autant  
d'importance que cette année  
pour les bons épiciers de ce pays.

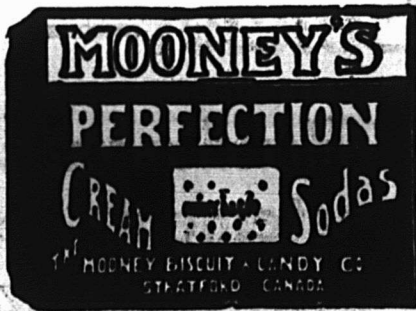
Nous enseignons au public en  
général à mieux apprécier l'épicier de  
famille. Nous lui faisons comprendre  
que, lorsque vous offrez à vos clients  
les 57 Variétés Heinz, Pura Produits  
Alimentaires, et autres lignes de haute  
qualité similaire, vous le faites pour leur  
donner une plus grande valeur pour leur  
argent.

Notre publicité concerne aussi des  
produits de saison—employant des argu-  
ments réels de vente, qui envoient à  
votre magasin des acheteurs convaincus,  
prêts à faire des achats.

La manière de profiter entièrement  
de cet effort, Mr. l'Épicier, c'est de  
tenir une bonne ligne de marchandises  
Heinz et de vous tenir au courant de  
l'esprit réel de l'institution Heinz.

Voilà comment on fait des affaires  
de qualité ; et cela est profitable à la  
longue.

H. J. Heinz Company—57 Variétés.



## UNE FOIS ENCORE

Permettez-nous d'attirer votre attention sur le fait que les Biscuits à la Crème "Perfection" de Mooney se distinguent par un degré supérieur de légèreté et de croustillant, et sont d'un goût délicieusement agréable.

Leurs ventes sont phénoménales.

### THE MOONEY

Biscuit & Candy Co.

LIMITED

Manufactures à

Stratford, Ont. Winnipeg, Man.

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

### VIENT DE PARAITRE La 46ème Edition de L'ALMANACH ROLLAND

Pour 1912

Belle brochure de 224 pages contenant une foule de renseignements de toutes sortes et cinq histoires inédites par des auteurs canadiens, dont

Un Resort, par A. Bourgeois,  
Le Glas, par Rodolphe Girard,  
Jadis et Aujourd'hui, par A. A. Decelles,  
Le for à cheval de ma tante Joséphine,  
par Rodolphe Girard,  
La Guignoloë, par Rodolphe Girard.

PRIX 10cts, franco par maille, 14 cts.

LA COMPAGNIE J. B. ROLLAND & FILS,  
14 Rue St-Vincent, MONTREAL.

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

DE



Registered  
Trade-Mark

BAKER'S  
COCOA  
AND  
CHOCOLATE

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

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

WALTER BAKER & CO. Limited.

Etablis en 1780.

MONTREAL, Can. DORCHESTER, Mass.

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

Fabricants de Farine "FIVE ROSES"

MEUNERIE A KEEWATIN

Capacité 9000 barils par jour.

Meunerie à Portage Laprairie,

Capacité 1500 barils par jour.

Capacité Totale 10500 barils par jour

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

### CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES  
NOUVELLE 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 DE  
UPTON

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

CHOCOLAT "ELITE"  
Non Sucre

DES EPICIERES  
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,  
HALIFAX, N. E.

J.A.TAYLOR, Agent, Montréal

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

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

14 et 16 rue Bleury, MONTREAL

### LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERES EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

Tel. Main 7233

### LUBY

Pour les Cheveux.

R. J. DEVINS, Limitée. 25 rue St-Gabriel,  
MONTREAL.

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

Sandwiches .....	0.13
Imperials .....	0.07
Biscuits au soda .....	0.08
Biscuits au vin .....	0.11½
Jam Jams .....	0.15
Biscuits au Café Noir .....	0.15



**ST. CHARLES CONDENS-  
ING CO'Y.,**  
Ingersoll, Ont., Can.  
Laits et Crèmes Condensés.

St. Charles "Family" .....	3.65
St. Charles "Baby", 4 doz., la cse.	2.00
St. Charles "Hôtel" .....	3.90
Lait "Silver Cow" .....	5.05
"Purity" .....	4.90
"Good Luck" .....	4.15

**SALADA TEA CO.**



**THES DE CEYLAN**  
"SALADA"

Etiquette Brune, 1's et ½'s.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's ½'s, ½'s et ¼'s .....	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36	0.50
Etiquette Dorée, ½'s .....	0.44	0.60

**SAVON**

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



Prix pour Ontario et Québec:  
Moins de 5 caisses ..... \$5.00 || Cinq caisses ou plus ..... | 4.95 |



**SNAP CO., LTD.,**  
Montréal.  
Snap Hand Cleaner.

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

30 jours.

<b>ARTHUR P. TIPPET &amp; Co., Montréal</b>	La cse
Lime Juice "Stowers" .....	
Lime Juice Cordial, 2 doz. .. pts.	4.00
Lime Juice Cordial, 1 doz. .. pts.	3.50
Double Refi. lime juice .....	3.50
Lemon syrup .....	4.00

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

Vernis "Uncle Sam"

Bout. 6 oz. No 1 .....	2.00
Bout. 4 oz. No 1 .....	1.40
Bout. 4 oz. No 2 .....	1.00
Bout. 4 oz. (bout. nue) .....	0.75
Vernis Chocolat.	
Bout. 6 oz., No 1 .....	2.00
Bout. 4 oz., No 1 .....	1.40
Vernis noir No 1 Extra Brils 40 gallons .....	1.60
Vernis noir No 1 Extra Cans 1 à 5 gallons .....	1.75
Vernis chocolat No 1, brils 40 gals.	1.60
Vernis chocolat No 1, Extra cans. 1 à 5 gallons .....	1.75
Graisse "Protectorine" (Pour harnais et chaussures).	
Boîtes 8 oz. .....	1.25
Boîtes 4 oz. .....	0.75

Cirage Combiné "Coon"

Cirage à Chaussures "Coon" doz.	0.75
Mine à Poêle "Favorite"	
Mine "Favorite", No 4, doz. ....	0.45
Mine "Favorite", No 8, doz. ....	0.70
Mine "Favorite", No 12, doz. ....	0.80

**UNITED SOAPS COMPANY**  
of CANADA, Limited

Savon Canada's Best:

1 caisse .....	4.10
5 caisses .....	4.00
10 caisses .....	3.90

**T. UPTON & CO.,**  
Hamilton.

Confitures garanties pures.

Framboises. Fraises, verres de 1 lb., 2 doz. par cse, doz. ....	2.10
Pêches, verres de 1 lb. 2 doz., par caisse .....	1.70
Gadelles rouges, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse, .....	1.80
Groseilles, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse, .....	1.90
Prunes, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse .....	1.60
Assorties	
Verres de 1 lb., 2 doz. à la cse. doz.	1.80
Marmelade de Pamplemousse (Grape Fruit), verres de 1 lb. 2 doz. à la caisse .....	1.60
Pure Marmelade d'oranges	
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz.	1.10
Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz.	1.50
Pint Sealers, 1 doz. à la cse, doz.	2.25
Tins, No 2, 2 doz. à la cse, doz.	2.00
Tins, No 4, 2 doz. à la cse . bte.	0.32
Tins, No 5, 9 au crate .....	0.40
Tins, No 7, 12 à la saisse .. bte	0.56
Seaux en bois, No 7, 6 seaux par crate .....	0.56

Seaux en bois, 30 lbs, .. .. lb. 0.07½  
Miel Pur Clarifié  
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.40  
White Clover  
Verres, 12 oz., 2 doz. par cse, doz. 1.60  
Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 2.00  
Fret payé d'avance sur 10 caisses ou davantage expédiées directement de la manufacture à  
Windsor, North Bay, Montréal, et à tous les points intermédiaires en Ontario. Pour tous les autres endroits, une allocation de fret de 25 cents par cwt. sera faite. Termes: net, sans escompte.

Le thé et le café sont deux des articles qui rapportent le plus de profits à l'épicer.

La CONSOMMATION ENORME des  
**PATES ALIMENTAIRES**

DE LA

Marque "HIRONDELLE"

est due à leur haute qualité, à leur fraîcheur et à leur excellence.

Elles sont délicieuses, cuisent vite, se digèrent facilement.

**VENDEZ EN TOUTE CONFIANCE**

**LES**

MACARONIS,  
VERMICELLES,  
SPACHETTIS,  
COUILLES,  
COUDES,  
PETITES PATES,  
NOUILLETES AUX OEUFS, L'Hirondelle.



Vous n'en aurez que des compliments de votre clientèle.

**LA CIE C. H. CATELLI, Limitée,**  
MONTREAL, Canada.

Pas d'erreur. Les **THES** du **JAPON** sont absolument purs. Le Japon ne permet que la manufacture de thés réellement purs.

**EPICIERS** : Pourquoi ne pas vendre la sorte de Poudre à Pâte que vous savez de voir plaire à vos clients ? Aucun article d'épicerie ne se vend en plus grande quantité que la Poudre à Pâte, et l'Epicier fait un bon profit sur chaque vente. Il n'y a jamais de perte, de détérioration, de clients non satisfaits, ou tout autre désagrément, quand vous vendez de bonnes marchandises. La Poudre à Pâte "Magic" établira vos affaires et fera que vos clients compteront sur vous pour leur fournir ce qu'il y a de meilleur en toutes choses.

# LA POUDRE A PÂTE "MAGIC"



Ne contient pas d'Alun et est conforme à la haute qualité des Marchandises Gillett.

**E. W. GILLET COMPANY LIMITED.**

TORONTO, ONT.

Winnipeg.

Montréal.



**Purs Aliments**

Provenant de la Mer.



**Marque**

**"BRUNSWICK"**

La vogue des aliments provenant de la mer augmente, chaque saison, à cause du plus grand soin apporté à leur choix. Participez-VOUS à ce commerce profitable ? Aucune autre ligne ne donne autant de satisfaction que la Marque "BRUNSWICK"—la marque où la saveur naturelle du poisson est conservée.

**Voyez vos Stocks ! Le Profit en vaut la Peine !**

**CONNORS BROS., LIMITED.**

**BLACK'S HARBOUR, N. B.**

AGENTS :

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

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 : 152 rue Bay, 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 arrrages ne sont  
pas payés.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

MONTREAL, 2 FEVRIER 1912

## L'EXPOSITION DE FERRONNERIE DE MONTREAL

Un mois à peine nous sépare de l'Exposition de Ferronnerie de Montréal et déjà les industriels qui ont retenu un emplacement pour y établir leur stand s'occupent activement de la classification des articles qui y figureront et préparent un choix minutieux de tout ce qui pourra intéresser le public visiteur.

Les objets les plus divers ayant trait à cette branche nous y seront présentés; les ustensiles et outils les plus perfectionnés et les plus récents voisineront avec les marques les plus connues et les plus appréciées, ce sera le rendez-vous et comme la récapitulation de tout ce que le génie inventif de l'homme a produit dans cet ordre d'idées.

On a souvent tendance à croire que dans ces articles si courants l'invention n'a que peu de place et que dans leur composition tout semble si naturellement combiné qu'aucun effort d'intelligence n'a été nécessaire pour en assurer l'établissement. C'est une profonde erreur et lorsqu'on examine tous ces objets avec attention on remarque que le plus simple d'entre eux est parfois une véritable trouvaille et une admirable pièce de mécanique.

Une exposition est destinée précisément à mettre en valeur tous ces points particuliers qui caractérisent les moindres articles et qui échappent le plus souvent à la masse du public; elle a, par conséquent, pour effet, en augmentant la connaissance de ceux qui sont appelés à vendre ces dits articles, d'élargir leur champ d'action et de décupler leur pouvoir de vente et leur force de persuasion. Elle est un moyen éminent de vulgarisation de la science.

Parmi les stands de l'Exposition de Ferronnerie de Montréal celui de la "Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited," ne manquera pas d'intérêt et attirera l'attention de tous.

Le Razoïr Gillette est un article très répandu et connu d'une foule de personnes qui le considèrent comme le rasoir mécanique idéal.

Son apparition a rejeté dans l'ombre tous les modèles désuètes qui ont dû laisser le pas à ce nouveau venu, s'adaptant

tant si parfaitement, par la facilité et la rapidité de son maniement, à nos moeurs actuelles où le temps est considéré comme de l'argent et où l'on se presse pour faire toutes choses, surtout pour se raser. A l'Exposition de ferronnerie les différents formats et modèles du "Gillette Razor" seront présentés au public qui pourra par quelques minutes d'examen se rendre compte de la perfection de cet article si indispensable à tout le vilain sexe.

La Taylor-Forbes Company, Limited, exposera toute une série d'articles de ferronnerie du plus haut intérêt, parmi lesquels on pourra remarquer particulièrement: des tondeuses à gazon du dernier genre; des fournitures diverses pour fermes et habitations, telles que serrures simples et de sûreté, verrous, poulies, clôtures de barrières, etc. Les portes de protection contre le feu qui seront exposées par cette maison intéresseront vivement les entrepreneurs. On y pourra voir également une ingénieuse enclume à combinaisons comportant cinq outils différents et servant à la fois d'étau, de vilebrequin, de perforateur de tuyaux et permettant de limer les scies facilement. Les différentes pièces de cette enclume se posent et s'enlèvent rapidement. C'est un modèle qui fera bien des envieux et suscitera bien des désirs.

La Smith Hardware Co. mettra sous les yeux des visiteurs un assortiment d'articles de ferronnerie des plus variés. Nous y verrons entre autres: les serrures complètes "Ampère", les mèches de tarière "Méphisto", des gonds de buffets, des taquets de buffets, des crochets et patères pour vêtements et chapeaux, les diamants "Red Devil" pour couper le verre, des boîtes à ongles "Red Devil", des cisailles de ferblantier "Red Devil", des lignes complètes de pinces, une série de tourne-vis, le fixe-foreuse "Red-Devil", les tenailles "Giant", les roulettes pour meubles "Acme", des sorbetières "Polar Star", des hache-viandes U.S., des lames de scies à encoches "Red Devil", des cadres pour scies à encoches, etc., etc. Ce choix rigoureux d'articles techniques passionnera ceux qui y ont quelque intérêt et chaque objet de cet étalage sera prétexte à une démonstration et à une expli-



# Tanglefoot,

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

cation qui seront des plus instructives et des plus intéressantes.

Beaucoup de gens ont entendu parler du sac en papier "Ermaline" pour cuisson des aliments. Cette idée nouvelle est en train de faire son chemin, elle fait de jour en jour plus d'adeptes et sera dans un avenir prochain universellement répandue. L'Exposition de Ferronnerie de Montréal nous donnera l'occasion d'expérimenter les propriétés de ce moyen moderne de cuisson. Le sac "Ermaline" y sera montré et ses avantages y seront commentés et mis en évidence par les promoteurs de cette invention. Tous les épiciers retireront un réel profit de cette démonstration et après avoir reconnu les qualités de cet article d'un coût si minime, se feront un devoir d'en recommander l'emploi à toute leur clientèle. Ce procédé supprime la réduction de la viande à la cuisson et assure aux aliments un fumet délicieux; nombre de restaurants en ont adopté la pratique et leurs habitués y ont trouvé un changement des plus agréables pour leur palais.

Dans notre prochain numéro nous reviendrons sur ce sujet des articles qui figureront à l'Exposition de Ferronnerie de Montréal, la matière en est quasi inépuisable, car tous les industriels ont répondu avec empressement à l'appel des organisateurs et tout l'espace disponible à l'arsenal du 65ème est dès à présent retenu; c'est dire qu'on y verra quantité d'objets les plus divers et les plus appropriés à notre existence et que les visiteurs en tireront une leçon éminemment utile à leurs affaires et à leur commerce.

#### RAPPORT ANNUEL DU BOARD OF TRADE

Le rapport annuel du Board of Trade a été distribué à ses membres lundi dernier. Ce rapport indique que, pendant l'année écoulée, le Conseil a fait preuve d'une grande activité et a obtenu un succès considérable dans les questions concernant le commerce de Montréal et les intérêts des membres du Board of Trade. Dans son discours, le président Burland a fait les remarques suivantes:

"On peut dire avec assurance que l'année 1911 a été la plus prospère, toutes choses considérées, que le Dominion du Canada ait jamais eue, et cela est très remarquable, quand on se rappelle que les affaires ont subi une dépression aux Etats-Unis et que, même en Grande-Bretagne et dans les autres pays d'Europe, on s'est plaint de la diminution de l'activité commerciale. La comparaison entre les conditions qui existent au Canada et celles qui règnent dans d'autres parties du monde, a ouvert les yeux à nombre de Canadiens, qui se sont rendu compte, pour la première fois peut-être, de la signification de cette phrase souvent répétée: Le vingtième siècle appartient au Canada.

"On aurait pu s'attendre, à une époque où les facilités de transport et de communications ainsi que de relations internationales sont devenues aussi excellentes, à ce que le Canada n'eût pu marcher à la prospérité sans être affecté par la situation des autres pays. Cependant, les conditions adverses qui régnaient aux Etats-Unis n'ont eu, à aucun moment, leur répercussion sur le Canada. Le marché des valeurs de bourse aux Etats-Unis a décliné, pour la plus grande partie de ces valeurs, malgré que l'argent ait été abondant; cependant, en face de cette condition et bien que l'argent ait été rare, toute l'année au Canada, les marchés des valeurs de bourse ont été actifs dans ce pays, et leur niveau général, à la fin de la période, était considérablement plus élevé qu'au commencement."

L'état financier du Board of Trade, qui accompagne ce rapport, est très satisfaisant, le revenu net provenant de l'édifice, après paiement des obligations et intérêts, des réparations et des frais d'entretien, etc., est de \$13,240.53, tandis que la balance du compte des dépenses courantes du Board of Trade même est de \$1,413.35; le surplus net pour l'année

est de \$14,658.88, somme qui, ajoutée au surplus existant au commencement de l'année, porte le surplus total à \$48,017.89. Il est probable que ce surplus sera encore augmenté au cours de l'année actuelle, car dans son rapport, le Conseil déclare que la demande phénoménale pour la location de bureaux à Montréal ayant eu pour résultat une avance générale des loyers, le comité exécutif a décidé d'augmenter légèrement les prix des loyers dans son édifice, de manière à les rapprocher davantage des taux de loyers actuels.

Le rapport contient, comme d'habitude, des tableaux indiquant le trafic du port pendant l'année; on y voit aussi les rapports annuels des diverses branches du Board of Trade.

#### L'EXPOSITION D'AUTOMOBILES

Nous sommes à la veille de l'inauguration de l'Exposition d'Automobiles de Montréal, qui doit se dérouler du 3 au 10 février courant. Les travaux d'aménagement sont déjà fort avancés et les décorateurs mettent la dernière main à l'embellissement de la salle. L'aspect intérieur du manège militaire de la rue Craig, où doit avoir lieu cette superbe manifestation, n'est pas reconnaissable, plus de 3,000 lampes électriques artistiquement disposées projettent de la voûte une lumière féerique et feront de l'endroit un spectacle grandiose et magique.

Le maire présidera à l'inauguration.

Un orchestre des mieux composés jouera un répertoire choisi, ce sera une véritable fête à la fois mondaine, industrielle et commerçante et où l'intérêt commercial n'excluera pas le plaisir des yeux.

Les meilleures marques d'automobiles des deux continents figureront à cette exposition, tous les genres y seront représentés depuis la voiturette légère jusqu'à la grosse limousine et le camion de livraison, aussi bien que les pompes à incendie et les fourgons militaires.

Les accessoires de toutes sortes ne manqueront pas non plus d'être exposés.

Voilà certes une manifestation appelée au plus gros succès et qui fera courir le Tout-Montréal.

#### CHANGEMENT DE RAISON SOCIALE

A dater du 1er février 1912, la maison L. Chaput, Fils & Cie continuera ses affaires sous la nouvelle raison sociale: L. Chaput, Fils & Cie, Limitée.

Les nouveaux directeurs de la compagnie sont les suivants:

Président: M. Charles Chaput.

Vice-Président et Gérant: M. Armand Chaput.

Secrétaire-Trésorier: M. Ferdinand Prud'homme.

Directeurs: M. Emile Chaput, M. B. Trudel, M. J. H. Déziel, M. O. Loiseau.

Depuis soixante-dix ans en affaires, la maison L. Chaput, Fils & Cie, Limitée, s'est acquise une réputation des plus enviables et occupe aujourd'hui, parmi les maisons de commerce les plus importantes du Canada, une situation prépondérante. Sa renommée ne se limite pas à une province, mais s'étend sur tous les territoires du Dominion; ses produits d'épicerie, thés, cafés, provisions, vins et liqueurs sont unanimement appréciés par tous ceux qui ont pris pour habitude de les consommer.

La devise de la maison L. Chaput, Fils & Cie, Limitée, a toujours été de donner pleine et entière satisfaction à sa clientèle, elle continuera comme par le passé, à mettre en pratique ce judicieux principe et s'efforcera d'étendre le champ de ses affaires. Les succès nouveaux et plus considérables encore, ne lui feront pas défaut, car l'organisation sérieuse qui est à la tête de cette institution est un gage assuré de progrès et de réussite.

## A LA CHAMBRE DE COMMERCE

A la séance de mercredi, le 31 janvier, les membres ont adopté le rapport du Comité de Législation recommandant que la loi concernant les actions "qui tam" soit amendée — Ce même Comité, après enquête, déclare que la loi des licences n'est pas observée dans nombre de municipalités.

Le Conseil de la Chambre de Commerce, à sa séance de mercredi, 31 janvier, a discuté plusieurs graves questions, dont une, en particulier, a soulevé un assez long débat. L'assemblée était présidée par M. Frédéric C. Larivière.

On a adopté le rapport suivant du comité de législation concernant les actions "qui tam":

Votre comité, ayant pris connaissance des plaintes que l'on formule contre l'abus des actions "qui tam", recommande la législation:

Attendu que les actions "qui tam" ou les actions populaires pour le recouvrement des pénalités, sont devenues, dans le district de Montréal, un abus public, en autant que ces actions sont instituées par des particuliers, non dans le but de faire observer la loi, mais seulement pour faire du pécule, et

Attendu que la Chambre ne retire aucun revenu de ces actions quand elles sont instituées comme présentement par des particuliers, en autant que très peu de ces actions sont menées jusqu'au bout;

Résolu que, réitérant une résolution qu'elle a passée le 22 février 1911, la Chambre de Commerce prie de nouveau l'hon. Procureur-Général de la province de Québec d'amender la loi à la présente session de la Législature de la province, de façon à empêcher l'institution de ces actions autrement que par l'intermédiaire de l'officier qualifié de la Couronne, et de plus, à donner aux parties en déraut, un avis comportant un délai raisonnable pour lui permettre de se conformer à la loi.

C'est le rapport du même comité de législation que préside l'hon. M. Alphonse Desjardins qui a soulevé le plus long débat. Ce rapport a été finalement adopté avec quelques modifications, comme on le verra plus loin, après que MM. Desjardins, le Lt.-Col. Labelle, Adélar Fortin, Ludger Gravel, Joseph Fortier, Loranger, C.R., conseil de la Chambre, et quelques autres eurent exprimé leur opinion.

Voici le texte de ce rapport qui ne manquera pas d'intéresser nos conseillers municipaux de la province:

A l'occasion des plaintes portées à notre Chambre par une classe nombreuse de voyageurs sur la tenue rien moins que satisfaisante d'un trop grand nombre d'hôtels de campagnes dans la province de Québec, votre comité a reçu instruction d'en étudier les causes et de rechercher quelles mesures pourraient y apporter remède.

Votre comité, après enquête, a fait le rapport soumis à l'assemblée de la Chambre tenue le 22 novembre 1911, lequel, après considération sérieuse, fut adopté. Il fut de plus ordonné que ce rapport serait soumis aux Chambres-Soeurs pour obtenir leur avis et dans le cas d'approbation, solliciter leur concours.

De la nature des objections soulevées par quelques-unes de ces Chambres et des réclamations publiées par certaines personnes au nom de la tempérance, il appert que la démarche de notre Chambre a donné lieu à des protestations hostiles et à des malentendus; que les uns y ont trouvé une atteinte portée à l'autonomie des conseils municipaux; d'autres l'ont considérée comme un moyen déguisé de favoriser indument le commerce des liqueurs.

L'attention de la Chambre ayant été appelée sur cette interprétation donnée à sa résolution, a jugé utile de fournir une explication plus ample de son attitude, et a, en conséquence, chargé le comité de Législation d'en expliquer la teneur et le but.

Votre comité s'est donc réuni de nouveau; il a recueilli des informations additionnelles sur le fonctionnement de la loi des licences dans la campagne, entendu de nouvelles plaintes et vérifié leur bien-fondé, et il a le regret d'être obligé de réaffirmer que les exigences de la loi ne sont pas remplies dans nombre de municipalités, que le public voyageur ne reçoit pas dans les hôtels licenciés le traitement auquel il a droit, que les chambres sont mal tenues, la table est négligée, l'attention à peu près exclusive de l'hôtelier se concentrant sur la buvette et les profits faciles qu'il peut en retirer, qu'en dépit des plaintes portées contre la tenue de ces hôtels devant les conseils municipaux, rien n'est fait pour satisfaire aux réclamations du public; que d'année en année, les licences leur sont renouvelées avec la même facilité, qu'aucun effort sérieux n'est fait pour forcer les porteurs de licences à améliorer leurs établissements.

Que, dans de nombreux cas, les membres des conseils municipaux ne savent pas se soustraire aux influences que les détenteurs de licences mettent trop souvent en jeu pour paralyser leur action.

Que, par contre, des hôteliers parfaitement qualifiés, à la suite de divisions locales, politiques ou municipales ou de simples rivalités, se sont vus dépouillés de leurs licences au bénéfice d'hommes incompétents qui avaient su s'emparer du vote de la majorité; de là l'excuse invoquée par certains d'entre eux pour ne pas apporter à leur établissement les améliorations nécessaires pour l'accommodation du public.

Votre comité, est-il dit dans la résolution, croit que l'intervention des autorités, en ce qui regarde le confort des voyageurs, dans les hôtels, est aussi urgente que son intervention dans le bon entretien des chemins, que personne n'a encore songé à considérer comme un danger porté à l'autonomie des municipalités.

C'est ici que se produit l'amendement: Votre comité persiste à recommander que, tout en réservant aux conseils le droit de décider du maintien ou du refus de toutes licences dans les limites de leur municipalité, votre comité, tout en respectant le droit qu'ont les conseillers municipaux de donner des licences et d'en retrancher, d'en fixer le nombre dans les limites de leur juridiction, persiste à recommander que le nom du porteur de la licence soit laissé à une commission spéciale qui ne relève pas directement du vote des contribuables, mais qui tienne ses pouvoirs soit du conseil de comté soit de toute autre source qui assure à son action une complète indépendance.

En agissant ainsi, votre comité croit que la Chambre de Commerce travaille dans l'intérêt du public voyageur et en même temps dans le but de prévenir les abus de la vente des liqueurs trop fréquemment encouragés par l'assurance de l'impunité.

A l'appui de cette résolution, l'hon. M. Desjardins dit qu'il est temps de mettre fin à l'accusation portée contre la Chambre de Commerce, de se faire l'instrument des marchands de liqueurs. Notre but est d'enrayer le mal dont on se plaint et non de le propager. Notre but est d'indiquer le mal et les abus. Le mal, c'est l'hôtel mal tenu. On confond les voyageurs respectables ou honorables avec les écumeurs de bars, en certains journaux, comme si un voyageur de commerce, qui a vingt-cinq années de service actif, pouvait être confondu avec un voyou sous prétexte qu'il demande un apéritif au retour d'un voyage pénible d'une quarantaine de milles en voiture par des chemins impossibles.

Tout ce que nous demandons, c'est que le public voyageur trouve aux étapes qu'il parcourt des hôtels recommandables et confortables. Nous condamnons les hôteliers de la campagne qui ne comptent que sur leurs bars pour "joindre les deux bouts". La Chambre, au reste, c'est déjà prononcée en faveur de la tempérance, pour que l'on ne vienne pas nous accuser de prêcher aujourd'hui la vente illicite des liqueurs.



Les conseils municipaux, en toute cette affaire, se conduisent comme dans les cas où il s'agit d'améliorer leur route. Pourquoi ne pas vous tenir au niveau des autres provinces qui avancent au lieu de rester dans le "statu quo" comme nous le faisons, dans la province de Québec?

M. Ludger Gravel, l'un des membres les plus assidus de la Chambre, qui connaît la province de Québec pour l'avoir parcourue pendant plus de trente ans, fait un récit amusant, mais aussi très éloquent des conditions où se trouve le voyageur de commerce arrivant en un village qu'il prend d'assaut. "Il y a vingt ans, dit M. Gravel, les hôtels de la campagne étaient ce qu'ils sont aujourd'hui. En certains villages, un hôtelier possesseur d'un permis de vente de liqueurs, serait amplement suffisant. Le conseil municipal accorde deux ou trois permis de vente, et, naturellement, on fait "agir" le bar pour se rattraper. M. Gravel cite le trait suivant d'un hôtelier, qui lui disait un jour:

"Ah! vous avez fait 40 milles en voiture, vous protestez contre la manière dont le lit que je vous donne est tenu; mais, monsieur, vous avez tort; savez-vous que les couvertures de ce lit ont été "changées" avant-hier, et qu'un seul homme y a couché? C'était un homme de chantier, monsieur, il était atteint de consommation, mais à part cela, il était aussi propre que vous."

Ce soir-là, M. Gravel coucha debout.

M. Adélar Fortier a parlé avec énergie pour l'amélioration de nos hôtels, à tous les points de vue.

Finalement, la résolution citée plus haut fut adoptée.

### UN TRUST SANS NOM

Un trust ne portant pas de nom et formé à Buffalo, s'est assuré le contrôle de 90 pour cent de la fabrication et de la vente des bicyclettes, des motocyclettes et d'une forte proportion d'accessoires de bicyclettes; il a ainsi enfreint la loi Sherman contre les trusts, et a été mis en accusation par un Grand Jury Fédéral.

L'acte d'inculpation comprend huit chefs d'accusation; dix-huit individus et six compagnies sont accusés d'avoir cherché à restreindre leur production et le commerce de concurrents et de marchands en gros, afin de monopoliser cette industrie.

Les compagnies en question sont les suivantes: New Departure Manufacturing Company, Corbin Screw Corporation, Aurore Automatic Machinery Company, Miami Cycle and Manufacturing Company, Eclipse Machinery Company, Buffalo Metal Goods Company.

Les représentants de ces six compagnies ont fait, en 1908, un arrangement fixant arbitrairement les prix et fournissant un système de pénalités et de mise à l'index. Aucun nom de corporation ne fut adopté par ce trust, bien que cette combinaison soit connue du commerce sous le nom de "Association of Coaster Brake Licenses".

### LES ELECTIONS A LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

La Chambre de Commerce Française qui vient de célébrer récemment le vingt-cinquième anniversaire de sa fondation, a procédé le 25 janvier écoulé à l'élection de son Conseil d'Administration pour l'année 1912.

La Chambre est toujours sous la présidence d'honneur du Consul de France au Canada, et sous la présidence active de M. A. F. Revol, conseiller du commerce extérieur de la France. M. J. Obalski a été nommé vice-président et M. G. Vennat, secrétaire. Le trésorier est M. G. Husson.

Les conseillers pour l'année courante sont: MM. M. Chevalier, E. Galibert, J. R. Genin, H. Jonas, C. A. Chouillou, C. Galibert, G. Housson et E. Vautelat.

### LES ELECTIONS DU BOARD OF TRADE

Le Board of Trade de Montréal a procédé, la semaine dernière, à l'élection des officiers de ses divers bureaux. Voici quels en ont été les résultats:

Président: — M. R. Wilson Reford.

Premier Vice-Président: — M. Huntley R. Drummond.

Deuxième Vice-Président: — M. R. J. Dale.

Trésorier: — M. Jos. Quintal.

Conseil: — MM. W. F. Angus, Geo. F. Benson, Armand Chaput, Jas. Elmsly, H. J. Fuller, A. Hamilton Gault, W. K. Graftey, John A. Gunn, L. L. Henderson, W. W. Hutchison, William Lyall, Vincent A. Ward.

Bureau d'arbitrage: — MM. R. M. Ballantyne, Jeffrey H. Burland, Geo. L. Cains, James Carruthers, W. W. Craig, C. B. Esdaile, W. I. Gear, E. B. Greenshields, Alex. McFec, John McKergow, F. Robertson, Norman Wight.

### COMPAGNIES INCORPOREES

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

"G. Delisle, Limitée"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, assurances maritime, sur la vie, contre le feu, contre les accidents, et transactions financières de toutes sortes, à Chicoutimi. Capital-actions, \$20,000.00.

"Arlington Hotel Co."; faire en général et dans toutes ses branches les affaires d'hôteliers et restaurateurs, et toutes autres affaires qui peuvent être conduites en rapport à icelles, telles que boutiques de barbier, salles de pool et de billard, magasins de cigares et de tabacs, etc., à Montréal. Capital-actions, \$20,000.00.

"Montreal West Realty Company"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, commerce de matériaux de construction, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$95,000.00.

"The Minerals Investment Company, Limited," acquisition, exploration et exploitation de terres, mines et droits de mines, et commerce de métaux et substances minérales de toutes sortes, et toutes transactions financières jugées dans l'intérêt de la compagnie, à Montréal. Capital-actions, \$200,000.00.

"Poitras Frères, Limitée," commerce général de marchandises de laine, coton, soie, et d'étoffes et tissus de toutes sortes, ainsi que de vêtements, costumes, habillements, etc., à Joliette. Capital-actions, \$45,000.00.

"Twin City Development Company of Montreal," acquisition et exploitation d'une terre désignée aux plan et livre de renvoi officiels de Laprairie comme étant les numéros 12 et 76, et exercer le commerce de courtiers d'immeubles pour la revente de la dite terre, à Montréal. Capital-actions, \$80,000.00.

### ACCUSE DE RECEPTION

Nous avons reçu les superbes calendriers de:

J.-A. Davis & Co., Limited, agents d'immeubles et d'assurances, placements d'argent, 82 rue St-François-Xavier, à Montréal;

La Howard Smith Paper Co., fabricants de papiers, 138 McGill street, Montréal;

La Prudential Trust Co., placements d'argent, 41 St-François-Xavier, Montréal,

et de The Benallack Lithographing & Printing Co., Limited, 80-82 Victoria Square et 8-10-12 Latour street, Montréal.

Nous sommes sensibles à ces envois et adressons nos plus vifs remerciements aux envoyeurs.

## L'INAUGURATION DU CLUB DES VOYAGEURS DE COMMERCE

Le Club des Voyageurs de Commerce dont nous annonçons la fondation dans notre numéro du 29 décembre dernier a été inauguré le samedi 27 janvier, au No 91 rue Sherbrooke Est. La soirée fut particulièrement brillante. Le nouvel immeuble de l'association des voyageurs avait été luxueusement décoré pour la circonstance et magnifiquement illuminé. Les membres du club étaient venus nombreux à cette fête et la plus franche gaieté n'y fit pas défaut.

Remarqués dans l'assistance Sir Rodolphe Forget, MM. Godfroy Langlois, député de St-Louis; l'échevin Robinson, M. A. J. Hudon, maire de Richmond; M. O. S. Perrault, Ludger Gravel, le Col. Labelle, etc.

La soirée s'ouvrit par une série de discours qui furent prononcés par Sir Rodolphe Forget, M. O. S. Perrault, Col. Labelle, Ludger Gravel, Godfroy Langlois et Michaud, général du club.

On festoya avec entrain jusqu'à une heure très avancée de la nuit et en se séparant chacun put l'emporter l'impression d'une fête délicieuse d'inauguration faisant présager de bonnes heures d'agrément au nouveau club.

Parmi les convives citons: A. J. Hudon, Jos. Robinson, éch.; S. J. Chapleau, Edmond Sayer, M. Gauthier, J. A. Lavoie, Z. Benoit, D. Lawson, L. Galipeau, L. O. Demers, J. R. Fontaine, J. S. Bourbonnière, Paul Favreau, Jos. Leblanc, Ludger Gravel, J. A. Naud, Hercule Giroux, E. Benoit, C. N. Robitaille, W. Blanchard, J. Blanchard, J. R. Berthiaume, J. P. Marchand, Arthur Chabot, J. E. Desjardins, Henri Juneau, J. Belisle, Gustave Mathieu, L. P. Brunelle, L. Trudel, Paul Forest, A. Racine, P. L. Valiquette, Maxwell Murdock, David Lefebvre, etc., etc.

Nous détachons ce joli passage du discours de M. O. S. Perrault, vice-président honoraire du club:

"Votre association est en effet d'une grande importance et d'une grande utilité non seulement pour vous-mêmes, mais pour vos patrons, pour le commerce et pour le public de ce pays.

"Dans vos réunions officielles, dans vos rencontres de chaque jour, dans ce club magnifique que les efforts de vos officiers ont créé et installé comme par enchantement, vous pouvez discuter les intérêts et les besoins du commerce; suggérer aux autorités publiques des réformes pour l'amélioration de nos routes, de nos voies et moyens de transport, ainsi que des établissements destinés à recevoir le public; donner à nos gouvernants le bénéfice de vos voyages et de votre expérience.

"Vous pouvez encore discuter les méthodes de vos patrons, les blâmer ou les approuver; dire beaucoup de bien d'eux et, quelques fois, lorsqu'ils le méritent, un peu de mal, ce qui souvent fait du bien. Vous apporterez, j'espère, dans ces discussions, cet esprit de justice et de bienveillance qui doit dominer toujours dans les rapports entre membres d'une même famille, car vous jetez en ce moment les bases d'une nouvelle famille commerciale et sociale, qui, j'en suis sûr, et je vous le souhaite très ardemment, aura toujours le charme des familles que Dieu veut bien faire heureuses et prospères et dont il éloigne les inconsolables tristesses.

"Et, dans cette famille, tous seront les bienvenus, quelles que soient leur race ou leur langue, leurs croyances religieuses ou leur loi politique.

"Vous ne fondez pas un église ni un parlement, mais une association large, généreuse, hospitalière, dans laquelle grandiront le respect, l'estime, la bonne entente de tous les bons Canadiens intéressés à la prospérité, à la paix, à l'harmonie, au progrès de la terre canadienne que nous avons faite et que nous voulons garder pour nous et pour ceux qui viendront après nous."

## 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 St. Lawrence Welding Company, Limited," commerce général de cuivre, acier, fer, aluminium, et de tous autres métaux et de leurs produits. Réparation, location et commerce d'automobiles, de moteurs pour bateaux, et de moteurs à gaz, à vapeur et électriques, d'engins, de machines de toutes sortes et de tous leurs accessoires, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"St. Denis Realties, Limited," agence et courtage de biens meubles et immeubles, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"Salvation Match Company of Canada, Limited," fabrication, importation et commerce général d'allumettes de toute description, et des boîtes ou paquets servant à leur emballage, dans la ville de Cookshire. Capital-actions, \$450,000.00.

"Dorval Island Service Company, Limited," agence et courtage de biens meubles et immeubles et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Caloricine, Limited," commerce général de produits chimiques, d'explosifs, combustibles, médecines patentées, toniques, sirops, tablettes, huiles, onguents et remèdes de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"The North River Electric Company, Limited," usines pour la fourniture de lumière électrique et au gaz, de pouvoir électrique et hydraulique, force motrice, etc., dans la ville de St-André, Est. Capital-actions, \$90,000.00.

"Rubinovitch & Haskell, Limited," Commerce général de marchandises de nouveauté, bijouterie, ferronnerie, livres, meubles, et tous articles de ménage, à Montréal. Capital-actions, \$250,000.00.

"Riviera Realty Company, Limited," courtage de biens meubles et immeubles, agence d'assurance et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"Canada Foundries and Forgings, Limited," ingénieurs, mineurs, fondeurs de fer et d'acier, et commerce général du fer, de l'acier et de tous les autres métaux, à Montréal. Capital-actions, \$4,000,000.00.

"Point Comfort Lands, Limited," agence et courtage de biens meubles et immeubles, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$760,000.00.

"South Shore Power and Paper Company, Limited," commerce général de bois de pulpe, bois de construction et bois de toutes sortes, de terres à bois, droits et privilèges, etc., à Montréal. Capital-actions, \$2,000,000.00.

## UN TRUST DE LA VOLAILLE

La ville de New-York possède maintenant un trust de la volaille, et un comité a fait appel aux consommateurs et aux marchands détaillants; un certain nombre de marchands importants de volaille sont entrés dans la combinaison dans le but de se rendre maîtres du marché de la volaille.

Plusieurs marchands de Montréal ont été interviewés à ce sujet et on leur a demandé leur opinion sur la possibilité d'une extension de ce trust au Canada et particulièrement à Montréal. Tous ont été unanimes à dire qu'ils ne croyaient pas que le nouveau trust affecterait le moins du monde le marché canadien. Le droit de 20 pour cent imposé sur la volaille provenant des Etats-Unis et celui de cinq pour cent imposé à la volaille entrant du Canada aux Etats-Unis, empêcheraient les opérations du trust au Canada.

## L'INITIATIVE

### SA VALEUR POUR LE VENDEUR

L'initiative, la faculté de faire quelque chose sans être commandé, de penser par soi-même est une des conditions les plus importantes qui soit dans les affaires et dans le commerce d'aujourd'hui.

Il n'y a jamais eu une telle demande de ces hommes susceptibles de trouver dans leur tête des méthodes nouvelles et meilleures pour la vente des marchandises; les propriétaires de magasins se les disputent et les recherchent avec empressement.

Plus que jamais, on a besoin à l'heure actuelle dans les bureaux de direction des grosses maisons, de ces individus dont le cerveau est un perpétuel centre de méditation féconde et d'où naissent les idées les plus originales et les perfectionnements les plus surprenants.

Dans les départements de publicité, l'homme d'initiative est un auxiliaire on ne peut plus précieux, car il imagine journellement des moyens nouveaux de réclame, il trouve des manières à la fois élégantes et convaincantes de dire au public les qualités d'un article nouveau; il s'ingénue à découvrir une forme sensationnelle pour la composition d'une annonce ancienne ou récente et est une véritable lumière pour la maison qui a recours à ses services.

De nos jours, le monde des affaires a besoin de songeurs — non pas de ceux qui rêvent à des choses imprécises et promènent leur pensée dans des atmosphères floues et indéfinies — mais de ceux qui rivent continuellement leur pensée à une idée concise, qui revêtent à force de réflexion leur songerie d'une forme concrète et pratique, qui martellent pour ainsi dire, dans leur cerveau, leurs idées premières avec les arguments de leur raison et en font jaillir une pensée vraiment personnelle et prometteuse d'améliorations certaines. Il nous faut des "rêveurs" capables de faire de leurs "rêves" des réalités. On ne leur ménagera pas le temps de la réflexion, on leur accordera de longs jours de méditation pourvu que de ce recueillement surgissent des résultats.

Aussi bien dans l'industrie que dans le commerce, on apprécie ces hommes dont l'esprit perpétuellement en activité, jette des lueurs innombrables qui deviennent les véritables phares éclairant la route du pays.

Les marchands ne demandent qu'à s'assurer le concours de commis susceptibles de faire par eux-mêmes des changements qui marqueront un pas en avant dans leur commerce, ils recherchent les vendeurs qui trouvent spontanément pour vendre au consommateur des moyens plus efficaces que ceux employés jusqu'ici.

C'est avec plaisir que les directeurs d'entreprises commerciales donneront quelques heures de loisir à tel jeune homme ou telle jeune femme pour lui permettre l'étude d'une idée neuve devant apporter une amélioration dans le travail ou provoquer l'adoption d'un principe destiné à réaliser une économie de temps ou d'argent dans les affaires de la maison.

Dans les importantes entreprises d'aujourd'hui, les hommes dont on prise le plus les services, ne sont pas ceux qui exécutent un travail bruyant et qui affectent de se dépenser sans compter pour les besoins de leur charge, mais ce sont ceux qui dans la réclusion de bureaux privés, fièvreusement penchés sur de vastes feuilles de papier y tracent d'audacieuses campagnes de vente, noircissent les pages blanches d'annonces originalement composées ou s'inclinent infatigablement sur les chiffres des livres pour établir un système de comp-

tes d'une façon nette et précise assurant ainsi la vitalité des sociétés dont ils sont les piliers modestes mais solides et indispensables.

Ces hommes qu'on rencontre peu, absorbés qu'ils sont par leur labeur soutenu, sont pour ainsi dire les maréchaux de camp des affaires, ils tracent les grandes lignes de l'action qui va se dérouler suivant leurs instructions, laissant aux subordonnés le soin d'exécuter leurs plans. Ils prévoient les conséquences des événements probables; pour eux, le commerce est une partie d'échecs qu'on doit jouer d'une manière si on veut la gagner.

L'initiative, cette faculté de faire des choses originales est un des dons les plus nécessaires à l'homme d'action. Elle n'implique pas seulement l'idée d'exécuter des choses foncièrement pratiques, de créer un mouvement, de faire le premier pas dans une campagne, mais aussi et surtout de devancer les autres et de mettre en pratique ses idées personnelles avant qu'un autre individu ou qu'une maison rivale ne les ait adoptées pour son propre compte.

L'originalité et l'initiative ne doivent cependant pas être confondues avec les idées fantaisistes de certains, qui accumulent projets sur projets et élaborent maints plans qui ne tiendront pas debout à l'épreuve pratique des affaires.

Le chercheur vraiment original, le fureteur d'idées réellement habile est celui qui a qualité pour faire un travail, possédant une expérience approfondie qui le préserve d'un faux-pas.

Les hommes de cette trempe ne courent pas les rues, il sont plus rares qu'on ne le pense généralement et lorsqu'un maison a mis le main sur l'un d'eux, elle doit le garder jalousement, car sa valeur est inappréciable.

Les procédés scientifiques étant employés de plus en plus pour le travail de bureau ainsi que pour la vente, la qualité du travail et de ceux qui l'exécutent remplace la quantité. Il est prouvé que dans un bureau, des hommes à salaires élevés peuvent par l'emploi de procédés nouveaux faire une considérable économie de travail et effectuer avec un personnel réduit ce qui réclamait autrefois un nombre beaucoup plus grand d'employés provoquant ainsi une réduction importante des dépenses.

Quelques hommes d'affaires se font une fausse conception de l'initiative. Ils se figurent que cette qualité est synonyme, d'actif, de remuant; ils s'imaginent qu'elle se manifeste par la rapidité du travail chez les vendeurs, alors que cette dextérité et cette promptitude peut souvent faire en effet quelque impression, mais représente presque toujours une perte d'énergie.

Le véritable homme d'initiative est bien souvent l'être le plus tranquille de votre magasin ou de votre bureau; il est pondéré, équilibré, méthodique, il pense et il réfléchit constamment et c'est parce qu'il joint au geste de sa main une pensée de son esprit qu'il est supérieur aux autres, donne des arguments plus efficaces et fait son travail d'une façon originale et meilleure.

L'initiative centuple la valeur du vendeur parce qu'elle le distingue du simple preneur d'ordres et le rend capable de vendre n'importe quelle espèce de marchandises. Le même client qui n'achèterait que pour quelques dollars de marchandises à un vendeur ordinaire doublera ses achats devant la puissance suggestive d'un commis d'initiative qui s'exprime

avec beaucoup plus d'autorité. Il sait quand et comment offrir tel ou tel article il n'engage pas son client à acheter quelque chose dont il n'a pas besoin mais il sait lui proposer quelque chose dont il n'a pas eu la pensée mais qu'il suffira de lui montrer pour lui prouver que c'est bien là l'objet répondant à son désir.

Développez l'initiative chez vos commis de vente et vos employés de bureaux. Faites que vos vendeurs pensent par eux-mêmes; récompensez vos comptables lorsqu'ils imaginent une façon d'économiser du temps et du travail dans la tenue de vos livres.

Vous retirerez de gros avantages en cultivant l'initiative chez ceux que vous employez cela vous aidera considérablement à augmenter vos affaires et contribuera pour beaucoup à la prospérité de votre maison.

### LA SITUATION DES CAFES

Le "Bulletin de Correspondance" du Havre écrit, à la date du 15 janvier:

—Il semblerait que le Brésil ait maintenant épuisé sa force de résistance; samedi, les cours à Rio ont baissé de 150 reis (\$0.18) et ceux de Santos de 150 à 200 reis. (\$0.18 à \$0.23). Il paraît, du reste, que les cotes de coût et fret sont en forte baisse et, comme toujours, plus le Brésil fait des concessions, moins il trouve d'acheteurs. Quant à New-York, il continue à faire preuve de très mauvaises dispositions, bien que l'on annonce toujours une reprise comme étant imminente. Il est évident que celle-ci se produira, mais on se demande si, avant cela, la situation ne devra pas être complètement assainie, et, pour obtenir ce résultat il semble qu'il y ait encore beaucoup à faire sur certains marchés.

En tous cas, sur notre place, la confiance disparaît au fur et à mesure que les prix s'affaiblissent et il semblerait maintenant qu'il n'y ait plus de limite à la baisse. Cependant, quelques personnes comptent encore sur l'intervention des grands haussiers, mais on ne voit pas ce qui pourrait les engager à intervenir avant que le Comité des Ventes ait pris une décision concernant les quantités à vendre pendant cette année.

Cela paraît être l'opinion la plus générale et, par suite, on conçoit qu'il ne soit possible de trouver des acheteurs qu'en faisant de fortes concessions. Ainsi, ce matin, la cote a été baissée de 1 fr. 50 (\$0.30) et, ensuite, la baisse s'est encore accentuée. On a ainsi pu traiter à 25, 50 et 75 c. (5, 10 et 15 cents) de moins que la cote. Pendant un moment, la tendance s'est raffermie et on était presque revenu à la cote, mais, en dernier lieu, il fallait voir, de nouveau, 25 à 50 c. (5 à 10 cents) de moins.

Cet après-midi, la tendance était, de nouveau, plus ferme, de sorte que la cote a constaté une hausse de 50 centimes (10 cents).

En disponible, il ne se traite que peu de chose et, en fait, on ne s'intéresse guère qu'au livrable.—"L'Epicière," de Paris.

### NOUVELLE VOGUE DU TABAC A PRISER EN ANGLETERRE

Les automobilistes ne pouvant pas fumer, adoptent l'usage du tabac en poudre.

On a remarqué dernièrement que l'habitude de priser était remise en grande vogue et il paraît que l'automobilisme en est cause. Ne pouvant fumer confortablement pendant leurs courses, beaucoup d'automobilistes ont commencé à faire usage de tabac à priser, et maintenant cette pratique est devenue si générale qu'un club de priseurs, dont font partie beaucoup d'automobilistes, vient d'être ouvert à Leeds.

Ce ne sont pas seulement les automobilistes de Leeds qui reviennent à une pratique qui était aussi commune, il y a cinquante ans, que l'est aujourd'hui celle de fumer la ciga-

rette. Les propriétaires d'automobiles de Londres, au dire des marchands de tabac, montrent déjà une tendance marquée à priser habituellement.

"La vente du tabac à priser a beaucoup augmenté l'année dernière," disait un des principaux marchands de Piccadilly; "je dois dire que je vends maintenant deux ou trois livres de plus de tabac à priser par semaine que je n'en vendais il y a douze mois. Beaucoup de mes clients acheteurs de tabac à priser sont des automobilistes. Ils prisent d'une part parce qu'ils n'éprouvent pas de satisfaction à fumer la cigarette ou la pipe en plein air, d'autre part parce que le tabac à priser est un soulagement sur une route poussiéreuse. Son action aide à débarrasser les narines de la poussière."

Un autre expert, un membre d'une maison écossaise bien connue, faisant le commerce des tabacs, convient que la vente du tabac à priser augmente.

"La vogue du tabac à priser n'a jamais complètement disparu," disait-il, "mais récemment la demande pour ce tabac a été remarquablement active. Les automobilistes sont parmi nos meilleurs clients. Au cours d'une longue course en plein air, on a toujours une tendance à s'assoupir; le tabac à priser aide à combattre cette tendance."

### LA VOGUE CROISSANTE DE L'AUTOMOBILE ELECTRIQUE

En général, on se rend peu compte des perfectionnements apportés à l'automobile électrique moderne, on évalue rarement les progrès successifs qui ont modifié sa construction depuis que les premiers modèles ont été lancés sur le marché, il y a quelques années.

On ne s'arrête guère à songer que de longues et laborieuses années d'expérience ont apporté de nombreux changements dans le premier type de voiture électrique et que cette évolution a fait aujourd'hui, aussi bien de l'électrique de plaisance, que de l'électrique commerciale, un véhicule véritablement irréprochable en tous points.

Les inconvénients du début, qui consistaient principalement dans la limite de la charge et le peu de distance qu'il était permis de parcourir sur une seule charge, ont été largement enrayés grâce aux perfectionnements des batteries, des moteurs et des moyens de transmission.

La voiture électrique d'aujourd'hui, et principalement la "Détroit électrique" qui est la meilleure, possède en plus des siennes propres, toutes les qualités des autres automobiles de luxe. Il est bien certain que l'électrique est appelée à un grand avenir. Pour l'instant, son principal champ d'utilité est dans les villes, parce que la limite de ces services n'excède pas 50 à 100 milles.

Le roulement maximum journalier pour les véhicules commerciaux dans le service des villes est d'environ 60 milles.

C'est pourquoi beaucoup de maisons de commerce, ayant reconnu la qualité des services rendus par l'électrique, l'ont adoptée avec satisfaction comme mode de livraison.

A vrai dire, c'est à la femme que l'automobile électrique doit son extension, bien que ses avantages l'ait fait apprécier par les hommes d'affaires surtout à cause de sa sûreté, de sa propreté et de l'aisance avec laquelle elle peut être conduite dans des rues très encombrées.

Comme automobile de dame, l'électrique est idéale et son mécanisme peu compliqué en permet le maniement à la main la moins experte.

On peut penser, cependant, que dans un avenir prochain, l'électrique deviendra la véritable auto de famille; pour les visites aux magasins, pour les théâtres, pour les rendez-vous de l'après-midi, pour les courtés promenades à la campagne, etc., l'électrique est sans contredit le moyen de transport rêvé et les perfectionnements qu'on y apporte chaque année en feront bientôt l'indispensable auxiliaire aussi bien de l'homme d'affaires que de l'élégante, servant à la fois pour les nécessités du commerce et pour l'agrément.

# LA CHAUSSURE

## LE COMMERCE DE CHAUSSURES

### Augmentez la vente des accessoires

Dans tout commerce, il ne faut pas mépriser la vente des petits articles; n'oubliez pas le dicton: "Les petits ruisseaux font les grandes rivières" et dites-vous bien que chaque vente, si minime soit-elle, ajoutée à votre total général, en grossira le montant.

Vous êtes-vous occupé pendant l'année passée des différents articles afférents au port de la chaussure et vous êtes-vous ingénié à en proposer l'achat à tous ceux qui se sont présentés à votre magasin pour acheter de la chaussure? Ce sont des fournitures dont tout le monde a besoin et qu'il est bon, par conséquent, de ne pas négliger.

Trop souvent on est porté à laisser de côté ces accessoires parce que la vente de chaque unité représente une somme minime dont l'intérêt paraît médiocre. Rien n'est plus faux. Sans doute, la vente de tels articles ne chiffre pas à la fin d'une journée, mais si vous en faites le total distinct à la fin de l'année, vous serez bien surpris de la somme élevée que cela représentera.

Combien de choses se vendant un prix infime ont fait la fortune des maisons qui en avaient entrepris la vente? Dans cet ordre d'idée, mais dans un genre différent, jetez un coup d'oeil sur la prospérité extraordinaire des compagnies canadiennes de tramways, aussi bien à Montréal qu'à Toronto, à Winnipeg ou Vancouver, et vous vous rendrez compte comment des millions s'entassent par modestes ventes de tickets de 5 cents. Beaucoup de fortunes se sont édifiées sur des lignes dont les produits étaient livrés au public pour un cent. Pensez à cela et vous ne serez plus tenté de négliger la vente des articles d'un prix peu élevé.

La vente des accessoires dans la chaussure est beaucoup plus productive que celle de la chaussure même, le taux du profit est beaucoup plus grand, il va de 25 à 50 p. c.

Si vous tenez correctement un rayon d'accessoires dans votre magasin vous en tirerez d'importants résultats, il y a beaucoup à faire dans cette voie, sans que cela vous coûte un cent de frais supplémentaires.

Prenons, par exemple, le talon en caoutchouc; sa consommation, au Canada seulement, a dépassé \$250,000, l'an dernier, et il est de toute évidence, que ce montant pourrait être supérieure de beaucoup, si tous les marchands de chaussures s'efforçaient à en pousser la vente.

Combien de millions de lacets de chaussures sont portés annuellement par le public canadien? Combien d'embaucheurs, de boîtes de polish, de brosses, de tampons pour talons, de supports de chevilles, de courroies de patins, de guêtres, de jambières, etc.?

La diversité de ces accessoires surprendra beaucoup d'entre vous.

On peut établir, véritablement, qu'un vendeur énergique et capable, est susceptible d'intéresser huit clients sur dix aux accessoires de chaussures et si de la proposition de ces articles à côté, ne résulte par une vente immédiate, l'impression laissée ne manquera pas d'être favorable et de préparer le terrain pour des ventes futures. Vous n'aurez pas besoin de longues explications et de démonstrations savantes pour faire accepter de tels articles; leur utilité évidente plaide d'elle-même, il vous suffira d'un peu de politesse, d'amabilité et d'attention.

Dans votre vitrine, réservez un petit espace pour les accessoires, et chaque semaine, mettez-en un différent. Parfois utilisez une de vos devantures pour exposer des accessoires de toutes sortes pendant quelques jours.

Ayez des cartes imprimées appelant l'attention sur la ligne que vous mettez en étalage et vous serez le premier surpris du développement de vos affaires.

Vous pourrez même allouer à vos commis de vente un tant pour cent sur la vente de ces articles spéciaux qu'ils seront ainsi plus disposés à offrir aux acheteurs de chaussures, ce leur sera un stimulant et les engagera à en pousser la vente.

Il serait bon également, de temps à autre, de réserver l'espace dont vous disposez pour votre réclame dans une revue ou un journal, à ces lignes spéciales. Ces annonces devront se rapporter à ce qui se porte à chaque saison. Certains de ces articles sont portés seulement à une époque de l'année, alors que d'autres sont d'un port courant et continu. Dans l'annonce, il faudra tenir compte de cette intermittence.

Plus vous pousserez cette vente, plus l'attention du public s'y portera.

Un marchand de chaussures n'a pas de raisons de négliger ce point de vue et il n'est pas excusable de n'avoir point un assortiment complet d'accessoires, puisqu'à l'exception d'un dispositif approprié pour la vitrine, il n'en résulte aucun frais supplémentaires et que cette pratique lui vaudra de nombreuses visites à son magasin et un important accroissement du nombre de ses clients.

Plus vous provoquerez de visites à votre magasin, plus vous effectuerez de ventes. Un établissement où règne l'activité, le mouvement, le va-et-vient des clients, attirera sûrement la clientèle. Les gens aiment à faire des affaires là où il y a évidence d'un fort mouvement de ventes.

On peut résumer comme suit l'opportunité qu'il y a pour le marchand de chaussures à tenir une ligne d'accessoires:

Cette vente d'articles à-côté, suscite de nouvelles affaires parce qu'elle fournit une demande constante pour des marchandises courantes et populaires.

Elle procure d'appréciables bénéfices parce que la majorité de ces articles rapporte de 25 à 50 pour cent.

Elle classe le marchand qui la préconise comme un homme entreprenant et progressif.

Elle est un profit net puisqu'elle augmente considérablement les affaires sans amener un surcroît de dépenses.

Elle est une réclame souveraine puisqu'elle attire constamment le public à votre magasin.

Elle comble le trou béant de la morte saison en établissant un courant d'affaires ininterrompu pendant toute l'année.

Elle ne réclame pas l'immobilisation d'un gros capital et le marchand a toutes facilités d'en augmenter ou d'en réduire son stock selon les besoins de son commerce.

En un mot, si vous tenez plusieurs lignes d'une même branche dans votre magasin, vous diminuez le taux de vos frais et augmentez de beaucoup votre profit net.

## LES MARCHANDS DE CHAUSSURES

Le 25 janvier dernier avait lieu dans les salles du Club Canadien, le deuxième banquet annuel de la section des marchands de chaussures de l'Association des Marchands et Tailleurs du Canada, sous la présidence de M. E. Dussault.

Assistaient à ce banquet: MM. W. U. Boivin, président provincial de l'Association; J. A. Falardeau, président de succursale de Québec; J. A. Labonté, vice-président de succursale de Montréal; Jos. Morrier, trésorier; J. G. Watson, ex-président fédéral; J. O. Gareau, président des marchands de nouveautés; J. A. Beaudry, Ch. Desmarais, A. Desmarais, H. Pepin, Jos. Lassalle, Denis Demers, J. O. Bolerice, C. R. Lasalle, Herman Singer, G. H. Featherston

Jos. L. Greenspon, William Murray, H. Neville, de "Shoe and Leather Journal"; R. L. Werry, de "Footwear Journal"; A. M. Shink, président de la section des marchands de chaussures de Québec; Arth. Voyer, vice-président; J. A. Mercier, secrétaire; Joseph Charland, Jos. Plamondon; J. B. Bélanger et A. Boisjoli, de Québec; J. E. Deslauriers, 2ème vice-président de la section des marchands de chaussures de Montréal; J. F. A. Alain, Raoul Vinette, P. Chicoine, C. E. Frégeau, P. Robitaille, Ernest Labelle, Emile Larose, Emile Labelle, Ed. Bélanger, J. H. Côté, B. Moise.

Le banquet fut des mieux réussis, et la franche gaité et la parfaite cordialité n'y manquèrent pas une seconde.

Au cours de la soirée les toasts suivants furent portés: au Roi, par le président, M. E. Dussault; au bureau fédéral de l'Association, par M. J. G. Watson; au bureau provincial de l'Association, par M. W. U. Boivin; à la section de Québec, par J. A. Falardeau et J. A. Labonté, enfin aux sections secours, par M. J. O. Gareau.

### TRAVAILLEZ, PRENEZ DE LA PEINE

Certes, l'envie est vieille comme le monde, et si, en tant que morale, il est sain de s'en défier, il faut en matière commerciale la bannir de son espoir.

Le monde est plein de gens qui, "a priori", paraissent, vu leur situation privilégiée, autorisés à espérer raisonnablement une brillante position, mais qui laissent, sans que l'on sache pourquoi, leur affaire périlcliter et mourir entre leurs mains.

C'est, nous direz-vous, que ces êtres manquent d'énergie et de courage, n'ont pas le "feu sacré" qu'il faut, de nos jours, pour vaincre la concurrence toujours plus forte et plus avisée.

Pas toujours, croyez-le bien.

Nombreux sont les jeunes gens, surtout parmi les fils de maison reprenant la suite de leurs parents qui, au lieu de concentrer leurs efforts à étudier à fond leur affaire, à en chercher les subtilités et les adresses, perdent un temps précieux à envier la part de leur voisin.

Ils se font un tableau noir de leur situation, des dangers qu'elle présente, des ennuis qu'elle provoque, et voient briller d'autre part comme un joyau de prix l'affaire qu'ils envient.

L'imprévoyance du jeune homme qui, sans souci se laisse glisser sur la pente aisée et naturelle où l'attirent encore plus vite les conseils de ses parents, est souvent cause première de ce malaise épouvantable qu'il éprouve alors.

Alléché par le charme d'une situation prospère toute créée, il ne songe pas assez, avant d'arrêter sa décision, aux heurts qu'auront à subir ses goûts et ses sentiments.

Les parents, heureux de penser que leur enfant demeurera auprès d'eux et fera grandir sous leur égide l'édifice qu'ils ont commencé, qu'il parfera le rêve de leur vie, écoutant plus la voix du cœur que celle de la raison, font le reste. Et voilà notre jeune homme bien mal armé, pour lutter contre les obstacles qui ne manqueront pas de surgir devant lui.

Désespéré il maudira la destinée et le mauvais sort, sans songer qu'il est une sagesse de la destinée et que lui seul par son imprévoyance et sa maladresse est cause de son égarement.

Qu'il pense alors que pour l'homme d'action les regrets sont superflus, et les lamentations inutiles.

Qu'il ne pense pas que l'affaire de son voisin est la seule bonne, mais au contraire que la sienne à lui est intéressante et productive, capable de satisfaire son esprit et ses exigences. Du courage, point de cupidité, et il vaincra tous les obstacles.

Vous n'aimez pas votre métier parce que vous le connaissez mal. Etudiez-le, creusez-le, et vous trouverez dans le plus morne des états l'intérêt qui manque à votre vie. Les premières pages des livres sont souvent ennuyeuses et fatigantes et cependant ne sont-elles pas nécessaires à l'intelligence du livre tout entier?

Toute science en ses principes est aride et insipide, mais qui persévère, et guidé par ces premières ébauches, veut la sonder et se l'assimiler toute entière, trouvera bientôt de quoi satisfaire tous ses désirs.

Faites ainsi pour vos affaires; toutes sont capables de devenir grandes et intéressantes si vous êtes capables, d'en extraire tous les profits.

Il est une science des plus petites choses comme des plus grandes; toutes sont complexes et dignes d'une intelligence.

Persévérez, ayez un but, mais un seul raisonnable, déterminé et fixe; tendez vers lui de toutes vos forces, et vous trouverez dans tous les sillons, fortune, élévation d'esprit et de cœur.

Rappelez-vous le vieil adage:

Il n'y a pas de sot métier,

Il n'y a que de sottes gens...

### REUNION DES MARCHANDS DE CHAUSSURES Election d'officiers

L'Association des Marchands de Chaussures, section de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, a tenu le 31 janvier écoulé une assemblée au cours de laquelle elle a procédé au renouvellement de son bureau.

Le nouveau bureau constitué, se compose de la façon suivante:

Président, M. J. E. Desaulniers; 1er vice-président, Denis Demers; 2e vice-président, J. O. Boulerice; secrétaire, J. F. A. Alain; trésorier, J. Morier; auditeur, J. W. Watson.

On a exprimé le regret, à cette assemblée, de voir le peu d'empressement que mettaient les membres de l'Association à assister aux réunions; sur environ trois cents sociétaires, quelques-uns seulement prennent la peine de répondre à l'invitation qui leur est faite; on ne saurait trop déplorer cette négligence qui peut priver la corporation de l'efficacité de décisions prises en commun et l'on souhaite à l'avenir voir un peu plus d'enthousiasme et d'empressement parmi les intéressés, ce qui ne manquera pas de profiter à la cause commune.

Les nouveaux officiers élus et réélus ont fait part de leur intention de s'occuper activement des intérêts de l'Association et d'augmenter le nombre de ses membres.

Les marchands de chaussures qui représentent une branche très importante du Commerce Canadien ne devraient pas négliger de se réunir souvent et d'entamer les problèmes qui surgissent dans leurs affaires; les délibérations tenues entre gens d'un même métier sur des questions qui leur sont propres donnent naissance à des projets, à des décisions et à des suggestions qui font leur chemin et aboutissent à des résultats dont chacun retire profit. Il y a donc lieu d'espérer que les marchands de chaussures soucieux de leurs intérêts seront plus assidus à ces sortes de conseils corporatifs où se débattent les questions les plus intéressantes afférent directement à leur commerce.

Avant de clore la réunion, sur proposition de M. La Salle, il fut résolu qu'on autorisait le secrétaire de l'Association à adresser une lettre à différents fabricants de chaussures pour les prier de cesser de vendre au prix de gros, mais en détail; des chaussures que certains privilégiés essayaient de se procurer de la sorte, au détriment des marchands détailliers.

Placez votre ordre de bonne heure  
et évitez une expédition tardive.

# Chaussures en Feutre pour 1912.

**Les Voyageurs sont maintenant en route.**

---

La Marque " BERLIN " est connue du commerce comme celle sur laquelle on peut le plus compter et comme représentant les Chaussures en FEUTRE et les PANTOUFLES de la plus haute qualité sur le marché.

L'assortiment que nous offrons, cette année, surpasse tout ce qui est offert au commerce. Nouveaux Styles, Nouvelles Particularités, Variété plus Grande, Qualité la plus Fine.

Le matériel et la main-d'œuvre sont les meilleurs que l'on puisse se procurer, ce qui garantit au Détaillant une ligne de vente rapide et au consommateur le maximum de confort, de chaleur et de service.

Le Feutre est traité spécialement pour assurer des couleurs ne passant pas.

---

Nous sommes Seuls Agents de Vente pour :

**Berlin Felt Boot Company Limited, Berlin, Ont.**

---

**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY LIMITED.**

**SUCCURSALES :**

St-John, HALIFAX, Sydney, Yarmouth, Pictou, Moncton, Charlottetown, MONTREAL, Québec, Granby, Ottawa, Kingston, TORONTO, Hamilton, Brantford, London, Port Dalhousie, Berlin, WINNIPEG, Régina, Saskatoon, Calgary, Edmonton, VANCOUVER, Victoria.

Quelques Nouveaux Styles  
**Chaussures en Feutre**  
**Marque "BERLIN."**

Donnez-nous votre commande pour 1912.



Nos voyageurs sont maintenant en route avec la Marque "Berlin" de Chaussures en Feutre, Chaussures Tricotées d'Hommes de Chantier et un assortiment spécialement attrayant de pantoufles.

**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY LIMITED.**

Seuls Agents de Vente.

26 Succursales dans tout le Canada.



## FINANCES

Mercredi dernier, la faiblesse du marché de New-York a eu sa répercussion à Montréal sur la plupart des stocks actifs qui ont décliné. Le volume des affaires n'a été que modéré. Le mouvement à la baisse à New-York a eu l'effet habituel de ralentir les transactions. Le ton du marché, qui était meilleur, en a été affecté. Plusieurs valeurs n'ont pas cependant suivi le mouvement de baisse, parmi elles, le Winnipeg Railway, qui a fait un bond à 261 $\frac{1}{8}$  et s'est maintenu à ce niveau jusqu'à la clôture. L'action Shawinigan était en gain de  $\frac{1}{2}$  point. Le Canadian Pacific et le Soo étaient un peu plus forts, ce dernier avançant d'un demi-point à 131 et le premier se maintenant à 231. Le Dominion Steel a été la principale action de la journée. La cote de cette valeur, qui était plus élevée que la veille à 60 $\frac{1}{2}$ , à l'ouverture de la bourse, baissa assez fortement pour se vendre à 58 $\frac{3}{4}$ , elle remonta à 59, puis redescendit à 58 $\frac{3}{8}$ . Dans l'après-midi, la cote fluctua de 59 $\frac{1}{4}$  à 59 $\frac{3}{8}$ . Le Detroit s'est vendu davantage en raisons de rapports reçus sur les intentions qu'a la ville de presser son procès contre la compagnie. Le Montreal Power s'est vendu ex-dividende 2 pour cent; cette action était plus active, mais plus faible que les autres valeurs. En clôture elle était à 190 et en perte de 1 $\frac{1}{2}$  point. Les actions de banques ont été assez actives, principalement celles de la Banque Royale cotées à 228 $\frac{3}{4}$ .

Des rumeurs circulent à l'effet que des banques vont opérer leur fusion. Le bruit que la Banque de Montréal allait s'adjoindre comme partenaire une autre banque a été suivi de l'annonce que les Banques Impériale et Standard allaient fusionner. Ces deux banques sont de fortes institutions financières, dont la force serait encore augmentée par leur fusion. Cette rumeur n'a pu être confirmée, mais est plus qu'une déclaration officieuse et, dans les cercles financiers de Toronto, on lui accorde quelque autorité.

D'après son rapport de 1910, la Banque Impériale avait un capital autorisé de \$10,000,000 et un capital versé de \$5,769,559.25; la Banque Standard, un capital autorisé de \$5,000,000 et un capital versé de \$2,000,000.

Le Canadian Northern annonce une augmentation de \$114,600 de ses recettes nettes pour le mois de décembre dernier, soit 40 pour cent de plus que ses recettes nettes en décembre 1910. Pour les six mois terminés le 30 décembre dernier, les recettes brutes de la compagnie ont augmenté de \$2,288,100 et les recettes nettes de \$454,100 par rapport à la même période en 1910. L'augmentation des recettes nettes pour le semestre est d'environ 18 pour cent. Pendant la troisième semaine de janvier, la compagnie a augmenté ses recettes brutes de \$57,900, soit d'environ 30 pour cent.

Le chiffre des opérations de la Chambre des Compensa-

tions de Montréal continue à augmenter; la semaine dernière, il s'élevait à \$43,090,468, relativement à \$39,959,194 pour la semaine correspondante en 1911 et \$41,180,444 en 1910.

\* \* \*

Nous lisons dans la circulaire de MM. McCuaig Bros. & Co.: —

Bien que le marché local ait été assez tranquille, la semaine dernière, les mouvements des valeurs Dominion Steel Corporation et Detroit United ont quelque peu ravivé l'intérêt du public aux opérations de bourse. L'argent a continué à devenir plus facile et plusieurs prêts importants ont été faits à 5 pour cent; tout indique que ces conditions continueront à se maintenir quelque temps. Il n'y a pas eu de changement récent dans l'état des affaires; mais les perspectives indiquent une année exceptionnellement bonne qui devrait affecter favorablement les valeurs canadiennes.

Il s'est fait plusieurs transactions dans le stock de la nouvelle Compagnie des Tramways, les premières ventes s'étant effectuées à 36 et ensuite à 34. Le fait que les stocks de la compagnie Montreal Tramways et de la Canadian Light & Power Company se sont vendus à 46 fait supposer que ces stocks entreront dans la nouvelle compagnie sur un pied d'égalité; mais la base d'échange d'une action et demie du nouveau stock pour une de l'ancien n'expliquerait pas la différence actuelle de prix entre les nouvelles et les anciennes valeurs. Il est rumeur de l'absorption de la compagnie Southern Counties Railway et d'un certain nombre de petites compagnies de force motrice, par la compagnie actuelle, qui serait naturellement contrôlée par les chefs des deux compagnies mentionnées plus haute.

\* \* \*

De la revue de J. S. Bache & Co., banquiers à New-York:

Le ralentissement des affaires n'est pas nécessairement une indication que l'activité manifestée en décembre est épuisée. On ne peut guère s'attendre à ce que l'inertie des affaires qui a prévalu si longtemps soit vaincue d'un seul coup et par un mouvement continu vers une reprise. Au contraire, il faut s'attendre à ce que cette reprise se fasse par une série de mouvements temporaires et accélérés, suivis d'accalmies, jusqu'à ce que le mouvement suivant gagne de la force. En outre, les règlements de fin d'année et la continuation d'une température rigoureuse produisent d'habitude, même dans les années où les affaires sont le plus actives, une morte-saison à l'approche de février. Dans une semblable période, on ne peut pas s'attendre à un grand enthousiasme dans le monde des affaires. Dans l'industrie du fer et de l'acier, les perspectives sont favorables. On s'est efforcé d'expliquer le léger ralentissement des affaires en l'attribuant aux discussions du Congrès sur le tarif, discussions dans lesquelles l'industrie de l'acier est choisie comme victime.

Quant à ce qui est du tarif, l'industrie de l'acier n'a pas besoin de s'inquiéter. On peut être certain que le président des Etats-Unis ne signera pas de décret avant d'avoir reçu à ce sujet un rapport de la commission du tarif.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					du 19 Janv au 25 Janv	du 26 Janv au 1 <sup>er</sup> fév.
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal .....	\$15,499,790	\$15,000,000	\$100.00	10%	249	245
Banque du Nouveau-Brunswick .....	1,000,000	1,790,000	100.00	13%	.....	260
Banque de Québec .....	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	132	.....
Banque de la Nouvelle-Ecosse .....	3,984,790	7,474,447	100.00	14%	278	276
Banque de Toronto .....	4,641,625	5,608,050	100.00	11%	209½	209
Banque Molson .....	4,000,000	4,600,000	100.00	11%	207½	210
Banque des Cantons de l'Est .....	3,000,000	2,400,000	100.00	9%	212	212
Banque Nationale .....	2,000,000	1,300,000	100.00	%	123½	123½
Banque des Marchands du Canada .....	6,000,000	5,400,000	100.00	10%	200½	197
Banque Provinciale .....	1,000,000	500,000	100.00	5%	.....	.....
Banque Union du Canada .....	4,918,600	3,059,300	100.00	8%	150	152
Banque Canadienne du Commerce .....	11,773,395	9,818,716	50.00	10%	216	216½
Banque Royale du Canada .....	6,251,080	7,056,188	100.00	12%	224	228½
Banque d'Hochelega .....	2,937,000	2,650,000	100.00	9%	165	164
Banque d'Ottawa .....	3,500,000	4,000,000	100.00	11%	.....	210
Banque Impériale du Canada .....	5,998,400	5,998,400	100.00	12%	228	.....
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires) .....	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	231½	231
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%	133½	131
do do do do (Préférentielles) .....	10,416,000	.....	100.00	7%	.....	.....
<b>TRAMWAYS ELECTRIQUES</b>						
Detroit United Railway .....	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	65½	59½
Duluth Superior Traction .....	3,500,000	2,500,000	100.00	5%	.....	.....
Halifax Electric Railway .....	1,400,000	600,000	100.00	7%	.....	156
Havana Electric Railway (Ordinaires) .....	7,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	.....	100.00	6%	.....	100
Illinois Traction Co. (Ordinaires) .....	9,964,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90½	90
Mexican Light & Power (Ordinaires) .....	13,585,000	.....	100.00	4%	.....	83
do do do (Préférentielles) .....	2,400,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Montreal Street Railway .....	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	225	226
Porto Rico Railway .....	3,000,000	2,941,500	100.00	.....	76½	77½
Quebec Railway, Light & Power .....	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	51	51½
St. John Railway .....	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Sao Paulo Tram., Light & Power .....	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	192½	192
Toledo Railway & Light .....	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	.....	.....
Toronto Railway .....	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	135	131
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%	105	105
do do do (Préférentielles) .....	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway .....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	.....	261½
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
British Columbia Packers (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	1,500,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Canadian Car & Foundry (Ordinaires) .....	3,500,000	.....	100.00	8%	.....	62
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	.....	105
Canada Cement (Ordinaires) .....	13,500,000	.....	100.00	.....	30½	28½
do do (Préférentielles) .....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90½	88½
Canadian Converters .....	1,733,500	474,000	100.00	.....	37	34
Dominion Steel Co. .....	35,000,000	.....	100.00	4%	59½	59½
Dominion Textile Co. (Ordinaires) .....	5,000,000	.....	100.00	5%	67	66½
do do (Préférentielles) .....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	100
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) .....	2,100,000	.....	100.00	8%	136	138
do do do (Préférentielles) .....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	122	122
Laurentide Paper Co (Ordinaires) .....	1,600,000	.....	100.00	8%	156	.....
do do (Préférentielles) .....	1,200,000	1,200,000	100.00	7%	.....	.....
Montreal Cotton Ltd (Ordinaires) .....	3,000,000	500,000	100.00	8%	50	.....
do do do (Préférentielles) .....	.....	.....	.....	.....	104	103
Montreal Steel Works (Ordinaires) .....	700,000	.....	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	800,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) .....	6,000,000	.....	100.00	5%	93½	93½
do do do (Préférentielles) .....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	.....	130
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100.00	8%	125	125
do do do (Préférentielles) .....	2,000,000	457,263	100.00	7%	.....	122
Penmans, Limited (Ordinaires) .....	2,150,600	.....	100.00	4%	61	57½
do do (Préférentielles) .....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	87	87½
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co. .....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	147	147½
Mackay Companies (Ordinaires) .....	50,000	.....	100.00	5%	77½	.....
do do (Préférentielles) .....	50,000,000	.....	100.00	4%	.....	75½
Montreal Light, Heat & Power .....	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	194	190
Montreal Telegraph .....	2,000,000	100,000	100.00	8%	147	147
Ottawa Light, Heat & Power Co. .....	1,511,500	730,000	100.00	6%	148½	151½
Richelieu & Ontario Navigation Co. .....	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	122½	122½
Shawinigan Water & Power Co. .....	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	128	126½
<b>MINES</b>						
Amalgamated Asbestos (Ordinaires) .....	8,125,000	.....	.....	.....	.....	.....
do do (Préférentielles) .....	1,875,000	8,000,000	100.00	7%	.....	.....
Black Lake Asbestos Co. (Ordinaires) .....	3,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	1,000,000	1,100,000	100.00	.....	.....	.....
Crown Reserve .....	1,999,957	.....	1.00	60%	3.12	3.00
International Coal Mining (Ordinaires) .....	500,000	.....	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	219,700	.....	100.00	7%	.....	.....

# Revue des Marchés

## EPICERIE

Sucre, baisse de 10c par 100 livres.  
Noix de Grenoble, hausse de ¼c par livre.

Amandes de Valence, hausse de 1c par livre.

Abricots de Californie, baisse de 25c par douzaine.

Sel d'Epsom, hausse de 1c par livre.

D'après des informations reçues cette semaine, l'approvisionnement en conserves de saumon n'est pas considérable; mais on pense qu'il est juste suffisant pour attendre la prochaine production.

Les affaires sont bonnes et les commandes atteignent un fort volume. Les prix en général sont très fermes.

## SUCRES

Très bonne demande pour petits lots. Une baisse de 10c par 100 livres a été déclarée le 25 janvier à 12.45 heures.

Nous cotons:

Extra granulé baril les 100 lbs.	5.40
Extra granulé sac les 100 lbs.	5.35
Extra granulé, ½ baril, les 100 lbs.	5.55
Extra granulé, balle 5 x 20 les	
..... 100 lbs.	5.45
Extra granulé, baril les 100 lbs.	5.80
Extra ground, bte 50 lbs., les 100	
..... lbs.	6.00
Extra ground, ½ bte 25 lbs., les	
..... 100 lbs.	6.20
No 1 Yellow baril les 100 lbs.	5.00
No 1 Yellow sacs, les 100 lbs.	4.95
Powdered baril 100 lbs.	5.60
Powdered bte 50 lbs., les 100 lbs.	5.80
Paris Lumps ½ bte 25 lbs. les 100	
..... lbs.	6.45
Crystal Diamond, baril les 100	
..... lbs.	6.45
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs.	
..... les 100 lbs.	6.25
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs.	
..... les 100 lbs.	6.45
Crystal Diamond, Domino, 20 car-	
ton 5 lbs. .... cse.	7.40
Sucres bruts cristallisés ... lb.	0.05½
Sucres bruts, non cristallisés lb.	0.05

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

## MELASSES

Très bonne demande pour la saison.  
Barbade, choix, tonne .. 0.33 0.34 0.36  
Barbade, tierce et qrt. .. 0.36 0.37 0.39  
Barbade, demi qrt. .... 0.38 0.39 0.41  
Mélasse fancy, tonne .. 0.35 0.38 0.40  
Mélasse fancy, tierce et  
quart .. 0.40 0.41 0.43  
Mélasse fancy, demi-qrt. 0.42 0.43 0.45  
Les prix s'entendent: 1ère colonne, pour territoire ouvert; 2e colonne, pour territoire combiné; 3e colonne, pour Montréal et ses environs.

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Nous cotons:		
Farine Five Roses .. qrt.	0.00	6.50
Farine Five Roses .. sac	0.00	3.10
Far. patente hongroise, qt	0.00	6.40
Far. patente hongroise, sac	0.00	3.15
Far. "Regal", qrt. ....	0.00	6.00
Far. "Regal", sac .. . . .	0.00	3.00
Far. "Regal", qrt. ....	0.00	4.90
Far. straight rollers, sac	0.00	2.30
Far. à pâtis. Ocean, .. sac	0.00	3.00
Farine à pâtis. Ocean, qrt.	0.00	5.50
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.75
Far. d'avoine Standard, sac	0.00	2.75

Farine d'avoine fine .. sac	0.00	2.50
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.25
Farine de sarrasin .. sac	0.00	3.10
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00	2.00
Banner Saxon et Quaker		
Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	3.95
Cream of wheat .. cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1re qité, lb	0.06½	0.07
" " " " 2e qité, lb	0.04½	0.04½
Fécule de pommes de terre,		
qpts de 1 lb. .... doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et		
spaghetti Canadiens.		
En vrac .. . . . lb.	0.00	0.04
En paquets de 1 lb. ....	0.06	0.06½
Boîtes de 4 lbs. .... bte	0.00	0.18
Qualité extra fine		
En vrac .. . . . lb.	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb. ....	0.00	0.06
Nouilles aux oeufs:		
Paquets de ½ lb. .... lb.	0.00	0.07
En vrac, cse de 10 lbs. .. lb.	0.00	0.06
Vermicelle, macaroni, spa-		
ghetti, pâtes assorties; al-		
phabets, chiffres, ani-		
maux nouilles, coudes,		
importés en vrac. .... lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb. .. lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, la lb. ....	0.07	0.08
Tapioca seed .. . . . lb.	0.06½	0.07½
Tapioca flake .. . . . lb.	0.07½	0.08
Sagou .. . . . lb.	0.05	0.06½

## SAINDOUX

La demande pour le saindoux pur est simplement passable; elle est bonne pour le saindoux composé.

Saindoux pur

Nous cotons:

En seaux en bois de 20 lbs.,		
le seau .. . . .	0.00	2.65
En seaux en fer-blanc de		
20 lbs., le seau .. . . .	0.00	2.65
En tinettes de 50 lbs. .. lb.	0.00	0.13½
Canistres de 10 lbs. .. lb.	0.00	0.13½
Canistres de 5 lbs. .... lb.	0.00	0.14
Canistres de 3 lbs. .... lb.	0.00	0.14½

## FROMAGES CANADIENS

Les petits fromages d'environ 20 lbs. se vendent aux épiciers 16c à 16½c la livre.

## GRAINS ET FARINES

### Marché de Chicago

Mercredi dernier, les prix du blé baissèrent en raison surtout de signes d'un arrêt de la demande extraordinaire qui a eu lieu dernièrement pour le blé-d'Inde. En clôture, le marché était faible et les prix étaient inférieurs de ¼c à ¾c à ceux de la veille.

Des maisons à commission ayant fait de fortes ventes de blé d'Inde, le marché de ce grain était faible en clôture, mais les prix gagnaient ¼c à ½c.

L'avoine gagnait ¼c par rapport aux prix de la veille.

	Mai	Juil.
Blé .. . . .	0.62½	0.95½
Blé-d'Inde .. . . .	0.67½	0.67½
Avoine .. . . .	0.51½	0.47½

### Marché de Montréal

#### Grains

La demande est excellente pour l'avoine, qui est très rare sur le marché, à cause de l'engorgement du fret dans l'Ouest. On ne peut s'en procurer pour prompt expédition. Cependant ceux qui

peuvent attendre, peuvent donner leurs ordres pour expédition future.

Nous cotons:

Blé du Nord No 1 .. . . .	1.09	1.10
Blé du Nord No 2 .. . . .	1.06	1.07
Blé du Nord No 3 .. . . .	1.01	1.02
Blé du Nord Feed .. . . .	0.75	0.76
Avoine Man. No 2 .. . . .	manque	
Avoine Man. No 3 .. . . .	0.50	0.51
Avoine Qué. et Ont. No 2	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 3	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 4	manque	
Pois ord. prix nomim. ..	0.97	0.98
Sarrasin (48 lbs.) .. . . .	0.72	0.73
Blé-d'Inde jaune No 2 .. . .	0.74	0.75

## Farines

Les prix sont très fermes, mais sans changement, et la demande pour les engrais est très bonne.

Patentes du printemps:

Royal Household .. 2 sacs	0.00	5.60
Five Roses .. . . . 2 sacs	0.00	5.60
Glenora .. . . . 2 sacs	0.00	5.10
Harvest Queen. . . . 2 sacs	0.00	5.10

Fortes à Boulanger:

Bakers Special .. . . 2 sacs	0.00	4.90
Manitoba S. B. . . . 2 sacs	0.00	4.40
Keetoba .. . . . 2 sacs	0.00	4.90
Montcalm .. . . . 2 sacs	0.00	4.90

Patentes d'Hiver:

Hurona (à pâtisserie) 2 sacs	0.00	5.60
A do .. . . . 2 sacs	0.00	4.50
Straight rollers .. . . baril	0.00	4.10
Straight rollers. . . . sac	1.75	1.85

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers . 2 sacs	0.00	4.70
Farine de blé-d'Inde pour engrais .. . . . 2 sacs	0.00	3.50

Farine d'avoine

Avoine roul., sac de 90 lbs.	0.00	2.35
Avoine roulée .. . . baril	0.00	4.85

Issues de blé en sacs

Son Man., au char, tonne	0.00	23.00
Gru Man., au char, tonne	0.00	25.00
Son d'Ont., au char, ton.	23.00	24.00
Middlings d'Ontario, au char tonne	0.00	28.00
Moulée pure, au char. . .	31.00	32.00
Moulée, mélangée, au char	26.00	29.00

## FROMAGE

### Marché Anglais

MM. Marple, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 19 janvier 1912:

La demande de la campagne continue à être soutenue et le marché est ferme. Les détenteurs ne sont pas disposés à rencontrer les vues des acheteurs et se montrent fermes, bien que naturellement les prix extrêmes réduisent considérablement les transactions; d'autre part il est indubitable que l'approvisionnement est trop faible.

Nous cotons:

Fromage blanc de l'Ouest.	74/0 à 75/0
Fromage coloré de l'Ouest	74/0 à 75/0
Fromage blanc de Nouvelle-Zélande (ex-Londres).	73/0 à 74/0
Fromage coloré de Nouvelle-Zélande (ex-Londres).	73/0 à 74/0

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 19 janvier 1912: Les affaires continuent à être plutôt calmes, et les prix sont plus faciles. Cela est dû à la hausse récente, alors que les acheteurs prenaient un peu de stock extra; mais nous pensons qu'il n'y a rien à craindre et que les acheteurs reviendront sous peu sur le marché.

Nous cotons:

Canada blanc et coloré  
haut choix .. 74/0 à 75/0  
Nouvelle-Zélande, blanc et  
coloré, haut choix .. 72/0 à 73/0

**Marché de Montréal**

La demande est passable,  
Les épiciers paient le fromage 17c la  
livre.

Le marché a reçu, la semaine derniè-  
re, 176 boîtes. Depuis le 1er mai, les ar-  
rivages ont été de 1,831,214, contre 1,982-  
475 pour la même période, il y a un an.  
C'est une diminution de 151,261 boîtes.

**BEURRE**

**Marché Anglais**

MM. Marples, Jones & Co., nous écri-  
vent de Liverpool, à la date du 19 jan-  
vier 1912:

Il y a eu quelque agitation dans nos  
journaux locaux au sujet des prix extrê-  
mes qui existent, et beaucoup affirment  
qu'une combinaison a été formée pour  
accaparer le marché. Il y a évidemment  
quelque vérité dans cette assertion; d'a-  
près nous, les prix sont trop élevés de  
1d. par livre, mais aujourd'hui le marché  
est plus facile, et la demande faible. La  
cote officielle du beurre danois est bais-  
sée de 3-kroners.

Nous cotons:

Ladles des Etats-Unis .. (manquent)  
Irlande, crèmerie, haut  
choix .. (manque)  
Canada, crèmerie, haut  
choix .. (manque)  
Australie, haut choix .. 131/0 à 133/0  
Nouv.-Zélande, haut choix 133/0 à 135/0  
Argentine, haut choix .. 131/0 à 133/0  
Sibérie, crèmerie, haut  
choix .. (manque)  
Danois, crèmerie, choix à  
haut choix, en barils .. 134/0 à 138/0

MM. Mills & Sparrow nous écrivent  
de Londres, à la date du 19 janvier 1912:

Les affaires en beurre danois sont  
plutôt tranquilles dans le nord, la grè-  
ve du coton affectant quelque peu le  
commerce et comme le beurre n'a pas  
été entièrement vendu, la cote a été ré-  
duite de 3 kroners.

—Il n'est arrivé que quelques fûts de  
Sibérie, cette semaine, et ils se sont ven-  
dus facilement.

—Les arrivages d'Australie de la se-  
maine dernière n'ont pas été entière-  
ment vendus, aussi au début de cette se-  
maine, il y avait une bonne quantité de  
beurre sur le marché, dont il a fallu dis-  
poser avant l'arrivée des nouvelles car-  
gaisons, comprenant environ 52,000 boî-  
tes. Il fut bientôt évident que les prix  
extrêmes de la semaine dernière ne se-  
raient pas maintenus, et les acheteurs se  
durent céder jusqu'à ce qu'on eût trouvé  
tinent sur la réserve, aussi les vendeurs  
une base de vente, c'est-à-dire 126/0 à  
128/0. A ces prix, il se produisit une  
bonne demande, et presque tout le beur-  
re fut vendu. En certains cas, les ven-  
deurs obtinrent un shilling extra pour  
des marques de qualité spéciale. L'offre  
de beurre sans sel continue à être plus  
forte que la demande et très souvent ce  
beurre se vend à moins que le beurre  
salé.

—Du beurre de Nouvelle-Zélande est  
arrivé, mais a eu une mauvaise vente  
pendant la première partie de la semai-  
ne, les acheteurs luttant fortement con-  
tre les prix élevés demandés par les  
vendeurs, mais ces derniers ayant fait  
des concessions, les affaires sont plus  
actives.

Nous cotons:

Danemark .. 135/0 à 137/0  
Victoria, haut choix, salé 126/0 à 128/0

Victoria, haut choix, sans

sel .. 126/0 à 128/0  
Victoria, choix, salé .. 122/0 à 124/0  
Victoria, choix, sans sel 122/0 à 124/0  
Nouvelle-Galles du Sud,  
haut choix, salé .. 126/0 à 128/0  
Nouvelle-Galles du Sud,  
choix, salé .. 122/0 à 124/0  
Nouvelle-Galles du Sud,  
haut choix, sans sel .. 126/0 à 130/0  
Queensland, haut choix  
salé .. (manque)  
Queensland, choix, salé .. (manque)  
Nou.-Zélande, haut choix 130/0 à 134/0  
Argentine, haut choix,  
salé .. 130/0 à 132/0  
Argentine, haut choix,  
sans sel .. 130/0 à 132/0  
Sibérie, haut choix .. 126/0 à 128/0  
Sibérie, choix .. 122/0 à 124/0

**Marché de Montréal**

La demande est assez bonne. Les épi-  
ciers paient 35c le beurre de crèmerie,  
35½c le beurre en blocs et 30c à 31c le  
beurre en rouleaux; il n'y a presque  
plus de beurre de cette dernière sorte.

Le marché a reçu, la semaine derniè-  
re 1,602 paquets. Les arrivages, depuis  
le 1er mai, ont été de 493,480 paquets,  
contre 432,859 pour la même période, il  
y a un an. Il y a donc augmentation, cette  
année, de 60,621 paquets.

**OEUFs**

MM. Marple, Jones & Co., nous écri-  
vent de Liverpool, à la date du 19 jan-  
vier 1912:

La demande est bonne.  
Nous cotons:  
Oeufs d'Irlande .. 13/0 à 14/0  
Oeufs du Continent .. 9/0 à 12/0

**Marché de Montréal**

Le marché a reçu, la semaine derniè-  
re, 1,737 caisses. Depuis le 1er mai, les  
arrivages ont été de 228,831 caisses, con-  
tre 193,730 caisses pour la même pério-  
de, il y a un an, en augmentatinn de 35-  
101 caisses.

La demande est bonne. On vend à la  
caisse aux épiciers: oeufs chaulés, 35c;  
oeufs frais, 43c la douzaine. Les oeufs  
de cette dernière sorte sont très rares et  
les oeufs choisis manquent.

**POMMES**

**Marché Anglais**

MM. J. C. Houghton & Co., nous écri-  
vent de Liverpool, à la date du 18 jan-  
vier 1912:

On a disposé, pendant la semaine,  
d'une forte quantité de pommes d'Amé-  
rique, du Canada et de Nouvelle-Ecos-  
se. Les acheteurs ont montré plus d'in-  
térêt, et le marché s'est amélioré. L'a-  
vance était plus apparente pour les Bal-  
wins du Maine, et bien que les prix  
laissent beaucoup à désirer, ils sont au-  
dessus du faible niveau qui existait de-  
puis quelque temps. Cet état de choses  
est sans doute dû à la condition meil-  
leure des fruits. es Newtowns de Cali-  
fornie se sont vendues davantage, mais  
à des prix plus faciles.

**PRIX A L'ENCAN.**

	Vendredi 12 janv.	Lundi 15 janv.	Mercredi 18 janv.
	s. d. s. d.	s. d. s. d.	s. d. s. d.
<b>Amérique—</b>			
Baldwin	7 3 15 0		7 6 17 0
Greening	7 3 16 0		9 0 11 3
Ren Davis	10 3 15 0	11 9 13 6	10 0 15 0
Golden-Russett	8 3 12 3		10 0 12 6
Stark			12 3 16 9
Spy	11 3 12 3		7 9 10 6
Kings	14 3 16 3		17 9 18 3
<b>Nouvelle-Ecosse—</b>			
Baldwin			9 6 13 3
Ben Dav s			11 6
Russett			13 9 18 6
Greening			5 3 7 0
Stark			11 0 13 3
Fallwater			0 0 13 3

Canada—

Ben Davis	14 3 14 6	14 3 15 6
Golden Russett	8 0 19 0	14 0 23 0
Baldwin		15 6 19 0
Gano		17 0
Stark		17 0 17 9
<b>Virginie—</b>		
Albemarle Newton, brl		23 6
<b>Californie—</b>		
Newtown		
(3½ rgs.) bte	8 6 9 6 7 6	6 3 9 6
(4 rgs.)	7 3 8 0 7 3	7 9 6 6 8 6
(4½ rgs.)	6 3 6 9 6 3	6 9 6 6 7 9

**LEGUMES**

Céleri .. la doz.	0.00	1.50
Betteraves .. le sac	0.00	1.25
Carottes .. le sac	0.00	1.25
Choux .. le quart	0.00	2.00
Choux-fleurs .. la doz.	0.00	0.00
Cresson .. la boîte	0.00	0.50
Epinards .. la boîte	0.00	0.50
Navets .. le sac	0.00	0.75
Oignons d'Espagne le crate	0'00	3.50
P'anais .. le sac	0.00	2.00
P'atates (en gros), le sac 90 lbs.	0.00	2.00
Persil .. la boîte	0.50	0.00
Poireaux .. la doz.	0.00	0.60
Radis .. la doz.	0.00	0.60
Raifort .. la lb.	0.00	0.60
Salade de Montréal frisée, doz.	0.00	0.40
Salade de Montréal, pommée, doz.	0.00	0.30

**FRUITS VERTS**

Bananes, régime (en crate)	0.00	2.25
Citrons Messine (300c) ..	0.00	2.50
Limons .. la boîte	0.00	1.40
Mandarines .. la boîte	0.00	3.25
lbs.	0.00	1.15
Oranges Navel ..	3.00	3.00
Pamplemousses mélangées, cse	0.00	2.50
Ben-Davis No 1 ..	4.00	
Ben-Davis No 2 ..	3.50	
Baldwin No 1 ..	4.00	
Baldwin No 2 ..	3.00	
Spy No 1 ..	5.00	

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE**

**Marché Anglais**

Le march de Liverpool est beaucoup  
plus fort à 100s. (\$24.00) c.i.f.

Le marché de Londres est plus ferme  
à une avance de 3c. par tonne. Il se fait  
très peu d'affaires dans ce port, l'espace  
pour loger la marchandise sur les navi-  
res étant très difficile à obtenir. Le  
foin est coté sur ce marché à 100s.  
(\$24.00), c.i.f.

Le marché de Bristol est tranquille  
à 100s. (\$24.00) c.i.f.

Les prix sont plus élevés sur le mar-  
ché de Manchester, 102s. (\$24.48) c.i.f.

A Glasgow, le marché s'est amélioré;  
le foin de bonne qualité moyenne y est  
coté 90s. (\$21.60) c.i.f.

**Marché de Montréal**

La demande est passable et les prix  
restent sans changement.

Nous cotons sur rails à Montréal:

Foin pressé No 1 ..	15.00	16.00
Foin pressé, No 2 extra	14.00	15.00
Foin pressé, No 2 ..	13.00	14.00
Foin mélangé de trèfle ..	12.00	13.00
Trèfle pur ..	10.00	11.00
Paille d'avoine ..	6.00	6.50

**PEAUX VERTES**

Le prix des peaux d'agneau a encore  
été haussé de 10c. La demande est très  
bonne.

On paie aux bouchers: boeuf de la  
ville No 1, 13c; No 2, 12c; No 3, 11c;  
boeuf de la campagne, No 1, 13c; No 2,  
12c; No 3, 11c; Veaux de la ville No 1,  
13c; No 2, 12c; veaux de la campagne,  
No 1, 13c; No 2, 12c; agneau, \$1.10;  
mouton, \$1.00; cheval, \$2.50.

# FER-BLANC

DOMINION CROWN

Plaques au Charbon de Bois, réellement de haute qualité, fortement étamées.

DEMANDEZ-LES A VOTRE FOURNISSEUR.

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

# Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

**Alex. McArthur & Co., Limited**

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

## Ventes par les Shérifs

Du 5 au 10 février 1912

District de Bedford

—Damé Anna S. Norris contre Grant C. Copping.

Canton de Ely—Un lot de terre situé dans le huitième rang, connu aux plan et livre de renvoi officiels du dit canton comme le coin nord-ouest du lot No 676, avec toutes les améliorations.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Joseph d'Ely, à Valcourt, ainsi appelé, dans le dit district, le 10 février 1912, à 10 heures a.m.

District de Kamouraska

—Alfred Lavallée contre Joseph Blanchette.

Paroisse de Saint-Pacôme—1° Un terrain situé en la seigneurie de la Bouteillerie en la dite paroisse, lequel terrain faisant partie du lot maintenant désigné aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la dite paroisse, sous le No 97, avec maisons et autres bâtisses y érigées, et dépendances.

2° Une bâtisse à deux étages utilisée comme manufacture de beurre et de fromage, avec les autres bâtisses et constructions y annexées, et tous les instruments, machines, ustensiles, engins, presses et objets quelconques servant à la fabrication du beurre et du fromage, et une autre bâtisse à un étage, servant de boutique avec une glacière, et autres constructions quelconques se trouvant érigées sur un terrain situé sur le troisième rang de la seigneurie de la Bouteillerie, en la dite paroisse, avec tous les droits d'occuper comme locataire le terrain susdit qui fait partie du lot de terre connu aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la dite paroisse sous le No 100.

3° Une fromagerie avec construction y annexée et tous les instruments, engins, machines et objets quelconques servant à la fabrication du fromage, avec constructions et dépendances se trouvant érigées sur un terrain situé sur le cinquième rang de la dite seigneurie dans la paroisse de Saint-Pacôme, et faisant partie du lot de terre désigné au cadastre officiel pour la dite paroisse sous le No 620.

4° Un terrain situé dans le deuxième rang de la paroisse de Sainte-Anne de la Pocatière, faisant partie du lot No 605 du cadastre officiel pour la dite paroisse, avec la bâtisse y érigée servant

de fromagerie, et les agrès et instruments servant à l'exploitation et aux opérations de la dite fromagerie, et dépendances.

Pour être vendus, items Nos 1, 2 et 3, séparément à la porte de l'église de Saint-Pacôme, le 8 février 1912, à 10 heures a.m., et item No 4, à la porte de l'église de Sainte-Anne de la Pocatière, le 2 février 1912 à 3 heures p.m.

District de Montréal

—Alfred Deschambault contre Elias Rivet.

Ville de Maisonneuve, Montréal—Un lot de terre, avec bâtisses y érigées et dépendances, ayant front sur la rue Ontario, connu sur le plan et au livre de renvoi officiels du village incorporé d'hochelaga sous le No 267 de la subdivision officielle du lot No primitif 4.

Vente au bureau du shérif, en la cité de Montréal, le 8 février 1912, à 10 heures a.m.

District d'Ottawa

—Dans l'affaire de Noé Robin, failli, et P. E. Forget, curateur.

Canton de Minerve, comté de Labelle—Un lot de terre faisant partie du lot No 30 dans le treizième rang du dit canton, avec les maisons, scierie et machines y appartenant, pouvoirs d'eau et autres bâtisses et appartenances.

Vente au bureau d'enregistrement dans le village de Papineauville, le 6 février 1912, à 10 heures a.m.

—Arcade Langlois vs Ernest Labelle.

Canton de Minerve, comté de Labelle—Les lots Nos 28 et 29 dans le douzième rang du dit canton, avec les bâtisses sus-érigées.

Vente au bureau d'enregistrement dans le village de Papineauville, le 6 février 1912 à 10 heures a.m.

District de Rimouski

—William Ross vs Pascal Gagnon.

Paroisse de Saint-Germain de Rimouski—Un terrain étant partie du lot No 280-P au cadastre officiel de la dite paroisse, avec bâtisses sus-construites et dépendances.

Vente au bureau du shérif en la ville de Saint-Germain de Rimouski, le 7 février 1912, à 10 heures a.m.

District de Saint-François

—Joseph Marcoux contre Arthur Marcoux.

Canton de Weedon—Une terre tant la moitié nord-ouest de la moitié sud-ouest du lot désigné aux plan et livre de renvoi officiels du dit canton comme étant

le lot No 4-B du deuxième rang du dit canton, avec dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Janvier, dans le canton de Weedon, le 6 février 1912, à 2 heures p.m.

## OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que 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.

1670. Brouettes. — Une société de quincailliers en gros du Sud de l'Afrique, désire entrer en relations avec des manufacturiers et exportateurs canadiens de brouettes, avec corps en acier et roues en acier Lewis. Catalogues et liste de prix demandés.

1671. Tondeuses à gazon. — Une société de quincailliers du Sud de l'Afrique, désire correspondre avec des manufacturiers et exportateurs canadiens de tondeuses à gazon.

1672. Quincaillerie en général. — Une société de quincailliers du Sud de l'Afrique, désire correspondre avec des manufacturiers et exportateurs canadiens de haches, hachettes, vilebrequins, outils tranchants de charpentier et articles de quincaillerie en général. Catalogue et liste de prix demandés.

1673. Instruments agricoles. — Une maison de Bridgworth est disposée à représenter des manufacturiers canadiens d'instruments agricoles.

1674. Fèves. — Une maison de Boston (Angleterre) est disposée à acheter des fèves.

1675. Bois de noyer. — Un marchand de Birmingham désire importer du bois de noyer canadien.

1676. Articles divers d'épicerie. — Une maison de Londres, demande des représentants au Canada.

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

## LA VENTE DES PEINTURES EN DETAIL

Quand un magasin met en vente une nouvelle ligne de marchandises, il faut le faire savoir au public.

Il ne faut pas s'attendre naturellement à ce qu'une exhibition de peintures intéresse et attire l'élément féminin comme une exhibition de nouvelles modes de chapeaux. Mais ces quantités de femmes s'intéressent tout autant à l'embellissement de leur demeure qu'à leur couvre-chef.

Aux époques opportunes, alors que les gens pensent naturellement à la mise en bon état de leur demeure au printemps ou au peinturage de leur maison en automne pour la protéger contre les intempéries, si vous annoncez fortement que vous offrez en vente une nouvelle ligne de peintures pour murs en donnant une série complète de cartes de couleurs, avec arrangements harmonieux de teintes pour la décoration des appartements, ou de cires et polis à parquets, vous prendrez les femmes par leur point faible.

Quand une femme pense à orner sa demeure, elle cherche partout des idées. Elle s'adresse à ses amies et examine leur intérieur. Si vous êtes à même de l'aider en lui montrant des effets artistiques et en attirant sur eux son attention, elle viendra à votre magasin dans l'intervalle de vingt-quatre heures.

Mais vous ne désirez pas que le public vienne chez vous pour voir de nouvelles marchandises et y puiser des idées, tant que vous n'êtes pas en mesure de lui donner entière satisfaction.

Tout d'abord, votre stock devrait être mis en étalage d'une manière attrayante. Le moindre espace disponible pour la peinture et ses accessoires devrait être employé le mieux possible.

Si vous faites une exhibition de peintures et si vous l'annoncez, votre département des peintures devrait être décoré convenablement pour cette occasion. Cela ne demande pas des effets coûteux ou compliqués. Veillez à ce que tout, dans votre section de la peinture remise à neuf, soit de première fraîcheur; faites usage de drapeaux et d'oriflammes, installez une draperie à l'entrée de votre magasin et au centre de l'arche ainsi formée, accrochez une corte où on lira en lettres bien imprimées les mots: Exhibition de Peinture du Printemps (ou d'Automne). Si vous n'êtes pas ainsi formée, accrochez une carte artistique au pinceau, faites-en une dont

le lettrage soit simple, découpez dans des cartes d'étalage des illustrations représentant des maisons, et collez-les sur le pourtour de la carte principale. Si vous n'avez pas de drapeaux ni d'étamine à pavillon, vous pouvez employer du papier crêpe en forme de drapeau; ce n'est pas coûteux. Du papier crêpe pour décorations en longues bandes d'environ 20 pouces de largeur coûte de 10 à 15 cents la bande.

Dans le petit magasin qui n'a pas de département de peintures séparé, et dont le propriétaire pense n'avoir pas assez de place pour en disposer un, on peut faire un étalage de marchandises nouvelles sur un des premiers comptoirs et mettre dans la vitrine une grande pancarte avec ces mots: "Exhibition de nos nouvelles peintures et de nos nouveaux vernis pour le printemps. Entrez, nous vous montrerons les combinaisons de couleurs les plus nouvelles."

Mais le magasin même le plus petit devrait avoir son département de peintures séparé ne contenant que le stock de peintures. Un stock réparti dans tout le magasin au milieu de poignées de tiroir, de boulons, d'étrilles, etc., n'a pas bonne apparence. Les marchandises semblent négligées, et elles le sont réellement.

Si vous voulez que le public ait confiance en votre jugement à propos de peintures et de marchandises similaires, il faut lui faire voir que vous en vendez beaucoup, que vous tenez un bon stock et que vous avez une certaine fierté et le respect de vous-même en tant que marchand de peintures.

Si vous aviez besoin d'un seul faux-col, vous pourriez entrer dans un magasin où deux ou trois boîtes de faux-cols figurent parmi diverses autres marchandises et faire un achat. Mais si vous désirez deux douzaines de faux-cols et un assortiment complet d'articles du même genre, vous irez dans le magasin qui se spécialise dans ces marchandises, où vous savez que le marchand en vend suffisamment pour les bien connaître.

Si vous voulez vendre de la peinture, vous devez donner une place importante à votre stock de peintures.

Une autre chose à bien considérer avant de commencer à étendre vos ventes de peintures, c'est la question des prix et des profits.

C'est un fait qu'il n'y a qu'une faible proportion des marchands de peintures qui fasse un profit raisonnable sur cette ligne. C'est aussi un fait que quantité de ces marchands ne savent pas si leur

commerce de peintures leur rapporte un profit ou non.

L'idée est généralement répandue parmi les marchands de peintures que le public ne supportera pas une élévation de prix. Il a pourtant fallu qu'il en supporte au cours des dernières années. A-t-on employé moins de peintures aux prix plus élevés? Pas du tout.

Voici un exemple qui m'a été cité par un manufacturier et marchand de peintures en gros.

Il avait comme client un important marchand détaillant qui vendait depuis plusieurs années de la peinture à \$1.50. Elle lui coûtait alors \$1.30. Cela représentait une perte d'argent sur chaque vente, car le petit profit ne suffisait pas à défrayer les dépenses nécessitées par les affaires. La ligne des peintures était une charge pour les autres lignes. Le commerçant en gros avait longtemps essayé d'amener son client à augmenter ses prix de détail de manière à faire un profit net. Il voulait qu'il portât son prix à \$1.75 environ sur la base d'un prix coûtant de \$1.30. Le marchand n'osa pas faire ce changement. Enfin, le commerçant en gros offrit de soutenir le détaillant en lui donnant une garantie écrite qu'il lui rembourserait en espèces toute perte qu'il pourrait faire par rapport au chiffre d'affaires de l'année précédente, s'il haussait ses prix. Le détaillant y consentit, éleva immédiatement ses prix et prit la garantie écrite. Supposez-vous que son commerce périclita? Pas du tout. Il vendit trois fois plus de peinture, cette saison-là, qu'auparavant, et depuis lors il n'a jamais manqué de vendre ses peintures à des prix rémunérateurs.

Je ne veux pas dire que le public lui achetait plus de peinture parce que cette marchandise lui coûtait davantage. Non, mais le marchand en vendait plus parce qu'il faisait un profit sur cette ligne et qu'il voyait qu'il valait la peine d'activer sa vente.

Personne ne peut s'enthousiasmer d'une ligne de marchandises qui ne donne aucun profit; personne ne peut réussir dans la vente d'une marchandise, quelle qu'elle soit, s'il manque d'intérêt et d'enthousiasme.

Les prix de la vente au détail des peintures préparées devrait laisser un profit de 25 p.c., ou 33 1/3 p.c. sur le prix coûtant. Aucun marchand ne peut les vendre régulièrement à un profit moindre.

Si vous ne faites pas cette moyenne de profit, ou un profit plus fort, élevez

# L'Approbation du Client

REND  
PROFITABLE  
LE  
COMMERCE  
DES  
PEINTURES.

La base du succès de toute affaire est l'approbation du client.

Des clients satisfaits ont sauvé de la ruine beaucoup d'hommes d'affaires, même quand il y avait mauvaise administration. Mais la mauvaise administration qui livre des marchandises de qualité inférieure et ignore l'intérêt du client, étouffera bientôt le commerce de peintures le plus florissant.

## La Peinture Martin-Senour

PURE AU 100%

est celle qui est approuvée sincèrement par tous ceux qui l'achètent. Donc, M. le Marchand, si vous voulez que votre commerce de peintures repose sur une base solide, voilà la peinture qu'il vous faut—c'est la peinture qui obtient l'approbation de chaque client. Sa qualité l'exige—la nécessité de la qualité le demande. Sa durabilité la rend économique—elle satisfait les clients comme nulle autre peinture—voilà ce qui obtient l'approbation et entasse les profits pour le marchand. L'Agence des Ventes pour votre ville placera votre commerce sur une base solide.

Ecrivez aujourd'hui-même pour l'obtenir.

## The Martin-Senour Co., Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



vos prix immédiatement. Vous constaterez que les personnes qui ne veulent pas payer l'avance sont peu nombreuses. Il ne devrait pas être difficile de faire comprendre à un consommateur que personne ne peut vendre en détail de la peinture sans faire de profit et de continuer ce commerce.

Pendant des années le sucre granulé a été l'écueil auquel se sont heurtés les épiciers; pour le marchand de peinture, le plomb et l'huile ont remplacé le sucre. On doit admettre qu'à présent le détaillant ne peut pas faire un gros profit sur ces marchandises; mais il devrait au moins en obtenir le prix qu'elles lui ont coûté et, en profitant de certaines conditions, il devrait être à même de faire un léger bénéfice. Par exemple l'huile est vendue au détaillant sur la base d'un quart de livre de moins au gallon qu'elle ne pèse réellement. Si le marchand vend l'huile au poids, il aura l'avantage de gagner ce quart de livre. S'il vend son huile à la mesure, non seulement il perdra cet avantage possible, mais en outre il ne pourra pas vendre sur un baril autant de gallons que sa capacité l'indique, le déficit sera d'au moins cinq pour cent.

De même que l'épicier doit faire la plus grande attention au poids et à la mesure du sucre qu'il vend, de même

vous devez apporter la plus grande attention à la question d'une perte possible dans vos poids et mesures.

Le vieux marchand qui me donna mes premières leçons commerciales avait coutume de dire: "C'est un insensé celui qui donne un poids trop fort, et un misérable celui qui ne donne pas le poids voulu."

Supposons qu'un stock de peintures soit bien disposé, que le département des peintures soit paré pour le jour de l'exhibition, que les prix soient justes, que vous soyez parfaitement au courant des marchandises et de leurs usages, des combinaisons de couleurs, etc., et que vous puissiez fournir à la clientèle tous les renseignements désirés.

Qu'allez-vous faire pour attirer le public à votre exhibition? Comment allez-vous vous y prendre pour convaincre les femmes de votre ville qu'il est plus important pour elles de connaître ce qui est nouveau et attrayant pour la décoration de leur demeure que de connaître les nouveautés de la mode?

Vous y arriverez par la publicité.

Dressez d'abord une liste d'adresses de toutes les mères de famille de la ville. Cette liste comprendra les noms des femmes susceptibles d'acheter de la peinture. Naturellement ce sont souvent les hommes qui font les achats, mais dans

la plupart des cas, la mère de famille décide du moment où le travail devra être fait et du choix des couleurs à employer. Le mari ne fait que payer la facture.

De plus, la femme s'entend mieux que l'homme à diriger les peintres, les ouvriers. Un peintre agit souvent à sa guise et tient pas compte des instructions qui lui sont données par un homme; mais quand une femme s'est mis dans la tête qu'un ouvrage de peinture doit être fait de telle et telle manière, elle est parfaitement capable de donner ses ordres au peintre, et celui-ci les exécute.

Il s'agit donc d'atteindre la femme.

Une femme est très flattée de recevoir une invitation bien faite. Il n'en coûte guère plus d'envoyer une invitation bien rédigée et bien imprimée qu'une invitation ayant mauvais air. Dans les deux cas, le prix de l'affranchissement est le même.

Donnez à l'imprimeur l'ordre d'employer de jolis caractères. Choisissez un beau papier ou une belle carte et une enveloppe assortie.

Ne vous servez pas de caractères d'affiche ni de grosses lettres noires. Employez, par exemple, le caractère appelé Cheltenham par les imprimeurs. Commencez par les mères de famille.

(A suivre page 43)

# Revue des Marchés

## FERRONNERIE

Les affaires commencent à reprendre de l'activité, les voyageurs envoient de bonnes commandes.

Les articles de ménage sont en bonne demande, mais la demande pour les articles de saison a beaucoup diminué, les marchands ont tout ce qu'il leur faut pour finir l'hiver.

Les paillasons se vendent très bien. La forte demande pour les articles de sport est terminée.

Il se fait de bonnes ventes de matériaux de construction. Le commerce de gros reçoit de bonnes commandes de grosse ferronnerie pour le printemps.

Les paiements sont satisfaisants.

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont très fermes et l'escompte est de 25 p.c.

Les prix sont de 7c. pour tuyaux en plomb et de 9c. pour tuyaux de plomb composition...

### Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

1/2	100 pieds	5.50
3/4	"	5.50
1	"	8.50
1 1/4	"	11.50
1 1/2	"	16.50
1 3/4	"	22.50
2	"	27.50
2 1/2	"	36.00
Nous cotons net:		
2 1/2	"	16.30
3	"	21.54
3 1/2	"	27.07
4	"	30.80

### Tuyaux galvanisés.

Nous cotons, prix de liste:

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

Nous cotons net:

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

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: 1/2 pouce et 3/4 pouce, 66 p.c.; 1 pouce, 71 p.c.; 1 1/4 pouce, 75 p.c.; 2 à 3 pouces 76 1/2 p.c.

Tuyaux galvanisés, 1/2 à 3/4 pouce, 51 p.c.; 1 pouce, 66 1/2 p.c.; 1 1/4 pouce, 65 p.c.; 2 à 3 pouces, 65 1/2 p.c.

### Tuyaux en acier

2	pouces	100	pieds	8.50
2 1/2	pouces	"	"	10.50
3	pouces	"	"	12.50
3 1/2	pouces	"	"	15.00
4	pouces	"	"	19.25

### Fer-blanc

Nous cotons:

Au Charbon — Allaways ou égal  
IC, 14 x 20, base . . . . . bte 4.40 4.50

### Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse. 0.75 1.00  
suivant qualité.

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Coke — Lydbrook ou égal  
IC, 14 x 20, base . . . . . bte 4.10 4.25

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon — Terne-Dean ou égal  
IC, 20 x 28 . . . . . bte 7.00 7.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

Feuilles Fer-Blanc pour Chaudières

(Caisse de 560 lbs.)

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

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 23 . 100 lbs. 7.75 8.00

72 x 30 gauge 26 . 100 lbs. 8.25 8.50  
72 x 30 gauge 28 . 100 lbs. 8.75 9.00

### Tôles Canada

Nous cotons: 52 feuilles demi-poli, \$2.90; 60 feuilles, \$2.95, et 75 feuilles, \$3.05.

### Tôles Noires

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

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:		Fleur de	
Gorbals	Queens	Head	Lia
Best Best	Comet		
28 G . . .	4.25	3.95	4.25 4.10
26 G . . .	3.80	3.50	4.00 3.85
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75 3.60
16-20 . . .	3.50	3.20	3.50 3.35

### Apollo

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

### Plaques d'acier

1/2 pouce . . . . . 100 livres 2.45  
3/16 pouce . . . . . 100 livres 2.40

### Zinc en feuilles

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

### Tuyaux de poêle

Nous cotons par 100 feuilles: 5, 6 et 7 pouces, ordinaires, \$7.50 et polis \$9.

### Coudes pour tuyaux

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

### Soudure

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



## CARTOUCHES DOMINION

### POUR CARABINE ET REVOLVER.

Cartouches pour chaque variété de gibier et pour armes à feu de toute fabrication. Recommandées par d'habiles tireurs pour le tir à la cible et par des guides et chasseurs expérimentés pour tout genre de chasse.

### Elles abattent le gibier en allant droit au but.

Vous ne ferez pas d'erreur en achetant ces munitions faites au Canada, car elles vous sont garanties absolument égales sous tous les rapports à toutes celles qui existent.

Haute et uniforme vélocité, trajectoire tendue, groupement serré des grains de plomb; on peut compter absolument sur ces cartouches. Tout cela, combiné à leur prix exempt de droit de douane, en fait des cartouches insurpassables.

Tirez-en une boîte et vérifiez notre garantie.

CATALOGUE ENVOYE GRATUITEMENT SUR DEMANDE.

DOMINION CARTRIDGE COMPANY LIMITED,

MONTREAL,

CANADA.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



à 22c; do., à essayer les tuyaux, 23c à L'escompte sur les prix de la liste est de 65 et 10 pour cent pour les couplets en fer et en acier.

**QUINCAILLERIE**

**Boulons et noix**

Nous cotons:  
 Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.  
 Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.  
 Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 1 et moindres, 70 p.c.; 7/16 et au-dessus 60 p.c.  
 Boulons à machine, 1 pce et au-dessous 60, 10 et 10 p.c.  
 Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 60 p.c.  
 Boulons à lisse, 1 et plus petits, 60 et 10 p.c.  
 Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 55 et 5 p.c.

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:  
 Noix carrées ... 41c la lb. de la liste  
 Boulons à charrie, 50 et 10 p.c.  
 La broche barbelée est cotée \$2.25 les 100 livres à Montréal.  
 No 12, \$2.35.

**Crampes à clôtures**

Fer poli ... \$2.50  
 Fer galvanisé ... 2.80

**Broches pour poulaillers**

L'escompte est de 60 et 21 pour cent sur la liste.  
 1/2 x 20 x 24" ... \$3.40  
 1/2 x 20 x 30" ... 4.10  
 1/2 x 30 x 36" ... 4.75  
 1/2 x 22 x 24" ... 5.00  
 1/2 x 22 x 30" ... 6.30  
 1/2 x 22 x 36" ... 7.50

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:  
 No 9 ... les 100 lbs. 2.15  
 No 12 ... les 100 lbs. 2.25  
 No 13 ... les 100 lbs. 2.30  
 Poli brûlé:  
 No 0 à 9 ... les 100 lbs. 2.30  
 No 10 ... les 100 lbs. 2.35  
 No 11 ... les 100 lbs. 2.42  
 No 12 ... les 100 lbs. 2.60  
 No 13 ... les 100 lbs. 2.70  
 No 14 ... les 100 lbs. 2.80  
 No 15 ... les 100 lbs. 2.85  
 No 16 ... les 100 lbs. 3.00  
 Brûlé, p. tuyaux ... 100 lbs. No 18 3.85  
 Brûlé, p. tuyaux ... 100 lbs. No 19 4.70  
 Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

**Broche à foin**

Nous cotons net:  
 No 13, \$2.35; No 14, \$2.40 et No 15, \$2.50. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

**Broche moustiquaire**

Nous cotons: broche noire, \$1.60 par rouleau de 100 pieds; broche verts, \$1.65 par rouleau de 100 pieds.

**Broquettes**

	Escomptes
Pour boîtes à fraises...	75 et 12 1/2 p.c.
Pour boîtes à fromage ..	85 et 10 p.c.
A valises ..	80 et 12 1/2 p.c.
A tapis, bleues ..	80 p.c.
A tapis, étamées ..	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils ..	40 p.c.
Coupées bleues, en doz...	75 et 12 1/2 p.c.
Coupées bleues et à p...	60 p.c.
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en doz. ...	75 p.c.
A chaussures, en doz. ...	50 p.c.
A chaussures, en pqtz 1 lb. 60 et 10 p.c.	

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

**Clous coupés**  
 Nous cotons: prix de base, \$2.40 f.o.b., Montréal.

**Clous à cheval**  
 Les prix ont été échangés, les clous à cheval ne se vendent plus aux 100 livres, ils se vendent à la boîtes. Nous modifications nos prix en conséquence.

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50; avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**  
 Nous cotons f.o.b., à Montréal:

	No 2 et plus grand	No 1 et plus petit
Fers ordinaires légers et pesants ..	le qrt 3.90	4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent.	2.60	
Neverslip crampons, 1/2 le cent ..	2.90	
Neverslip crampons, 9/16, le cent.	3.20	
Neverslip crampons, 1, le cent ..	3.80	
Neverslip crampons 5/16, le cent.	2.10	
Neverslip crampons, 1/2, le cent ..	2.40	
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 Nos 0 à 4 ..	5.75	

Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

Forte demande.  
 On cote par 100 lbs:

3/16 No 6 ..	10.00
3/16 exact 5 ..	8.50
3/16 Full 5 ..	7.00
1/2 exact 3 ..	6.50
1/2 ..	6.50
5/16 ..	4.40
1 ..	3.90
7/16 ..	3.80
1 ..	3.70
9/16 ..	3.60
1 ..	3.40
1 ..	3.30
1 ..	3.30
1 ..	3.30

**Vis à bois**

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

**Fanaux**

Nous cotons:  
 Wright No 3 .. doz. 8.50  
 Ordinaires .. doz. 4.75  
 Dashboard C. B. .. doz. 9.00  
 No 6 .. doz. 5.75

**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

**Munitions**

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

**Plomb de chasse**

Nous cotons:  
 Ordinaire .. 100 lbs. 7.50  
 Chilled .. 100 lbs. 7.00  
 Buck and Seal .. 100 lbs. 8.80

Ball .. 100 lbs. 8.70  
 L'escompte est de 15 pour cent sur la liste.

**METAUX**

**Antimoine**

Le marché est sans changement.

Nous cotons: \$8.00 à \$8.25.

**Fonte**

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

**Fer en barre**

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

**Acier en barre**

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

**Cuivre en lingots**

Très forte demande.  
 Nous cotons: 15 1/3c à 16c la livre. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

**Etain en lingots**

La demande continue à être forte.  
 Nous cotons \$47.00 à \$47.50 les 100 livres.

**Plomb en lingots**

Les prix sont fermes.  
 Nous cotons: \$4.45 à \$4.70.

**Zinc en lingots**

Le marché reste sans changement.  
 Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 livres.

**HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**

**Huile de lin**

Le marché est ferme et les prix sont lpus élevés de 7c par gallons.  
 Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie \$1.02, l'huile crue \$0.99.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:  
 Huile extra raffinée .. 70c

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 78c le gallon par quantité de 5 gallons et 73c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Blanc de plomb No 2 .. 6.15  
 Blanc de plomb No 3 .. 6.00  
 Blanc de plomb No 4 .. 5.75

**Pitch**

Nous cotons:  
 Goudron pur .. 100 lbs. 0.55 0.65  
 Goudron liquide, brl. .. 0.00 4.00

**Peintures préparées**

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

**Verres à Vitres**

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.70; 100 pieds, \$3.20; 26 à 40, 50 pieds, \$1.80; 100 pieds, \$3.40; 41 à 50, 100 pieds, \$3.85; 51 à 60,

100 pieds, \$4.10; 61 à 70, 100 pieds, \$4.35; 71 à 80, 100 pieds, \$4.85.

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

Sur demande, escompte 20 p.c.

**Vert de Paris pur**

**Nous cotons:**

Barils à pétrole .. . . .	0.00	0.16 1/2
Drums de 50 à 100 lbs. . .	0.00	0.18
Drums de 25 lbs. . . . .	0.00	0.18 1/2
Boîtes de papier, 1 lb. . .	0.00	0.20
Boîtes de fer-blanc, 1 lb. .	0.00	0.21
Boîtes papier, 1/2 lb. . . .	0.00	0.22
Boîtes fer-blanc, 1/2 lb. . .	0.00	0.23

**Câbles et cordages**

**Nous cotons:**

Best Manilla . . . . . base lb.	0.00	0.10 1/2
British Manilla . . . . . base lb.	0.00	0.08 1/2
Sisal. . . . . base lb.	0.00	0.08 1/2
Lathyrn simple . . . . . base lb.	0.00	0.10
Lathyrn double . . . . . base lb.	0.00	0.10 1/2
Jute . . . . . base lb.	0.00	0.10 1/2
Coton . . . . . base lb.	0.00	0.23
Corde à châssis . . . . . base lb.	0.00	0.34

**Papiers de Construction**

**Nous cotons:**

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

**FERRAILLES**

		<b>La lb</b>
Cuivre fort et fil de cuivre.	0.00	0.11
Cuivre mince et finds en		
cuivre . . . . .	0.00	0.09
Laiton rouge fort . . . . .	0.00	0.10
Laiton jaune fort . . . . .	0.00	0.08
Laiton mince . . . . .	0.00	0.06
Plomb . . . . .	0.02 1/2	0.02 1/2
Zinc . . . . .	0.00	0.03
		<b>La tonne</b>
Fer forgé No 1 . . . . .	0.00	12.50
Fer fondu et débris de		
machines No 1 . . . . .	0.00	16.00
Plaques de poêle . . . . .	0.00	12.50
Fontes et aciers malléables	0.00	9.00
Pièces d'acier . . . . .	0.00	5.00
		<b>La lb.</b>
Vieilles claques . . . . .	0.00	0.09

(Suite de la page 40)

supplément à l'invitation-annonce et à l'étalage intérieur, faites des étalages en vitrines.

Ces étalages devraient comprendre autre chose que des rangs de boîtes de peinture. Ils devraient être faits de manière à fixer quelque chose dans l'esprit du passant, et ce quelque chose devrait être l'avantage que l'on retire d'une bonne peinture et du bon goût exercé dans le choix des couleurs.

Quand vous avez vendu à une famille de la peinture pour décorer sa maison, sa satisfaction dépendra de l'aspect de la décoration et de la durée de la peinture. Quand la peinture sera appliquée, son apparence sera surtout prise en considération, et cela veut dire que si vous

avez laissé vos clients choisir une combinaison de couleurs sans harmonie entre elles ni avec leur entourage, ces clients ne seront pas satisfaits. A la longue, toutefois, l'épreuve consistera dans la durée de la peinture. Si cette durée est bonne, on passera sur les autres défauts.

Tout cela veut dire que la qualité de votre peinture doit répondre à ce que vous prétendez qu'elle est, et que vous devez connaître les combinaisons de couleurs convenables, savoir celles qui feront bon effet et avoir des aptitudes de vendeur pour faire acheter ces combinaisons au client.

C'est avec ces faits présents à l'esprit que vous devez faire vos étalages et votre publicité.

Pendant la durée de l'exhibition de peintures, il est particulièrement important que les visiteurs soient reçus cordialement et qu'ils se sentent dans le magasin comme chez eux. Vous avez invité le public, vous devez donc lui faire une bonne réception.

\*Accompagnez les visiteurs, parlez-leur de la peinture et de son application. Offrez-leur de leur procurer des ouvriers, d'estimer la quantité de peinture nécessaire pour l'ouvrage à faire.

Le bon vendeur voit plus loin qu'une vente immédiate et pense à d'autres clients qu'à celui qu'il a sous la main. L'art de la vente comprend autre chose que la simple vente des marchandises.

**ENSEIGNEZ AUX FERMIERS L'USAGE DE LA PEINTURE**

Les marchands des petites villes et des villages pourraient faire beaucoup pour améliorer l'aspect général du pays, en persuadant aux fermiers de peindre leurs structures et leurs clôtures; la peinture contribue pour beaucoup à la beauté du paysage.

C'est un fait bien connu et corroboré par les rapports gouvernementaux que les fermiers détiennent la plus grande partie de la richesse du Canada; ils ont donc de l'argent à dépenser, et il ne s'agit que de les intéresser à la peinture pour qu'ils en aient et qu'ils s'en servent.

Les marchands des diverses localités peuvent mettre un frein à la concurrence qui leur est faite auprès des fermiers par les maisons de commerce faisant affaires par correspondance.

"Tous les fermiers sont considérés au même point de vue par ces maisons. Les fermiers ont de l'argent à dépenser et nous voulons avoir leur argent", voilà leur mot d'ordre, aussi la clientèle des fermiers est-elle sollicitée par des méthodes préparées spécialement pour eux, et ces méthodes donnent forcément

de bons résultats. Elles contrastent d'une manière marquée avec celles employées par le marchand, qui, pour toutes sortes de raisons, devrait avoir la clientèle des fermiers.

Les commerçants des petites localités favorisent la vente d'articles spéciaux, et c'est justement ce qui permet le maintien des maisons faisant affaires par correspondance, les met à même de soutirer l'argent de la campagne et entretient la concurrence extérieure.

Le marchand de peintures ne recherche pas de commandes de 15 gallons de peintures, sous prétexte que le fermier est un mauvais payeur ou qu'il a déjà dépassé les limites de son crédit. Voilà où commence l'aversion à faire des ventes; son effet ne s'arrête jamais, parce que le fermier finit par trouver le moyen de jouer un bon tour au marchand de peintures. Il y pense le soir et réfléchit au moyen à employer pour montrer au marchand qu'il peut se procurer ailleurs de la peinture. Il en résulte que la maison faisant affaires par correspondance reçoit des commandes d'épicerie, d'effets d'habillement, de livres et même d'automobiles.

Tous les fermiers ne sont pas du même type, car beaucoup d'entre eux n'ont pas leurs fermes grevées d'hypothèques et ont de l'argent placé dans une banque. Ils forment probablement de beaucoup une majorité; mais ils n'ont jamais pensé au côté scientifique du peinture, parce qu'ils ont appliqué toutes leurs pensées et leurs énergies à l'exploitation de leur ferme, à la mise de leurs produits sur le marché, etc. Très souvent ces fermiers achètent du rouge vénitien sec, le mélangent à du lait frais tiré et l'appliquent ainsi aux structures de la ferme. C'est une peinture durable et qui coûte peu.

Voilà la catégorie de fermiers dont les marchands de peintures doivent rechercher la clientèle. Cette clientèle n'attend que la venue des marchands de la campagne pour se réveiller et faire affaires avec eux. Elle ne viendra jamais au magasin pour y faire un achat. Quand la possession d'une chose est bonne, il vaut la peine qu'on se mette à sa recherche. Ainsi donc, marchands de peintures, à la besogne.

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

## The Pagé Neverdrop Hook Co. of Canada Limited

a lancé sur le marché une nouvelle patère ou crochet perfectionné qui comporte en plus des deux branches ordinaires une troisième branche recourbée en forme de crochet, et tous les articles qu'on y suspendra : chapeaux de toutes formes, paletots, etc., ne peuvent en être enlevés sans intervention.

Cette nouvelle patère brevetée dans dix pays, le Canada, les Etats-Unis, l'Angleterre, la France, l'Allemagne et la Belgique, a gagné tous les suffrages et a obtenu le plus légitime succès.

Nul système ne peut rivaliser avec le

### Crochet "Never Drop" de Pagé.

Il est éminemment pratique pour les églises, les presbytères, les communautés religieuses, les maisons privées, les chars, les hôtels, les vestiaires, des salles de spectacle, etc., etc. Il répond à tous les besoins.

Lorsque, dans un lieu public, vous confiez votre pardessus ou votre chapeau à un vestiaire, il n'est pas rare qu'on vous le rende tout maculé de boue ou taché de poussière. Une simple poussée aura malencontreusement fait tomber l'objet par terre.

### Avec le crochet "Never Drop" de Pagé.

cet inconvénient est supprimé, vous économisez vos vêtements, car lorsqu'ils sont accrochés à cette patère

### ils ne peuvent pas tomber.

Que tous les marchands proposent à leurs clients le Crochet "Never Drop"; il est élégant, solide pratique; c'est la véritable patère de sûreté. En faire l'essai, c'est l'adopter.

Le "Never Drop" de Pagé se fait en cuivre jaune, en oxydé, en cuivre rouge, en nickelé, en bronzé, en japané et dans huit dimensions différentes.

## The Pagé Neverdrop Hook Co. of Canada Limited.

Manufacture et Bureau Principal : Sherbrooke, P. Q.

Province de Québec

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
<b>Bordeaux</b>		
Picard, Cléophas	La Rin, Isaac	399
<b>Canton Taillon</b>		
Maltais, Pitre	Trust & Laon Co. of Can.	684
<b>Comber</b>		
Jenkins, Jas.	Ship Bros.	151
<b>Côte St-Paul</b>		
Chaput, Jos.	Raugh, E. L.	113
<b>Ile Biard</b>		
Boileau, Philias		
Boileau, Damasse		
Boileau, Nap.		
Boileau, P. & Frères		
	Damasse Naud	951
<b>Lachine</b>		
Aquin, M. J.	Dion, J. O.	171
<b>Longueuil</b>		
Provost, Elzéar	Regina Savaria Daigle	222
<b>Maisonneuve</b>		
Morin, Thos.	Bourassa, P. E. & Fils, 2e classe	
Devoy, Walter	Rivet, Elias	118
<b>Regina</b>		
Regina Brewing Co., Ltd.	Burdett, Thos.	204
<b>Ste-Clothide</b>		
Bourdeau, Pierre	Moquin, Narcisse	346
<b>St-Hyacinthe</b>		
Viger, J. A. M.D.	Consolidated Optical Co.	345
<b>St-Laurent</b>		
Succes. veuve Chapdelain, P.	Chapdelaine, Cedulie	400
<b>Sherington</b>		
Dollard Lefebvre	Poirier, Corine	100

COUR SUPERIEURE

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
<b>Beloil</b>		
Cie Doure, Lavigneur & Co, Ltd	Beaugard, L. S. (Montréal).	1550
	Laberge, I.	
<b>Ile Perrot</b>		
Lafrenière, Aimé	Colonial Coal & Cartage Co.	classe
	Fauvel, M., 4e	
<b>Longueuil</b>		
Viau, H. R. N. et al	Louette, Alphonse	704
	Moreau, F. M.	
<b>St-Martin</b>		
Laurin, Antoine	Laurin, Adélar (St-Laurent).	250
	Meunier dit Lagacé, H.	
<b>Trois-Rivières</b>		
Larivé, Denis	Prud'homme & Fils Ltée	972

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
<b>Buckingham</b>		
Johnson, E.	The Consolidated Optical Co.	40

BANQUE DE MONTREAL

(FONDÉE EN 1817)

CONSTITUÉE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$15,413,000.00  
Fonds de Réserve.....15,000,000.00  
Profits non Partagés ..... 1,855,185.36

SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL

BUREAU DES DIRECTEURS

Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal  
G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire.  
R. B. Angus, Président.  
Sir Edward Clouston, Bart., Vice-Président.  
E. B. Greenshields, Sir William Macdonald  
James Ross, Hon. Robt. Mackay,  
Sir Thomas Shaughnessy, K.C.V.O., David Morrice  
C. R. Hosmer, A. Baumgarten, H V. Meredith

H. V. Meredith, Gérant-Général.  
A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales.  
C Sweeny, Surintendant des Succursales de la  
Colombie Anglaise.

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

A. D. Braithwaite, Surint. des Suc. de la Prov  
d'Ontario.

F. J. Cockburn, Surintendant des Suc. de la Prov. de  
Québec

E. P. Winslow, Surintendant des Succursales du  
Nord-Ouest.

F. J. Hunter, Inspecteur des Succursales d'Ontario.  
D. R. Clarke, Inspecteur Succursales des Provinces  
Maritimes et de Terre-Neuve.

SUCCURSALES:

149 Succursales au Canada

Terre-Neuve: St. John's, Birchy Cove, Gr. Fa ls  
Grande-Bretagne, Londres,

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

Etats-Unis, New-York— R. Y. Hebden  
W. A. Bog et J. T. Molinoux, Agts. 64 Wall St.

Chicago, Spokane.

Mexique, Mexico, D. F.

GEO. GONTHIER

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR  
103 rue St-François-Xavier  
Montréal

Tel. Bell Main 2701.

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour  
toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500  
" Marchands 849 MONTREAL.

P. A. GAGNON

Comptable Licencié  
(Chartered Accountant)  
Chambre 315, 316, 317  
Édifice Banque Québec.  
11 Place d'Armes, MONTREAL.  
Téléphone Bell Main 4912

NEW VICTORIA HOTEL

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

Boyer, Jos.	Caughnawaga	Deer, F.	10
<b>Cookshire</b>			
Sylvester, E. G.	The Steel Co. of Can., Ltd.		15
<b>East Angus</b>			
Adam Jerome	Comptoir Général d'Escompte et de Renseignements.		49
<b>Fraserville</b>			
Cutnam, Johnny	Comptoir Général d'Escompte et de Renseignements		23
<b>Ile Perrot</b>			
Fauvelle, Jos.	Valois, J. M. A.		11
<b>Lac au Saumon</b>			
Routhier, Zénon	Orsali, A. et al.		54
<b>Lachine</b>			
Took, A. G.	Charette, T.		7
Lachapelle, Ed.	Boucher, T.		10
Allchurch, Wm.	Cohen, L. (de) et vir.		8
Fetton, John	Cohen, L. (de) et vir.		8
Grazzil, G.	Ewing, S. H. & Sons, rev.		
<b>Lachute</b>			
Lefavre, Eugène	The McCormick Mfg. Co., Ltd.		27
<b>Laprairie</b>			
Charron, Armand	Champoux, C.		15
<b>L'Epiphanie</b>			
Archambault	Brault, N. et al.		15
<b>Maisonneuve</b>			
Massé, Albert	Allen, A.		27
Lazanis, G.	Darling & Brady		7
Gauvreau, A. F.	Desorges, P.		48
Bouliane, F. X.	Dorfman, M.		22
Knight, Jos.	Clermont, A., et al.		25
Lazanis, Geo. N.	Dumani, A.		49
Maisonneuve, Pierre	Seligor, B.		17
Lazanis, Geo. N.	Nantel, B.		11
Rathel, Eugène	Montplaisir, N. et al.		9
Héroux, J. A. & Co.	Jacobs, S. A.		80
Dupré, Henri	Seligor, B.		7
Lazanis, Geo. N.	Latimer, R. J.		60
<b>Maniwaki</b>			
Corroll, Thos.	The Benwell Hoxie Wire Fence Co.,		72
<b>Outremont</b>			
St-Charles, Ovila	Duquette, E.		17
Mulligan, Andrew	Shapiro, E. (de) et vir.		29
Mulligan, Andrew (de)	Shapiro, E. (de) et vir.		14
Hamelin, Ludger	Trudel, A., rev.		
<b>Paquetteville</b>			
Beloin, N. F.	The Petrie Mfg. Co., Ltd.		35
<b>Québec</b>			
Beaupré, J. G., Bienville & Trem- blay, J.	La Presse		69
<b>Roberval</b>			
Rivard, Cléophas	Lamontagne, Ltée		94
<b>Robinson</b>			
Prince, O. E.	Ewing, S. H. et al.		64

# La Construction

<b>St-André d'Argenteuil</b>	
Besner, Wm. Harry .....	11
Porter, S. E. ....	
<b>Ste-Anne de Bellevue</b>	
Pilon, Wilfrid & Pilon, Jesne ..	
Bezuer, M. C. ....	6;
<b>St-François de Sales</b>	
Legris, Alphonse, Sr. ....	
Dusureau, S. renvoyer	
Legris, Alphonse, Sr. ....	
Legris, J. (de) et vir. renv.	
<b>St-Lambert</b>	
Canada Electric Co. ....	
Brisebois, A. (de) et vir.	28
<b>St-Laurent</b>	
Jasmin, Arthur .....	
Breux, J., hors de cour.	
Ambroise, George .....	
Duval, I. ....	42
Desmarais, Ulric .. Cramer, N.	52
<b>St-Lazare</b>	
Berry, John .. Brasseur, A.	5
<b>St-Marc</b>	
Beaudry, André .. Blanchard, O.	25
<b>St-Philippe</b>	
Dupré, Alphonse .. Pierre, A.	16
<b>Terrebonne</b>	
Godin, J. A. & Labelle, Euclide	
Dupuis, E., hors de cour.	
<b>Thetford Mines</b>	
Auger, Ferd. ....	
Bantford Carriage Co., Ltd.	70
<b>Verdun</b>	
Bergeron, Louis .. Perras, A.	14
<b>Westmount</b>	
Box, C. E. ....	
Beaudoin, Ltée renv.	
Suckling H. M. .. Samderon, J.	11
Gagnon, Narc. T. ....	
Robitaille, A. (de) ....	10

## SEMAINE TERMINEE LE 27 JAN.

Cette semaine, il a été donné 19 permis de construction au coût total de \$96,275. Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction.

Nombre de permis	Quartier	Coût
1	DeLorimier. ....	\$ 4,000
1	Laurier. ....	600
1	N.-Dame de Grâces..	200
1	Rosemont .....	900
2	St-André .....	71,500
6	St-Denis .....	9,175
2	St-Henri .....	1,600
1	St-Laurent .....	200
1	St-Paul .....	4,000
3	Ste-Marie .....	4,100
19		<u>\$96,275</u>

Côte des Neiges, quartier Saint-André; 1 maison, 50 logements, 10 étages, 1e classe; coût prob. \$70,000. Propriétaire, Jos. H. Maher, 160 St-Jacques.

Rue Dufferin, quartier St-André; 8 maisons, 16 logements et 2 magasins, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,300. Propriétaires, John Patterson & Sons, 188 De Normandie.

Rue Anger, quartier St-Paul; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, N. Boyer, 66 de l'Eglise.

Rues Bordeaux et St-Jérôme, quartier DeLorimier; 2 maisons, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, 1451 St-André.

4ème Avenue, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, J. T. Simoneau, 430-10ème Avenue, Rosemont.

Rue Masson, quartier Ste-Marie; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Henri Bohemien, 2771 Masson.

Rue St-Antoine, quartier St-André; répar. à 1 logement, bâtisse à 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, John Watterson, 382 Rosslyn.

Rue Huntley, quartier St-Denis; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,300. Propriétaire, A. Constantin, 1182 Huntley.

Rue Huntley, quartier St-Denis; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,100. Propriétaire, D. Gendreau, 1184 Huntley.

### ENTREPRENEURS et CONSTRUCTEURS

Pour vos emprunts d'argent et pour vos assurances.

Voyez J. A. GRENIER,

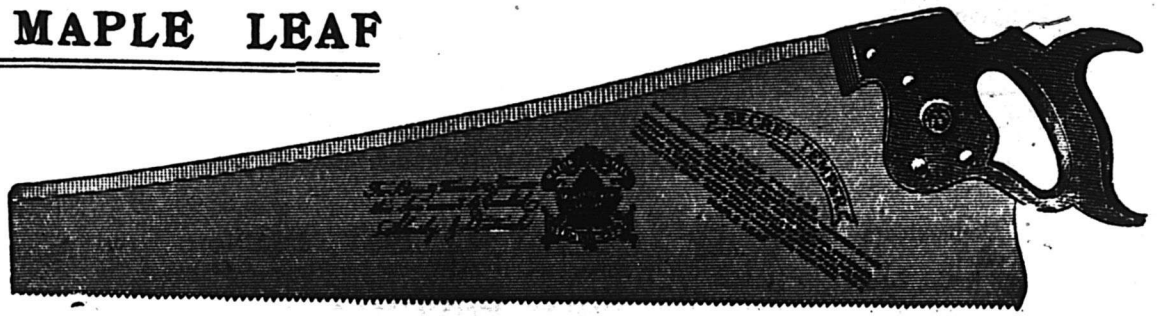
90 ST-FRS-XAVIER. Tel. Main 120.

(Soir : 707 St-Hubert. Tel. Est 1352.)

## SCIES MAPLE LEAF

Nos Scies sont trempées au moyen d'un procédé secret.

Satisfaction garantie.



THE MAPLE LEAF SAW WORKS SHURLY-DIETRICH CO., LIMITED, Galt, Ont.

## Les particularités de construction de la LAVEUSE "CHAMPION" A HAUTE VITESSE DE MAXWELL

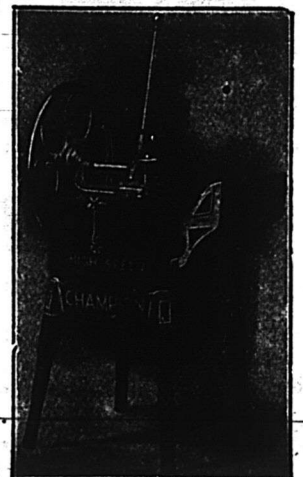
font qu'elle l'emporte sur toutes ses rivales. Faite de Cyprès Rouge (bois qui dure toute la vie), avec actionnement à manivelle et à levier sur le dessus, lourd volant et système à extension pour fixer la tordeuse, permettant d'ouvrir presque entièrement le dessus, la Laveuse CHAMPION attire l'attention de la femme qui la voit pour la première fois, et est l'objet de chaudes recommandations de la part de la femme qui s'en sert.

Il est avantageux de mettre en magasin des articles qui ont autant de succès que la Laveuse CHAMPION.

DAVID MAXWELL & SONS

St. Mary's, Ontario.

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



# UNE GRANDE EXPOSITION DE FERRONNERIE

Aura lieu à Montréal (Arsenal du 65<sup>ième</sup>)

**Les 27, 28, 29 Février et le 1<sup>er</sup> Mars 1912.**

En même temps sera tenue la Convention des  
Marchands Détaillants de la Province de Québec.

Cette Exposition de Ferronnerie est à présent assurée du plus gros succès. Les principaux fabricants ont retenu un emplacement pour y établir leur stand et il ne reste plus que peu de places disponibles.

A n'en pas douter les marchands de ferronnerie de la Province de Québec se rendront en foule à cette exposition qui coïncidera avec la Convention Annuelle des Marchands Détaillants de la Province et cette manifestation industrielle et commerciale ne peut manquer d'être pour eux du plus haut intérêt. Elle mettra en valeur les produits de la fabrication canadienne et sera une démonstration de leur perfectionnement, leur permettant de rivaliser avec ceux de fabrication étrangère.

**Tous les marchands de la Province de Québec sont invités à assister à la Convention et à visiter l'Exposition de Ferronnerie de Montréal. Ils y trouveront leur profit.**

C'est la première fois qu'une exposition de ce genre est organisée à Montréal ; elle répond à un véritable besoin et ne peut manquer de soulever dans le monde commercial et industriel le plus unanime enthousiasme.

Tous les marchands qui tiennent l'une ou l'autre des lignes de cette vaste branche qu'est la ferronnerie y trouveront un enseignement précieux et l'occasion de se familiariser avec les dernières nouveautés et les perfectionnements les plus modernes.

L'Exposition de Ferronnerie de Montréal leur permettra d'examiner et d'étudier les divers produits de la fabrication canadienne sans les obliger à des déplacements multiples, longs et dispendieux. Ils y trouveront réunis les articles provenant des sources les plus variées et retireront de cette visite une leçon éminemment pratique et utile à leurs affaires.

Les quincailliers ne seront pas les seuls à bénéficier de ce véritable "rendez-vous" de tous les fabricants d'articles de ferronnerie.

Il est mille objets se rattachant à cette ligne qui sont tenus par les épiciers et dont l'importance ne saurait passer inaperçue. Ces objets multiples et courants, d'autant plus sujets à un perfectionnement qu'ils sont plus communs et répandus, figureront à l'Exposition de Ferronnerie et n'en seront pas le plus mince intérêt.

**Tous les marchands-détaillants soucieux de suivre la voie du progrès moderne se feront un devoir de visiter l'Exposition de Ferronnerie de Montréal, qui sera pour ainsi dire "leur Exposition." Tout y sera aménagé pour leur commodité et rien ne sera négligé de ce qui peut leur assurer une visite profitable, et à la fois distrayante et instructive.**

Toute correspondance devra être adressée à

**J. A. BEAUDRY, Secrétaire**

Edifice Le Prix Courant — 80 RUE ST-DENIS — Montréal.



# Le Commerce Profitable.

**L**ES bourses canadiennes se remplissent—les cordons des bourses canadiennes se desserrent. Un nombre toujours croissant de vos clients atteignent cet état de prospérité où ils désirent ce qu'il y a de MEILLEUR— et consentent à en payer le prix.

C'est un marchand avisé celui qui, en cet an de grâce 1912, se promet de baser ses affaires sur la qualité et le bon service plutôt que sur le bon marché.

Sa clientèle lui reste, en dépit des plus bas prix des marchandises inférieures et malgré les offres d'occasions inconsidérées, et il fait un profit satisfaisant sur tout ce qu'il vend.

Il vaut donc mieux, à tous les points de vue, vendre à un homme un Rasoir de Sûreté GILLETTE à \$5.00 ou plus, que de lui offrir un pis-aller à bon marché, de fabrication étrangère ou même un rasoir moins cher valant bien son prix. Vous faites plus de profit sur le moment et vous lui vendez quelque chose dont il sera plus que satisfait au lieu d'en être plus ou moins désappointé.

En outre, si cet homme vous achète un GILLETTE, il reviendra pour avoir de nouvelles lames, mais surtout parce que les marchandises que vous recommandez lui auront fait une impression favorable.

---

**Gillette Safety  
Razor Co. of  
Canada, Limited.**

Bureau et Manufacture :  
63 rue Saint-Alexandre,  
**MONTREAL.**



## LA CONSTRUCTION (Suite)

Rue Hôtel de Ville, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, D. Belisle, 553 Cowan.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Goldstein Moses, 1445 Fabre.

Avenue Rosemont, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$900. Propriétaire, A. Arbano, 20 ruelle St-Germain.

Rue De St-Ours, quartier St-Henri; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage; coût prob. \$800. Propriétaire, Omer Amyot, 543 De St-Ours.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; répar. à 1 maison, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$800. Propriétaire, D. Gravel, 133 Rose de Lima.

Avenue du Parc, quartier Laurier; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$600. Propriétaire, Dr W. H. Dalpé, 1018 Ste-Catherine Ouest.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; répar. à 1 logement; coût prob. \$500. Propriétaire, M. Millette, 144 Chapleau.

Rue Bréboeuf, quartier St-Denis; répar. à 1 logement; coût prob. \$475. Propriétaire, Nap. Moreau, 319 de la Roche.

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent; répar. à 1 logement et 1 magasin, bâtisse à 2 étages; coût prob. \$200. Propriétaire, J. B. Walker, 147 St-Urbain.

Rue Bellefield, quartier Notre-Dame de Grâces; répar. à 1 logement, bâtisse à 2 étages, 3e classe; coût prob. \$200. Propriétaire, Thomas Salmon, 219 Bellefield.

## Renseignements Commerciaux

## Assemblées des créanciers

Montréal—Royal Arms Laundry Co., Ltd., le 29 janvier 1912.

Siche Light Co., Ltd., le 2 février 1912.

Ste-Angèle de Rimouski—Michel Gagnon, mag. gén., le 27 janvier 1912.

Trois-Rivières—A. D. Cloutier, le 5 février, 1912, épicerie et liqueurs.

## Cessions

Black Lake—Damase Lamontagne, mag. gén.

La Tuque—D. Tremblay & Cie., mag. gén.

Montréal—A. Cader & Cie., march. de nouveautés, à V. Lamarre.

Melle Laura Demorme à Vinet & Dufesne, mdses de nouveautés.

W. Granger & Cie., ferronneries à Vinet & Dufesne.

J. M. Vaillancourt, épicier.

## Changement de nom

Montréal—Burnett, Ormsby & Clapp, Ltd, font maintenant affaires sous le nom de Ormsby, Clapp & Anderson, Ltd.

## Curateurs

Mégantic—J. J. Griffith à McShane & Gilmour, hôtel.

J. Desautels à J. A. Bernier, bijoutier.

Bulwer—J. Desautels à A. W. Wheeler, mag. gén.

Montréal—J. Desautels à O. Cauchon & Cie, tapisseries.

W. T. Hood à Nelson Garayt, charbon, etc.

Vinet & Dufesne à J. A. Héroux & Cie, marc. de nouv.

Wilks & Burnett à Steinberg Moses, marc. de nouv.

V. Lamarre à Wilfrid Therrien, chaussures.

St-Benjamin—J. P. E. Gagnon à O. F. Boucher, marc. gén.

## Décès

Montréal—Wilmot & Sabourin, plombiers, L. G. Wilmot, décédé.

## Dissolutions de sociétés

Montréal—Bemister & Wilkinson, Bernstein & Co.

J. A. Bissonnette & Cie, constructeurs.

Boileau & Denis, E. Boileau, H. Denis & E. Bénard continuent sous le nom de Boileau, Denis, & Bénard, agents d'immeubles.

Colonial Grocery Co.

H. A. Gauthier & Cie, Mfrs de vitres, etc.

Gem Theatre Co.

J. Hudon & Cie, tailleurs, Mlle A. Hudon continue.

M. L. Labelle & Cie, transport et livraison.

H. Lamarche & Cie, peintres.

H. Lamarche & Cie, bois et charbon. Lamoureux & Prevost, directeurs de funérailles.

Levin & Rogovin, mdses de sec mains. Liberty Moving Picture Co.

Mallette & Roy, E. Mallette continue sous le nom de Mallette & Cie, cuirs en gros.

Morrissey & Robinson & Freysang, courtiers d'assurances.

New World Lunch Rooms, A Chris-

## Nous avons Confiance

en nos marchandises. Nous savons exactement ce qui entre dans la composition de notre vernis et nous savons pourquoi il est bon. Nous savons que nos affaires augmentent et nous savons que cela tient à ce que le public et les quincailliers reconnaissent une bonne chose quand ils en voient une.

Tenez-vous le **VERNIS DOUGALL**? Si non, vous n'avez pas le meilleur vernis à offrir à vos clients.

Il n'y a pas de meilleur vernis que le **VERNIS DOUGALL**; si vous le tenez, il vous donnera un bon profit.

Permettez nous de vous donner des renseignements.—Une carte postale vous les fournira.

**Le Vernis qui Dure le plus Longtemps.**

**The Dougall Varnish Company, Limited.**

**J. S. N. Dougall, Président**

305 rue des Manufacturiers,

Montréal, Canada

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



## Toujours mis sur le marché en Pleines Mesures Impériales

Vos clients reçoivent, dollar pour dollar, la valeur de leur argent, quand vous leur vendez les Produits Minerva.

Vous avez l'assurance d'une clientèle satisfaite, permanente, ce qui signifie augmentation de profits. Voilà pourquoi vous devriez favoriser les

## Peintures et Vernis "Minerva"

Vous pouvez garantir absolument chaque boîte de Produits Minerva et être parfaitement sûr que son contenu répondra à tout ce qui est prétendu à son sujet.

Faites des ingrédients les meilleurs et les plus purs que l'on puisse obtenir, les Peintures Minerva sont les meilleures que l'intelligence et l'argent puissent produire.

Fiez-vous pour le succès de votre commerce de peintures à la qualité Minerva: elle est sûre.

Écrivez aujourd'hui pour connaître la proposition Minerva et la liste des prix faits aux marchands.

Tous les produits "Minerva" sont vendus en Canistres de pleines Mesures Impériales

**PINCHIN, JOHNSON & CO., (CANADA)**  
LIMITED

377-387, Avenue Carlaw,

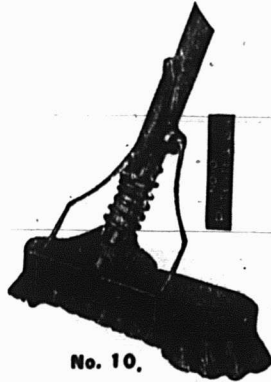
TORONTO, Ont.

Maison fondée en Angleterre en 1834.



**No. 10.** Manche de "Mop" avec combinaison pour Torchon et Brosse à Laver, possédant les particularités essentielles d'une "Mop" Simple, avec système de fixation de la Brosse, le moins nuisible qui ait été imaginé.

—Patenté aux Etats-Unis et au Canada en 1911.



No. 10.

Tous les Marchands savent que nous fabriquons des Manches de "Mop" Ordinaires de tous genres, mais ces Manches de "Mop" sont des lignes d'une qualité peu commune.

Un Ordre d'Essai est vivement sollicité par l'entremise de votre Fournisseur, (si votre stock n'est pas encore formé).

Bien que nos prix permettent de les détailler à 15c., les Nos. 8 et 10 se vendent très généralement à 25c. ce sont de bonnes valeurs à ce prix.

La "Marque Tarbox" représente actuellement un "Type Uniforme de Qualité," maintenu pendant un "Quart de Siècle."

Nous sollicitons votre clientèle en nous basant sur le mérite de nos marchandises.

**TARBOX BROS. MFRS. TORONTO, ONT.**

## Renommée Internationale

Vous ne courez aucun risque quand vous tenez la ligne complète des

### PRODUITS "INTERNATIONAL".

Ils ont fait leurs preuves dans le monde entier; ils rehausseront sûrement votre réputation et augmenteront vos profits.

Voici quelques-unes des principales lignes dont la vente vous sera avantageuse :

**Elastica,**  
Vernis à Planchers.

**Kleartone,**  
Teintes à l'Acide et à l'Huile.

**Lacqueret,**

**Flattine,**  
Finis.

**Satinette,**  
Email Blanc.

Tous les produits "International Varnish" sont vendus en Canistres de Pleine Mesure Impériale.

**INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED**

TORONTO, WINNIPEG.

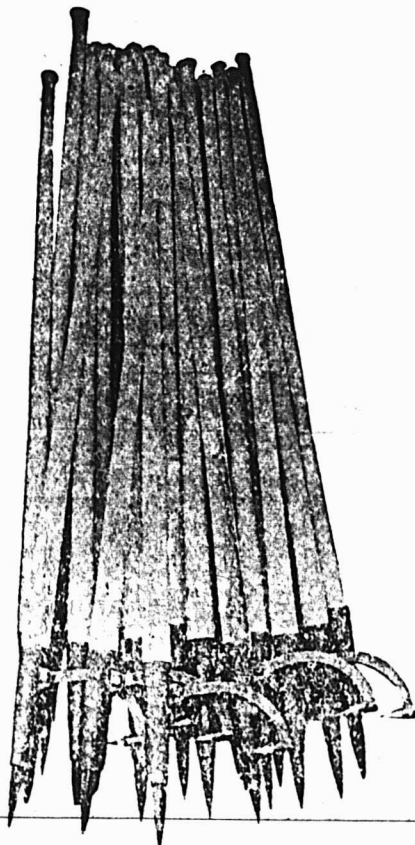
Manufacture canadienne de

**Standard Varnish Works.**

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

La plus importante maison du monde, la première ayant établi des types définis de qualité.

193



**Dans la Classe**

**STANDARD,**

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

**LES OUTILS DE CHANTIER DE**

**" PINK "**

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

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

Procurez-vous le Catalogue et la liste de Prix.

**THOS. PINK, Pembroke, Ontario.**

**RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX (Suite)**

tophoridis & A. Karydis continuent.  
 Progress Spring Bed & Mfg. Co.  
 Queen Dress & Waist Mfg. Co., succ.  
 Queen Dress & Waist Co., Ltd.  
 Raymond & St-Onge, D. Raymond &  
 J. S. St-Onge, continuent sous le  
 même nom, agents d'immeubles.  
 Seymour Piano Co., Mfrs.  
 Shapiro & Richer, fourrures en gros.  
 Stanford Market.  
 Walsh's Café.

**En difficultés**

Barachois de Malbaie—Morris Gleike  
 mag. gen.  
 Montréal—G. H. Evans & Son, mfrs de  
 peignes.  
 Ernest Gratton, plombier.  
 Metropolitan Show Print.  
 J. O. St-Denis, meubles.  
 Israel Talbot chaussures.

**Fonds à vendre**

East Broughton Station—Boston As-  
 bestos Co., Ltd., le 15 février 1912.

**Fonds vendus**

Joliette—J. A. Héту à C. E. Flamand &  
 R. Deblois, épiciers.  
 Montréal—Coronation Laundry.  
 Crown Clothing & Tailoring Co.  
 Edmond Gervais, épicier.  
 L. O. Girard, chaussures.  
 Jos. Nadreaut, chapeaux.  
 D. Papineau & Cie, épicier, à V. Le-  
 gault.  
 Arsène Provost, épicier.  
 C. Schwartzman, vêtements, etc.  
 St-Boniface de Shawinigan—Félix Ri-  
 chard, épicier.

**Incendies**

Montréal—A. Cader & Co, mar. de nou-  
 veautés, ass.  
 C. D'Alcontara, épicier, ass.  
 H. L. Déry, grains, etc., ass.  
 Hobbs Mfg. Co., Ltd., vitres en gros,  
 ass.  
 Hotel Richelieu, ass.  
 F. A. Lachapelle, libraire, ass.  
 P. McCrory Co.  
 J. A. Tanguay, hôtel, ass.

**Liquidateur**

Montréal—Alex. Desmarteau à Pub-  
 lishers Press, Limited.

**Nouveaux établissements**

Montréal—Andrews & Co., agents mfrs.  
 I. Bernstein & Co, tailleurs.  
 Canadian Ice Co., Ltd.  
 Casgrain & Charbonneau, pharma-  
 ciens.  
 Capital Lager Ale & Bottling Co.  
 Sarah Celeck épicier.  
 Commercial Press imprimeurs.  
 Alex. Craig, peintre.  
 Crown Clothing Co., Mfrs.  
 Desparois, Garneau & Cie, chapeaux &  
 fourrures en gros.  
 DesRosiers Sales Co., agents Mfrs.  
 Dominion Premium Co., bijoutiers.  
 Engineers Representative Co.  
 P. F. Gifford, accessoires pour ingé-  
 nieurs.  
 G. Hamilton & Co., marchands.  
 M. J. Hayes, mdses de fantaisie et  
 de nouveauté.  
 Hinde & Dauch Paper Co. of Canada,  
 Ltd.  
 Home Need Supply Co.  
 Hub Automobile Repair Co.  
 Kearney Bros., Limited.  
 La Buandrie Canadienne.

La Cie Electricque de Deschambault,  
 Ltée.  
 J. H. Lemay, épicier.  
 Leblanc & Cie., commerçants.  
 Lègaré, Carbois, Automobiles, Ltd.  
 L. Lépine & Cie, transport et déli-  
 vraison.  
 McDonell & Dibblee, contracteurs.  
 Robt. Mitchell Co., Ltd.  
 Morrissey, Robinson & Freysang,  
 agents d'assurance.  
 Mount Royal Aerated Water Mfg. Co.  
 Monut Royal Land Co, Ltd.  
 Ontario Carriage Works Mfrs.  
 Owen Bros., mdses de Sport.  
 Petit & Petit, agents d'immeubles.  
 Queen Dress & Waist Co., Ltd.  
 D. Rogovin & Cie, mdses de seconde  
 mains.  
 S. Rothman & Cie.  
 Rousseau Frères & Cie, automobiles.  
 J. A. Saad & Cie., marchands.  
 Albert Sévigny & Cie., oiseaux, etc.  
 Sumptin & Bailey, comèrçants.  
 Sundries Co.  
 H. E. A. Walley, pharmacien.  
 Western Temperance Brewery Co.  
 Québec—La Compagnie de Chantiers Ma-  
 ritimes de St-Laurent, Ltd., marc.  
 de bois.  
 La Cie Immobilière agence d'immeu-  
 bles et d'assurance.  
 St-Germain—Salon d'Optique St-Ger-  
 main.  
 Waterloo—Neil Bros., mag. gén.  
 Taylor & Poirier Mag. gén.

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

**Record Foundry & Mach. Co.**

Fonderies à Montréal, P. Q. et Moncton, N. B.



**Poêles pour cuis-  
 son des Aliments  
 du Bétail.**

**POELES DE CHAUFFAGE,  
 FOURNEAUX:**

Ligne la meilleure  
 et la plus  
 exclusive de  
 Fourmaises à  
 Air Chaud.

**VOYEZ NOTRE FOURNAISE CALORIFIQUE.**

**GAGNEZ plus d'ARGENT.**

Seule une bonne ligne de peintures maintiendra  
 votre clientèle. Ce qu'il vous faut, c'est de vendre  
 aux mêmes acheteurs et de renouveler ces ventes.  
 Nous désirons vendre notre **Vernis à Planchers M. L.,**  
 notre **Granitine** et nos **Peintures M. L.,** au mar-  
 chand qui se rend compte que seules les bonnes pein-  
 tures rapportent de l'argent.

**Le Vernis à planchers M. L.,** est fait pour l'inté-  
 rieur ou l'extérieur. Il est opaque. Il résiste bien à  
 l'usage, conserve sa couleur, est facile à appliquer.  
 Une fois que des acheteurs l'ont essayé, vous pouvez  
 en revendre souvent pour grands et petits travaux.  
 10 couleurs.

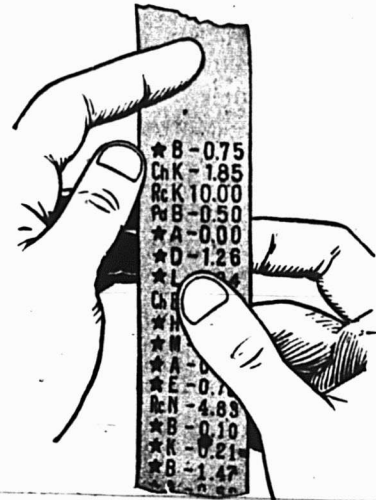
**Granitine** est un fini à planchers qui fait voir le  
 grain du bois, se maintient brillant, et a une durée  
 merveilleuse. Il ne présente pas de marques blanches.  
 La boue, le savon, ni l'eau ne l'affectent. Il est facile  
 à appliquer. Cela signifie des ventes et des profits  
 pour vous.

**Les Peintures M. L.,** couvrent bien, durent, sont  
 toujours prêtes pour l'usage. Ligne complète de cou-  
 leurs et d'encollages. Elles sont faciles à appliquer et  
 donnent satisfaction.

Bon profit sur les trois lignes ci-dessus.  
 Ecrivez-nous au sujet des prix.

**Imperial Varnish & Color Co., Limited,**  
 6 rue Morse, Toronto.

# Comment vous rendez-vous compte des détails de votre commerce ?



De cette manière

ou

De celle-ci ?

Il y a d'innombrables questions auxquelles vous ne pouvez pas répondre.

Un déficit peut se produire—et vous ne pouvez pas savoir d'où il vient.

Quelqu'un a payé une facture—et ce paiement n'a pas été enregistré.

Vous avez payé la facture d'un fournisseur—vous ne vous souvenez pas du quel.

Vous ne savez jamais combien d'argent vous devriez avoir en caisse.

Vous ne savez pas quel est le commis qui a fait des erreurs—ni quel est celui qui a vendu le plus de marchandises.

Vous vous fiez trop à la chance—vous comptez trop sur votre mémoire.

La Caisse Enregistreuse "National" enregistre tous les détails pour vous.

Vous pouvez voir d'un coup d'oeil—à un moment quelconque de la journée—une inscription imprimée de toutes les transactions qui ont eu lieu dans votre magasin.

Vous voyez d'un coup d'oeil :

Combien de ventes au comptant ont été faites.

Combien de ventes à crédit ont été faites.

Combien d'argent a été reçu en acompte.

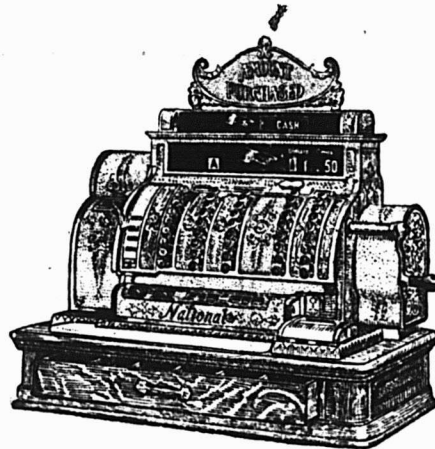
Combien il devrait y avoir d'argent en caisse.

Combien de marchandises chaque commis a vendues.

Combien de fois votre tiroir caisse a été ouvert—par qui—et pourquoi.

La Caisse Enregistreuse "NATIONAL" balance en cinq minutes les affaires de la journée, supprime tout travail d'à peu près, prend soin de tous les détails, en vous donnant le temps de vous occuper des choses importantes. Elle vous tient, chaque jour, au courant de tous les détails de votre commerce, jusqu'à un penny.

La Caisse Enregistreuse "NATIONAL" oblige tous vos commis à enregistrer exactement toutes les transactions.



Vous pouvez payer le prix d'une Caisse Enregistreuse "NATIONAL" sur l'argent qu'elle vous économise. Renseignez-vous. Demandez une brochure.

## NATIONAL CASH REGISTER CO.

Bureau à Montréal: 1 et 3 rue Notre-Dame Ouest.

Représentants :

A. BLACKWELL,  
A. E. LANDRY,  
W. McEWEN,

Bureau de Montréal.

E. TALJANSKI, 285 rue St-Joseph, Québec.  
W. P. GRANT, 277 rue Bank, Ottawa.  
J. M. ROY, Bureau de Montréal.

# Epiceries et Provisions.

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. . . . . cruche	0.00	2.20
Domestique triple, ceruches paillées, 4 gal. imp., cruche . . . . .	0.00	1.40
72 grains . . . . . le gall.	0.00	0.13
88 grains . . . . . le gall.	0.00	0.16
177 grains (proof). le gall.	0.00	0.20

## THÉS

Très bonne demande pour les thés du Japon. Les thés verts de Chine à bon marché sont en assez bonne demande. Les autres sortes sont négligées.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Nous cotons:

Allspice, moulu . . . . . lb.	0.15	0.18
Anis . . . . . "	0.10	0.12
Canary Seed . . . . . "	0.05	0.06
Cannelle, moulue . . . . . "	0.20	0.24
Cannelle en mattes . . . . . "	0.18	0.22
Clous de girofle moulus . . . . . "	0.00	0.21
Clous de girofle entiers. " . . . . . "	0.20	0.23
Colza . . . . . "	0.06	0.08
Crème de tartre . . . . . "	0.00	0.23
Gingembre moulu . . . . . "	0.20	0.30
Gingembre en racine . . . . . "	0.17	0.20
Graine de lin-non moul. " . . . . . "	0.00	0.07
Graine de lin moulue . . . . . "	0.07	0.08
Graine de chanvre . . . . . "	0.04½	0.05½
Macis moulu . . . . . "	0.75	1.00
Mixed spices moulues. " . . . . . "	0.18	0.22
Muscade . . . . . "	0.35	0.50
Muscade moulue . . . . . "	0.00	0.50
Piments (clous ronds) . . . . . "	0.10	0.15
Poivre blanc rond . . . . . "	0.22½	0.25
Poivre blanc moulu. . . . . "	0.23	0.27

Poivre noir rond . . . . . "	0.16	0.18
Poivre noir moulu . . . . . "	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur. " . . . . . "	0.21	0.25
Whole pickle spice . . . . . "	0.16	0.20
Sel fin, quart, 3 lbs. . . . . "	2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs. . . . . "	0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs. . . . . "	2.80	2.85
Sel fin quart, 10 lbs. . . . . "	0.00	2.75
Sel fin, quart, 20 lbs. . . . . "	0.00	2.75
Sel fin, ¼ sac, 56 lbs. . . . . "	0.00	0.40
Sel fin, sac, 2 cwts. . . . . "	0'00	1.50
Sel fin, en quart de 280 lbs.		
Ordinary fine . . . . . "	0.00	1.80
Fine . . . . . "	0.00	2.05
Dairy . . . . . "	0.00	2.15
Cheese . . . . . "	0.00	2.45
Gros sel, sac . . . . . "	0.60	0.65

## ORGE

Nous cotons:

Orge mondé (pot) . . . sac	0.00	3.65
Orge mondé (pot) . baril	0.00	7.50
Orge mondé (pot) moins d'un sac . . . . . lb.	0.00	0.04½
Orge perlé (pearl) . . . sac	0.00	4.75
Orge perlé (pearl) . . . lb.	0.00	0.05½

## LEGUMES SECS

Très bonne demande.

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.08½	0.09
Fèves blanches, Can. . . lb.	0.04½	0.04½
Fèves jaunes . . . . . minot	2.00	2.10
Flageolets (haricots), sac de 220 lbs. . . . . lb.	0.00	0.10
Lentilles, par sac . . . . . lb.	0.08	0.10
Pois verts No 1 . . . . . la lb.	0.04	0.05
Pois fendus, le sac . . . . . "	0.00	3.60
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.60

## RIZ

La demande est très forte pour le riz Patna; elle est bonne pour les autres sortes. Les prix sont très fermes.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité . . . . . lb.	0.00	0.05½
Riz Carolina . . . . . "	0.08	0.09
Riz moulu . . . . . "	0.04	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes . . . . .	0.00	3.60

Riz décortiqués au Canada: Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal:

Qualité B, sac de 100 lbs.	3.65	3.75
Qualité CC, sac de 100 lbs.	3.55	3.65
Sparkle . . . . . "	4.70	4.80
India Bright (sac 100 lbs.)	3.75	3.85
Lustre. . . . . "	3.85	3.95
Polished Patna . . . . . "	3.85	3.95
Pearl Patna . . . . . "	4.10	4.20
Mandarin Patna . . . . . "	4.35	4.45
Imperial Glacé Patna . . . . . "	4.60	4.70
Crystal Japan . . . . . "	5.05	5.15
Snow Japan . . . . . "	5.15	5.25
Ice Drips Japan . . . . . "	5.30	5.40
Korean Glacé . . . . . "	4.55	4.65

## FRUITS SECS

Assez bonne demande. Les noix de Grenoble sont en hausse de ¼c par livre. Les amandes de Valence sont à prix plus élevés de 1c par livre.

Nous cotons:

Dattes et Figues:

Dattes en vrac . . . . . 1 lb.	0.00	0.06
--------------------------------	------	------

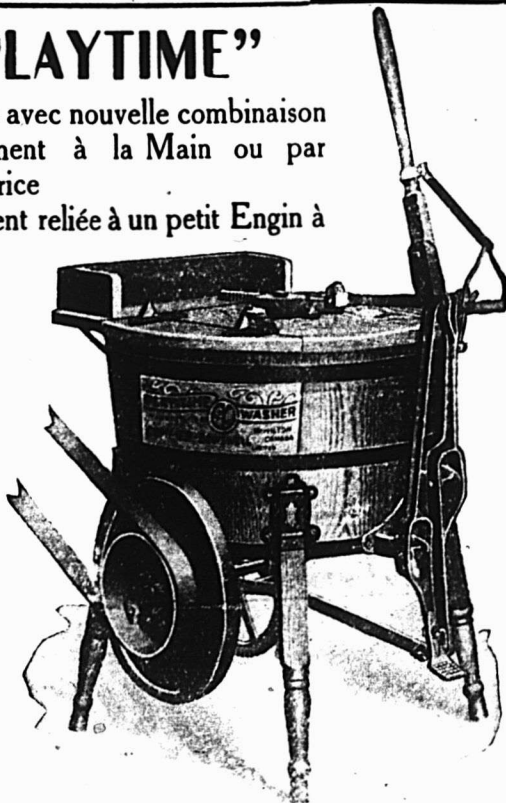
## "PLAYTIME"

Laveuse avec nouvelle combinaison d'actionnement à la Main ou par Force Motrice

Facilement reliée à un petit Engin à

Gazoline ou à un Moteur électrique. Supprime la Corvée du Lavage pour la femme du fermier.

N'est pas surpassée comme machine actionnée à la main.



**Cummer-Dowswell, Limited.**

HAMILTON, ONT.

Agents: W. L. HALDIMAND & SON, Montréal.



## UN FAIT

En vendant la poudre à balayer

## ANTI-DUST,

vous vendez la seule poudre à balayer DÉSINFECTANTE, GERMICIDE et INSECTICIDE, qui empêche aussi la poussière de se soulever quand on balaye. Vous satisfaites vos clients et obtenez de gros profits.

DEMANDEZ-LA A VOTRE FOURNISSEUR OU A

**The Sapho M'f'g Co., Limited,**  
MONTRÉAL

Dattes en pqt. de 1 lb...	0.07½	0.08
Figues sèches en sac, 3 couronnes .. . . . lb.	0.10½	0.11
7 couronnes .. . . . lb.	0.10½	0.11½
5 couronnes .. . . . lb.	0.11½	0.12½
6 couronnes .. . . . lb.	0.13	0.14
9 couronnes .. . . . lb.	0.15	0.16
16 onces .. . . . bte	0.11½	0.12½
10 onces .. . . . bte	0.08	0.08½
Raisins de Corinthe .. . . . lb.	lb.	lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.08	0.08½
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. . . . .	0.08½	0.09½
Raisins de Malaga .. . . . lb.	lb.	lb.
Rideau .. . . . bte	0.00	2.50
Balmoral .. . . . bte	0.00	3.00
Orléans .. . . . bte	0.00	4.00
Royal Excelsior .. . . . bte	0.00	4.80
Raisins Sultana .. . . . lb.	lb.	lb.
En vrac .. . . .	0.00	0.12½
Cartons 1 lb. . . . .	0.15	0.16
Raisins de Valence .. . . . lb.	lb.	lb.
Valence fine off Stalk btes de 28 lbs. . . . .	0.07½	0.08
Valence Selected, btes de 28 lbs. . . . .	0.08½	0.08½
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. . . . .	0.08½	0.08½
Raisins de Californie .. . . . lb.	lb.	lb.
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	(manquent)	(manquent)
Epépinés, qpt. 1 lb., rhoix.	(manquent)	(manquent)
Noix et Amandes .. . . . lb.	lb.	lb.
Amandes Tarragone .. . . .	0.16	0.17
Amande Valence écalées..	0.34	0.36
Avelines .. . . .	0.11	0.12
Noix Grenoble Mayette ..	0.15½	0.16½
Noix Marbot .. . . .	0.13	0.14
Noix de Bordeaux écalées.	0.30	0.32
Noix du Brésil .. . . .	0.21½	0.22½
Noix de coco râpées en seaux, par 15 ou 20 lbs.	0.20½	0.21
Noix de coco râpées en		

boites de 5 lbs. . . . .	0.00	0.21
Noix de coco rapees, à la lb.	0.00	0.25
Noix Pécan polies, moyennes .. . . .	0.19	0.20
Noix Pécan polies Jumbo.	0.18	0.19
Noix Pécan cassées .. . . .	0.00	0.00
Noix Tarragone .. . . .	0.16½	0.17½
Peanuts non roties, Sun ..	0.00	0.10
Peanuts non roties, Bon Ton .. . . .	0.00	0.11
Peanuts non roties, Coon.	0.00	0.07½
Peanuts roties, Coon .. . . .	0.09	0.09½
Peanuts roties, G. . . . .	0.10	0.10½
Peanuts non roties, G. . . . .	0.00	0.08½
Peanuts roties, Sun .. . . .	0.11½	0.12½
Peanuts roties, Bon Ton ..	0.12½	0.14
Pruneaux 30/40.. . . .	0.00	0.16
Pruneaux 40/50.. . . .	0.00	0.14
Pruneaux 50/60.. . . .	0.00	0.13
Pruneaux 60/70 .. . . .	0.00	0.12½
Pruneaux 70/80 .. . . .	0.00	0.11½
Pruneaux 80/90 .. . . .	0.00	0.11
Pruneaux 90/100 .. . . .	0.00	0.10½
Pruneaux 100 et plus .. . .	0.00	0.08½

Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.95	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.50
Asperges Californie, 2 lbs.	0.00	3.05
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde .. . . . 2 lbs.	1.00	0.00
Blé d'Inde en éps .. 3 lbs.	0.00	1.75
Catsup, bte 2 lbs. . . doz.	0.00	0.85
Catsup, au gal. . . . doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte ..	0.13	0.14
Champignons 1er choix .. .	0.19	0.20
Champignons choix, boîtes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp. . .	0.16	0.17
Choux-fleurs .. . . . 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles .. . . . 3 lbs.	0.00	0.95
Citrouilles .. . . . gal.	2.75	3.00
Epinards .. . . . 2 lbs.	0.00	1.60
Epinards .. . . . gall.	0.00	6.00
Epinards imp. . . . . bte	0.11	0.12
Fèves Golden Wax .. 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes .. . . . 2 lbs.	0.00	1.35
Fèves le 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 .. gal.	0.00	0.70
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp., mi-fins, bte	0.12	0.12½
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp., ext.fins,bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	(manquent)
Pois Can. English Garden	0.00	1.35
Pois Can. Early June. . .	0.00	1.50
Pois Sweet Winkle .. . . .	0.15	0.16
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.90
Succotash .. . . . 2 lbs.	0.00	1.15
Tomates, 3 lbs. . . . . doz.	0.00	1.65
Tomates importées, gall ..	0.00	1.40
Truffes, ¼ boîte .. . . .	5.00	5.40

Fruits évaporés .. . . . lb.	lb.	lb.
Abricots, boîte 25 lbs. . . .	0.00	0.15
Nectarines .. . . .	0.09½	0.11
Pêches, boîtes 25 lbs. . . .	0.00	0.12½
Poires, boîtes 25 lbs. . . .	0.00	0.14
Pommes tranchées évaporées .. . . . btes de 50 lbs.	0.00	0.11
Pelures de fruits .. . . . lb.	lb.	lb.
Citron .. . . .	0.13	0.14
Citronnelle .. . . .	0.16	0.17
Orange .. . . .	0.13½	0.14½

**CONSERVES ALIMENTAIRES**  
Conserves de Légumes

Très bonne demande. Par doz. Groupe No 2 Groupe No 1

Bonne demande. Les abricots de Californie en boîtes de 2½ livres sont à prix moins élevé de 25c par douzaine.

**JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED**

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

**COUTELLERIE,**

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

Seuls Agents pour le Canada :

**JAMES HUTTON & CO., Montréal.**



**NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.**

LIMITED

MANUFACTURERS DE

ACIER en BARRES 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 FORCE, UNE SPECIALITE**

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

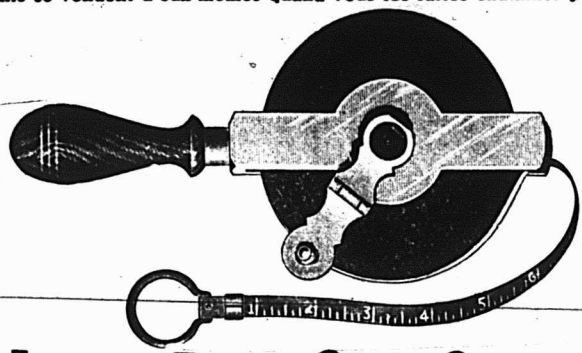
**Les Outils de Construction Parfaite Attirent l'Attention de tous les Mécaniciens.**

De tels outils se vendent d'eux-mêmes quand vous les faites examiner par le client.

Ils donnent continuellement satisfaction à l'usage.

Ils sont une annonce pour tous les articles vendus dans le magasin où on les achète.

Catalogue envoyé sur demande.



Les Galons et Règles-Mesures

**LUFKIN**

sont parmi ces outils. Fabriqués au Canada.

En vente dans toutes les maisons de gros.

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

	Par doz.	
	Groupe No 2	Groupe No 1
Nous cotons:		
Abricots de Californie, 2½ lbs.	0.00	3.25
Ananas coupés en dés, 1½ lb. (manque)		
Ananas importé, 2½ lbs.	0.00	2.90
Ananas entiers (emp. Can.) 3 lbs.	0.00	2.30
Ananas tranchés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.75
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.77½
Bluets Standard .. doz.	0.00	1.25
Cerises rouges avec noyau, 2 lbs.	1.55	1.55½
Fraises, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.40
Fraises (confitures) ..	1.35	2.20
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.00	2.02½
Gadelles rouges, sirop épais .. 2 lbs.	1.97½	0.00
Gadelles noires, sirop épais, .. 2 lbs.	1.90	0.00
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00
Marinades can. 1 gal.	0.00	0.80
Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.90
Olives, 1 gal .. gal.	1.27½	1.79
Pêches jaunes .. 2 lbs.	0.00	1.90
Pêches .. 3 lbs.	0.00	2.90
Poires (Bartlett) .. 2 lbs.	0.00	1.80
Poires .. 3 lbs.	0.00	2.40
Pommes .. 3 lbs.	0.00	1.10
Pommes Standard .. gal.	0.00	3.05
Prunes Damson, sirop épais 2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.87½	0.90
Prunes de Californie. 2½ lbs.	0.00	2.75
Prunes Greengage, sirop épais .. 2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50
Rhubarbe .. gall.	0.00	3.90

Fruits sous verre, flacons de 1 chopine:	
Fraises .. doz.	0.00 3.00
Pêches .. doz.	0.00 2.05
Cerises rouges .. doz.	0.00 1.95
Cerises blanches .. doz.	0.00 2.25
Cerises noires .. doz.	0.00 2.40
Framboises .. doz.	0.00 2.40
Mûres .. doz.	0.00 2.40
Gadelles rouges .. doz.	0.00 2.40

Conserves de poissons	
Très bonne demande.	
Nous cotons:	
Anchois à l'huile (suivant format) .. doz.	1.60 4.50
Caviar .. ½ lb. doz.	3.00 3.10
Caviar .. ¼ lb. doz.	6.00 6.10
Caviar .. 1 lb. doz.	11.50 11.75
Clams .. 1 lb. doz.	1.20 1.35
Crabes .. 1 lb. doz.	3.75 3.90
Crevettes en saumure, 1 lb. ..	0.00 1.60
Crevettes en saumure, boîtes .. 2 lbs.	0.00 3.00
Crevettes sans saumure, 1 lb. ..	0.00 1.75
1½ lb. ..	0.00 3.25
Finnan Haddies .. doz.	1.15 1.20
Harengs frais, importés, doz.	1.10 1.45
Harengs marinés, imp. "	1.40 1.65
Harengs aux Tom., imp. "	1.35 1.40
Harengs kippered, imp. "	1.45 1.70
Harengs imp., bte 100, bte	1.70 1.75
Harengs Canadiens, sauce tomates ..	1.15 1.40
Harengs Labrador .. brl.	0.00 5.75
Harengs Labrador .. ½ brl.	0.00 3.25
Homards, bte plate, 1 lb. "	5.25 5.35
Homards, bte plate, ½ lb. "	2.90 3.00
Homards, bte haute, 1 lb. "	(manquent)
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00 1.40
Huitres (solid meat), 10 oz. doz.	0.00 2.

Huitres .. 1 lb.	0.00	1.40
Huitres .. 2 lbs.	0.00	2.25
Morue étuvée, cse, 100 lbs.	0.00	7.40
Morue No 2 .. lb.	0.00	0.04
Morue No 1 .. lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.	0.06	0.06½
Koyaux aux truffes et aux achards .. bte	0.17	0.18
Sardines canad. .. ½ bte	0.37	0.38
Sardines can. .. ¼ btes, cse	3.25	3.50
Sardines françaises, ¼ btes, bte	0.15	0.31
Sardines françaises, ½ btes, bte	0.22	0.50
Sardines Norvège (¼ bte) cse	7.50	11.00
Sardines Norvège (½ bte) cse	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ½ bte ..	0.40	0.42
Sardines sans arêtes ..	0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon rose Cohoes, Fraser River, boîte plate ..	0.00	1.50
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte haute, 1 lb. .. doz.	2.45	2.47½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte plate, 1 lb. .. doz.	2.50	2.52½
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. .. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. .. doz.	0.00	2.10
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.90	1.00
Truite des Lacs, keg 100 lbs.	0.00	7.00
Truite de mer .. 100 lbs.	0.00	7.25
Truite de mer. ¼ qrt. ..	0.00	6.50
boîte haute, ½ lb. .. doz.	1.52½	1.55
<b>Poissons frais gelés</b>		
Assez bonne demande.		
Morue moyenne, apprêtée, .. lb.	0.05½	0.06½



# La Ligne Royale

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

"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"

Détendant tous les records.

HALIFAX A BRISTOL

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

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

S'adresser pour détails à

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

ou à la

COMPAGNIE DE NAVIGATION DU CANADIEN NORD, Limitée.

Edifice du Canadien Nord.

226-230 rue St-Jacques, MONTREAL.

## GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

Seule double voie ferrée entre Montréal, Toronto, Hamilton, Niagara Falls, Detroit et Chicago.

### A TORONTO

En 7½ HEURES par

"l'International Limité"

Le train le plus beau et le plus rapide du Canada quitte MONTREAL à 9.00 a.m., tous les jours.

### QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

MONTREAL, TORONTO et L'OUEST

9 a.m., 9.45 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m. Wagons-huffet, salon et bibliothèque sur les trains de jour; wagons-lits Pullman éclairés à l'électricité, avec lampes pour lire au lit, sur les trains de nuit.

### CARNAVAL DU MARDI GRAS

Québec, du 16 au 20 février.

Voyage aller et retour, de MONTREAL \$4.90

Départ du jeudi 15 février au mardi 20 février inclusive-ment. Limite de retour, 22 février.

### Bureau des billets en ville,

130 rue St-Jacques.

Tél. Main 6905

ou gare Bonaventure.

Morue grosse apprêtée lb.	(manque)	Camphre, la livre .. .. .	0.00	0.80
Haddock .. .. . lb.	0.04½	Carbonate d'ammoniaque, bls. 112		
Doré .. .. . lb.	0.08	lbs. .. .. .	4 lbs.	0.10
Poisson blanc .. .. . lb.	0.09	Cire blanche pure .. .. . lb.	0.40	0.45
Mâquereau .. .. . lb.	0.10	Couperose, bls. 370 lbs. lb.	0.01	0.02
Brochet .. .. . lb.	0.05	Crème de tartre .. .. . lb.	0.24	
Brochet apprêté .. .. . lb.	(manque)	Gélatine rouge en feuilles .. lb.	0.60	
Carpe .. .. . lb.	(manque)	Gélatine blanche en feuilles, lb.	0.35	
Fruite des lacs .. .. . lb.	0.09½	Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Fruite saumonée .. .. . lb.	0.08	Gomme arabique .. .. . lb.	0.15	0.16
Saumon rouge .. .. . lb.	0.09½	Houblon pressé .. .. . lb.	(manque)	
Flétan .. .. . lb.	0.08½	Lessive commune .. .. . doz.	0.35	

**FROMAGES IMPORTES**

On cote le fromage de Gruyère :  
 Fromage entier de 27 lbs. ou de 80 lbs.,  
 27c à 30c la livre.  
 En quantité moindre, 30c la livre.  
 Le fromage de Roquefort se vend de  
 35c à 36c la livre et le Limbourg de 19c  
 à 20c la livre.  
 On cote encore :

Gorgonzola .. .. . lb.	0.40
Edam .. .. . lb.	0.35

**PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES**

Le prix du sel d'Epsom est plus élevé  
 de 1c par livre.

Nous cotons :

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs. .. . lb.	0.01½
Alun, barils de 112 lbs. .. . lb.	0.02
Arcanson, lb. .. .. .	0.03½ 0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	
100 lbs .. .. .	0.65
Bois de campêche .. .. . lb.	0.02½ 0.03
Borax en cristaux, brls de 336	
lbs. .. .. . lb.	0.05
Borax en poudre, brls 112	
lbs. .. .. . lb.	0.05 0.06
Boules à mites .. .. . lb.	0.00 0.00
Camomille .. .. . lb.	0.00 0.30
Campêche (Extrait de) :	
Boîtes de 12 lbs. .. . lb.	0.00 0.08
" 24 lbs., pqt. de 1 lb. "	0.00 0.08½

Sel d'Epsom sacs 224 lbs.	0.01½	0.02½
Soda à pâte, 112 lbs. .. .	0.00	2.00
Soda à laver: .. .		
Sacs 224 lbs., 100 lbs. .. .	0.75	0.80
Soude caustique en morceaux,		
kegs 50 lbs. .. .. . keg	1.50	1.60
Soufre en bâtons, bls 336 lbs., lb.	0.01½	
Soufre moulu sacs 112 lbs.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	2.20	2.30
Vitriol, brls .. .. .	0.05½	0.06

**BOUGIES ET CIERGES**

Nous cotons :

B. Paraffine en vrac boîte de 40 lbs.:		
6 à la lb. .. .. . lb.	0.00	0.07½
12 à la lb. .. .. . 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 Stéarine, 14 oz. 6 et 12 .. .	0.00	0.12
B Stéarine, 16 oz. 6 et 8 .. .	0.13	0.14½
Cierges approuvés .. .. . lb.	0.00	0.37½
Cierges non approuvés lb.	0.00	0.15

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons :

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

**CUVETTES EN BOIS**

Nous cotons :

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

**EPINGLES A LINGE**

Épingles ordinaires :

Boîtes de 5 grosses .. . la bte	0.60
Épingles à ressorts :	
Boîtes de 2 grosses .. . la bte	0.90

**BALAIS**

Nous cotons :

Avec manches ordinaires.	La doz.
5 cordes .. .. .	0.00 4.75
4 cordes .. .. .	0.00 4.00
3 cordes .. .. .	0.00 3.50
2 cordes .. .. .	0.00 3.25
Mêlés de jonc, 4 cordes .. .	0.00 3.10
A long manches .. .. .	0.00 3.50
Avec manches bambou :	
4 cordes .. .. .	4.25 5.50
A long manche .. .. .	3.00 3.50
D'enfant, 2 cordes .. .. .	0.00 1.35
D'enfant, 1 corde .. .. .	0.00 1.00
Manches de faubert (mop), doz.	1.20

**ALLUMETTES**

Nous cotons :

Telegraph, bte de 10 gr. .. .	4.80
Telephone, bte de 10 gr. .. .	4.70
Tiger, bte de 10 gr. .. .	4.30 à 4.45
Headlight, bte de 1 gr. .. .	4.65
King Edward, bte de ½ gr. .. .	3.70

**CHARBON**

**Anthracite et Bitumineux.**

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tout  
 endroit de la Province de Québec.

**GEORGE HALL COAL CO.**  
**OF CANADA, LIMITED.**

**192 RUE ST-JACQUES, MONTREAL.**

**R. FORGET,**

**AGENT DE CHANGE,**

**83 rue Notre-Dame Ouest,**

**Montréal.**

**Bureau à Paris ; 60 rue de Provence.**

**Courroies Spéciales**

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

**D. K. McLaren,**  
**Limited**

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

Tél. Main, 4904-4905-7248

**QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.**

**Bermudes Aller et Retour à partir de \$10.**

Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice, 10,518 tonnes, partira  
 de New York à 11 a.m. les 7, 14, 21, 28 février et tous les mercredis  
 ensuite. Chambres de luxe avec baignoire. Orchestre. Quille double.  
 Ventilateurs électriques. Télégraphie sans fil.

**ANTILLES.** — Le nouveau SS. GUIANA, 3,700 tonnes, le SS. PARIMA,  
 3,000 tonnes, le SS. KORONA, 3,000 tonnes, partent de New-York, les  
 20 janvier 6 et 17 février à 2 hrs p.m., pour St-Thomas, Ste-Croix, St-  
 Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-  
 Lucie, la Barbade et Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue  
 St-Jacques ; W. H. Clancy, 130 rue St-Jacques ; Ths. Cook & Son, 530 rue  
 Ste-Catherine-Ouest ; Hone & Rivet, 13 Boulevard St-Laurent, ou J. G.  
 Brock & Co., 711 rue des Commissaires—Montréal, Québec Steamship  
 Co., Québec.

Eagle, bte de 1 gr. . . . .	2.15
Silent, bte de 1 gr. . . . .	2.50
Silent, bte de 500 . . . . .	5.35
Rising Star, bte de 1 gr. . . . .	6.15

Pour quantité de 5 caisses assorties ou non, fret payé pour tous les points de la province de Québec.  
"Tiger" ne s'applique qu'à la province de Québec seulement.  
**FICELLE ET CABLE DE COTON ETC.**

Nous cotons:	
Ficelle 4 brins . . . . lb.	0.23 1/2 0.24 1/2
Ficelle 3 brins . . . . lb.	0.20 1/2 0.21 1/2
Corde à linge, en roul., lb.	0.00 0.21
Corde à linge, 30 pds . doz.	0.00 1.85
Corde à linge, 40 pds . doz.	0.00 1.15
Corde à linge 50 pds . doz.	0.00 1.40
Corde à linge, 60 pds . doz.	0.00 1.75
Coton à chandelle . . . lb.	0.00 0.31
Câble Sisal, 7/16 et plus..	0.00 0.09
Câble Sisal, 1/2 . . . . .	0.00 0.09 1/2
Câble Sisal, 5/16 . . . . .	0.00 0.10
Câble Sisal, 3/4 . . . . .	0.00 0.10
Câble Sisal, 3/16 . . . . .	0.00 0.10 1/2
Ligneul No 8 . . . . .	0.00 0.58
Ligneul No 10 . . . . .	0.00 0.65
Ligneul No 12 . . . . .	0.00 0.68
Ligneul No 15 . . . . .	0.00 0.75

**PAPIER D'EMBALLAGE**  
Le papier manille, en rouleau est coté à 3c la livre.  
**MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES**

Nous cotons:	
Mèches No 2 . . . . . lb.	0.19
Mèches No 1 . . . . . lb.	0.14
Mèches No 0 . . . . . lb.	0.11
Brûleurs No 2 . . . . . doz.	0.85
Brûleurs No 1 . . . . . doz.	0.65
Brûleurs No 0 . . . . . doz.	0.65
Brûleurs, dessus verre (A), doz.	1.65
Cheminées (first), No 2 . . doz.	0.60

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

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

**GRAISSE A ROUES**  
On cote:

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

**HUILE D'OLIVE**  
Nous cotons:

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

**HUILE DE CASTOR**  
Nous cotons:

Grosse. Doz.	
Bouteilles de 1 oz. . . . \$	3.60 \$0.35

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

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

**HUILE DE COTON**  
Nous cotons:  
Au baril . . . . . 0.90 1.10  
Moins d'un baril . . . . . 0.00 1.40

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

**VASELINE**  
Nous cotons:

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

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

**HUILE DE PETROLE**  
Nous cotons:  
Pratt's Astral Oil . . . . le gal. 0.20 1/2  
Standard Acme . . . . . le gal. 0.17  
Pétrole canadien . . . . le gal. 0.15 1/2

**BANQUE D'HOCHELAGA**

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de deux et un quart pour cent (2 1/4%), égal au taux de neuf pour cent (9%) par an sur le Capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 29 février prochain, et sera payable, au Bureau-Chef de cette Banque et à ses Succursales, le et après le Premier mars prochain aux actionnaires inscrits au registre le 15 février prochain.

Par ordre du Conseil de Direction

**M. J. A. PRENDERGAST,**  
Gérant-Général.

**LA BANQUE NATIONALE**

FONDEE EN 1860.

Capital	\$2,000,000
Réserve	1,300,000

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

RUB BOUDREAU,

7, SQUARE DE L'OPERA,

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

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

**LA BANQUE MOLSON**

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ	\$4,000,000
FONDS DE RESERVE	4,600,000

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**  
A. D. DURNFORD, Inspecteur en Chef et Surintendant des Succursales  
**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:**

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

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

**LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA**

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

Capital autorisé	\$2,000,000.00	Capital versé	1,000,000.00
Réserve et surplus	\$12,493.19		au 31 Décembre 1910

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

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

44 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.



**W. LAMARRE & CIE**

MARCHANDS DE

**BOIS ET CHARBON**

Foin, Paille, Avoine, Etc.

630 Avenue Atwater

Près St-Jacques, St-Henri

Correspondance sollicitée.

TELEPHONE BELL : WESTMOUNT 609.

MARCHANDS : 1324.

**JOSEPH FORTIER**

Fabricant-Papetier

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

210 rue Notre-Dame Ouest,

(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL.

**JARDINE UNIVERSAL RATCHET  
CLAMP DRILL**

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

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

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

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

Tél. Est 1899

Résidence :  
1211 A, rue St-Denis  
Téléphone St-Louis 1124**JOS. BINETTE**

Entrepreneur et Contracteur

456, rue St-Charles-Borromée, Montréal

**ONTARIO SILVER CO., LIMITED**

NIAGARA FALLS, Canada.

MANUFACTURIERS DE

Cuillères, Fourchettes, Contellerie,  
et Articles en Plaqué.

Demandez notre Catalogue et nos Cotations.

Bell Main 5141-5142

Marchands 642

**Chartrand & Turgeon**

COMPTABLES

55, rue St-François-Xavier

MONTREAL.

**Assurances****LA CONVERSION D'UNE ASSU-  
RANCE A TERME DE CINQ ANS**

Je peux vous prouver par des résultats réels qu'un homme qui s'est assuré en 1870, par exemple, à l'âge de 25 ans, a payé moins pour sa police jusqu'à présent, bien qu'il ait été protégé plus longtemps, que des hommes qui se sont assurés en 1880 et 1890 à 35 et 45 ans respectivement. De même vous pourrez être surpris d'apprendre qu'un homme qui prend maintenant une police ordinaire d'assurance sur la vie à l'âge de 25 ans paiera moins, s'il vit, qu'un homme qui prend une police semblable à l'âge de 30 ans, bien que le premier soit protégé pendant cinq ans de plus.

Vous avez une police à terme de cinq ans, que vous avez prise à cause de la prime peu élevée pour avoir une protection temporaire. Vous remarquerez que cette police porte une clause vous permettant de la convertir, dans l'intervalle de quatre ans, en une police régulière ou en une police de dotation. Vous espérez naturellement la convertir d'après cette clause, autrement votre assurance cesserait à la fin de la période de cinq ans.

J'ai cité les chiffres ci-dessus pour vous montrer que vous avez avantage à convertir cette police dès maintenant, au lieu d'attendre quelques années. Si, de 25 à 30 ans, vous n'aviez aucune assurance couverte par cette police à terme, et si, cinq ans plus tard, à l'âge de 30 ans, vous preniez une police ordinaire d'assurance sur la vie, vous paieriez davantage avant d'avoir atteint l'âge de 57 ans que si vous aviez pris une police ordinaire à l'âge de 25 ans. Il est évident que le coût d'une assurance à terme (\$11.60 annuellement pour cinq ans) est simplement une dépense additionnelle. Bien plus, l'homme qui s'assure sur la vie quand il est encore jeune, paie une prime beaucoup moindre à mesure qu'il avance en âge que l'homme qui prend une police à terme et la garde pendant cinq ans, puis prend une assurance sur la vie à l'âge de 30 ans, la différence, à l'âge de 60 ans, s'élevant à plus de \$30 pour \$1,000.

Chaque année de délai vous coûtera plus d'argent maintenant, plus d'argent pendant le temps que vous vivrez, et plus d'argent annuellement pendant l'âge mûr et la vieillesse. Vous ne gagnerez absolument rien à attendre. Un jour ou l'autre vous prendrez une police à vie—pourquoi ne pas le faire maintenant?

Adresse par câblegramme "Dongor"

L. A. RIVET, C. R.  
L. O. GLASS. Tél. Bell, Main { 7598  
JOHN A. SULLIVAN. } 7599**RIVET, GLASS & SULLIVAN**

Avocats, Barristers, Avoués et Commissaires.

EDIFICE TRUST &amp; LOAN

30 rue St-Jacques, Montréal.

**ALEX. DESMARTEAU**

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites,  
Compromis Effectués.54, 60, RUE NOTRE-DAME EST  
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859

**LEANDRE BELANGER**

Notaire, Comptable et Commissaire

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL.

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Henry N. Chauvin, Geo. Harold Baker,  
Harold Barle Walker**CHAUVIN, BAKER & WALKER**

AVOCATS

230 rue St-Jacques, Montréal

**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest  
MONTREAL

Téléphone : Main 1909

**FINDLAY & HOWARD**

LIMITED

211 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

Immeubles, Assurance,  
Placement de Fonds**Théâtre National Français**

SEMAINE DU 5 FEVRIER 1912.

**JACQUES L'HONNEUR****L. R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André

Montréal.

ASSURANCE—(Suite)

POUR REUSSIR DANS LA SOLLI-CITATION

Le solliciteur qui réussit étudie l'assurance-vie. Il croit fermement en elle. Il sait que sa compagnie est responsable et qu'elle donnera la valeur reçue pour chaque police qu'il prend.

C'est un homme intègre. Il ne fera jamais de fausses représentations à bon escient et s'efforcera de donner à son client la police qui lui convient sans égard pour ses propres commissions.

Il fait d'avance le plan de son travail de manière à accomplir le plus possible avec la moindre dépense d'énergie.

C'est un homme d'action. Il travaille consciencieusement huit heures par jour et n'hésite pas à travailler douze heures, s'il le faut.

Il a soin de sa personnalité—l'essence même de la personnalité étant la confiance en soi-même, l'enthousiasme en présentant ce qu'il a à offrir et la sympathie pour celui à qui il a affaire.

L'homme qui réussit véritablement dans l'assurance connaît son affaire et la compagnie qu'il représente.

Un tel homme réussira probablement dans toute entreprise. Il n'y en a toutefois qu'un sur cinquante.

Epreuve-t-il des revers? Certainement. Il arrivera dans des localités opposées ou indifférentes à l'assurance-vie. Des récoltes manquées, des finances difficiles l'empêcheront de faire des affaires. Des agents rivaux seront un obstacle pour lui, mais l'échec n'est pas en lui. Comme un général prudent, il peut battre en retraite, mais il tient ses forces en bon ordre et, en temps opportun, il reviendra à la charge et changera en victoire ce qui ressemblait à une défaite.

METTEZ-VOUS AU TRAVAIL ET RESTEZ-Y

Pour prendre des contrats d'assurance, vous devez vous-mettre au travail et vous maintenir au travail. N'attendez pas tranquillement que quelqu'un vienne vous demander à s'assurer. Vous pourriez attendre fort longtemps; secouez-vous et allez à la recherche des affaires. Prenez la résolution de vendre de l'assurance et ne vous occupez pas d'autre chose. Ne parcourez pas la rue en tout sens essayant de colporter de l'assurance, comme vous vendriez toute autre marchandise. Allez voir votre homme, à son bureau ou chez lui, là où vous pouvez avoir une chance de dire ce que vous voulez dire. Allez-y avec l'intention d'obtenir sa signature et non pas seulement pour parler assurance; la com-

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social : 7 Place d'Armes  
MONTREAL

Si vous voulez avoir une satisfaction absolue avec les Vis d'Arrêt, les Vis à Grosse Tête, les Ecrus Demi Finis et tous les produits des Machines à Vis, insistez pour avoir ceux de la marque 'MORROW'.

John Morrow Screw & Nut Coy. Limited.  
INGERSOLL, ONTARIO.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 232 à 239 rue St-Paul  
Routes 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.

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISE \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil ;

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

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

Bureau à Montréal :

Chambre 22,  
Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

133, rue St-Pierre,  
QUEBEC.

TENEZ-VOUS LES Briques à Feu



La supériorité incontestée des briques à Feu "Glenboig" et "Gartcosh" fait qu'elles sont les plus faciles à vendre. Elles ont subi l'épreuve d'une chaleur extrême sans se fendiller, de changements rapides de température sans se dilater ni se contracter.

En stock chez les principaux marchands.

Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,  
MONTREAL.

Soul Agent pour le Canada

RASOIR "RADIUM" de H. BOKER & CO



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

(Quelques Indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes.)

McGILL CUTLERY Co., Reed  
Boite Postale, 580, Montréal

Quincaillerie de tous genres.  
Serrures Incrochetables, Etc.

L. J. A. SURVEYER,

Importateur Direct,

52, Boulevard St-Laurent,  
MONTREAL.

Téléphone Main 553

ESINHART & EVANS

Agents principaux

SCOTTISH UNION & NATIONAL  
INSURANCE COMPANY  
OF EDINBURGH

GERMAN AMERICAN  
INSURANCE COMPANY  
NEW-YORK

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux taux courants les plus bas. Demande directe sollicitée.

BUREAU :

EDIFICE LAKE-OF THE WOODS,  
89, Rue St-Sacrement, Montréal.

## ASSURANCE—(Suite)

pagnie vous paie pour faire des affaires et non pour parler.

Autre chose. Ne sortez pas de votre sujet en ôisant à votre homme à chaque instant combien cela lui coûtera. Cela ne lui coûtera rien du tout. Il place simplement son argent comme dans une banque, et il le place dans une des plus grandes institutions financières du monde.

Au lieu de vous adresser au client d'un ton timide et en vous excusant, soyez déterminé à lui expliquer votre proposition. Faites-lui comprendre que 66 pour cent de ceux qui meurent ne laissent absolument

rien, pas même un compte à la banque d'épargne, et qu'il n'y en a que 9 pour cent qui laissent quelque chose valant la peine d'en parler.

Expliquez-lui que 90 pour cent des veuves manquent de bien des comforts de l'intérieur et que 34 pour cent manquent des choses nécessaires à la vie. Laissez-le décider et voyez s'il veut laisser dans le dénuement ceux qui dépendent de lui pour vivre.

Allez à la recherche des affaires. Les hommes à assurer ne manquent pas. Si vous avez confiance en vous-même et dans l'assurance, vous êtes forcé d'obtenir des résultats.

## LA LOI LACOMBE

Semaine terminée le 27 janvier 1912

Employés.	Employeurs.
Archambault, A. E. . . . .	J. A. Lafortune.
Benton, J. W. . . . .	M. S. Ry. Co.
Beaucaga, H. . . . .	F. Corbeil & Fils
Brooks, Thomas . . . . .	Atlas Construction Co. Ltd.
Carrière, H. . . . .	C. P. R.
Dugal, L. O. . . . .	Croisetière Débien.
Gordon, Bryce . . . . .	Thos. Davidson & Co.
Hatcher, Charles . . . . .	C. P. R. Co.
Lafleur, James G. . . . .	Carter White Lead Co.
Mandel, Max. . . . .	Charles Mandel.
Paquette, Anthime . . . . .	Metropolitan Life Ass. Co.
Renaud, Max. . . . .	N. Geoffroy.
Trudeau, U. A. . . . .	Toilet Laundry Co.

## Table Alphabétique des Annonces

American Can Co. . . . .	17	Dom. Cartridge . . . . .	41	Lacaille, Gendreau & Cie. . . . .	18	Page Never Drop Hook Co. Ltd. . . . .	44
Assurance Mont-Royal. . . . .	61	Dougall Varnish Co. . . . .	49	Lake of the Woods M. Co. . . . .	18	Pinchin, Johnson & Co. . . . .	49
Aylmer Cond. Milk . . . . .	16	Edward's Soup . . . . .	15	Laing Packing & Prov. Co. . . . .	13	Pink Thos . . . . .	50
Baker & Co. (Walter) . . . . .	18	Edwardsburg Starch Co., Ltd. . . . .	62	Lamarre & Cie, W. . . . .	58	Prévoyants du Canada [Les] . . . . .	59
Banque de Montréal. . . . .	45	Esinhart & Evans. . . . .	59	La Prévoyance . . . . .	61	Quebec Steamship . . . . .	56
Banque d'Hochelaga. . . . .	57	Exposition de Ferronnerie. . . . .	47	La Sauvegarde. . . . .	59	Record Foundry . . . . .	51
Banque Nationale. . . . .	57	Fairbanks Co. Ltd., N. K. . . . .	10	Leslie & Co., A. C. . . . .	38	Rivet, Glass & Sullivan. . . . .	58
Banque Molson . . . . .	57	Federal Life Assurance Co. . . . .	61	Liverpool & London Globe	61	Rolland & Fils, J. B. . . . .	18
Banque Provinciale . . . . .	57	Findlay & Howard, Ltd. . . . .	58	Lloyd Ltd (Edward) . . . . .	5	Rowat & Co. . . . .	11
Bélanger, L. . . . .	58	Fidelity-Phoenix Fire Insurance Co. . . . .	61	London, G. & Accident Co. . . . .	61	Sapho Mfg. Co., Ltd . . . . .	53
Binette, Jos. . . . .	58	Forget Rodolphe. . . . .	56	Luby. . . . .	18	Shurley & Dietrich. . . . .	46
Boker & Co. . . . .	58	Fortier Joseph. . . . .	58	Lufkin Rule . . . . .	54	Stonewall Jackson Cigars. . . . .	7
Borden's Cond. Milk Co. . . . .	1	Furuya & Nishimura. . . . .	19	Marion & Marion. . . . .	14	Sun Life of Canada. . . . .	61
Brains Corporation Ltd. . . . .	4	Gagnon, P.-A. . . . .	45	Martin-Senour . . . . .	40	Surveyer, L. J. A. . . . .	59
Bowser, S. F. & Co. . . . .	12	Garand, Terroux & Cie. . . . .	58	Mathewson's Sons . . . . .	15	St. Charles Cond. Milk Co. . . . .	16
Brodie & Harvie. . . . .	18	Genin, Trudeau & Cie. . . . .	11	Mathieu (Cie J. L.) . . . . .	15	St. Lawrence Sugar Co. . . . .	15
Canada Life Assurance Co. . . . .	61	Gibb, Alex. . . . .	59	Maxwell & Sons (David) . . . . .	46	Tanglefoot . . . . .	21
Canadian Northern Ry. . . . .	55	Gillett Co., Ltd. (E. W.) . . . . .	20	Metropolitan Life Ins. Co. . . . .	61	Tarbox Bros. . . . .	50
Canadian Rubber & Co., Ltd . . . . .	31	Gillette Safety Razor & Co. . . . .	48	Montbriand, L. R. . . . .	58	Théâtre National. . . . .	58
Canadian Salt Co. . . . .	13	Gonthier, Geo. . . . .	45	Montreal Canada . . . . .	61	Tippet & Co., A. P. . . . .	12
Catelli, C. H. & Cie. . . . .	58	Grand Trunk Railway. . . . .	55	Montreal Dairy . . . . .	7	Truro Cond. Milk Co. . . . .	17
Chartrand & Turgeon . . . . .	58	Grenier, J. A. . . . .	46	Mooney Biscuit Mfg. Co. . . . .	18	Uncle Sam Dressing Co. . . . .	18
Chaput L, Fils & Co., Limitée. . . . .	8-9	Gunn, Langlois & Cie . . . . .	12	Morrow Screw, Ltd., The John . . . . .	59	Union Mutual Life Ins. Co. . . . .	61
Chauvin, Baker & Walker. . . . .	58	Hall Coal (George) . . . . .	56	Mott, John P. & Co. . . . .	18	Upton & Co. (The T.) . . . . .	18
Church & Dwight. . . . .	12	Heinz & Co. . . . .	17	Mutuelle du Commerce. . . . .	61	Western Ass. Co. . . . .	61
Cie Can. Prod. Agricoles. . . . .	11	Hutton & Co. (James) . . . . .	54	McArthur & Co., Ltd. . . . .	38	Wilks & Burnett. . . . .	45
Cie. des Moulins du Nord . . . . .	11	Imperial Tobacco Co. Ltd. . . . .	35-36	McLaren & Co.(D.K.) . . . . .	56		
Clark, Wm. . . . .	14	Imperial Varnish Co. . . . .	51	Munn & Co. . . . .	14		
Comptoir Mobilier Fr. Can. . . . .	14	International Varnish Co. . . . .	50	National Cash Register. . . . .	52		
Connors, Bros. . . . .	20	Jardine & Co. A. B. . . . .	58	New Victoria Hotel. . . . .	45		
Cottam Bart . . . . .	14	Jonas & Co., Henri. . . . .	2	Nova Scotia Steel Co. . . . .	54		
Couillard Auguste. . . . .	59			Ontario Silver Co. . . . .	58		
Cummer Dowswell. . . . .	53						
Desmarteau Alex. . . . .	58						
Dom. Canners Co., Ltd. . . . .	3						

**LE PRIX COURANT**

**CAPITAL, \$200,000.00.**

**LA PREVOYANCE ASSURANCES :**

Responsabilité Patronale  
Accidents, Maladies, Bris de Glaces, Contre le Vol.

Garantie de Fidélité, Garantie de Contrepartie

Bureau-Chef: 100, rue St-Jacques, MONTREAL

J. C. GAGNE, Gérant-Général

Tel. 211, 213, 215. **AGENTS DEMANDÉS**

AV. 156



Incendies et Vol, Marine (tous Risques)

**DIRECTEURS :**

M. H. S. Clouston, Dir. Général, Can. & Montréal  
Directeurs: M. W. Thompson, Dir. Montréal  
M. G. L. Gagnon, Dir. Québec, M. J. G. Gagnon, Dir. Toronto

J. Gagnon, Gérant  
17, 19, 21, rue St-Jacques, MONTREAL

**WESTERN ASSURANCE CO.**

Bureau Principal: TORONTO, Ont.  
Rue Queen, 100, 101, 102, 103  
W. L. BROWN, Président  
W. A. GIBSON, Gérant  
K. C. GIBSON, Secrétaire  
Société en Liquidation  
12, rue St-Jacques, MONTREAL

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie indépendante Québec)  
Bureau: 170, rue St-Jacques  
Cité St-François-Xavier, MONTREAL  
Régulateur des Assurances  
J. E. Chabert, Jr., Gérant-Général

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre Incendie  
Assurances: \$500,000.00  
DEPOSE AU GOUVERNEMENT  
En conformité avec la Loi sur l'Assurance des  
Assurances de Québec, 1885, et la Loi sur l'Assurance  
de Québec, 1911, et l'Ordonnance de 1912.

**Fidelity-Phenix Insurance Co., OF NEW-YORK**

Total de l'Actif: \$1,000,000.00  
Robert Hampson & Son, Agents  
1-2, rue St-Jacques, MONTREAL

**SUN LIFE OF CANADA**

Actif: \$1,000,000.00  
Assurances en vigueur: \$1,500,000.00  
Recevez le Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Programme de Progrès".

**METROPOLITAN Life Assurance Co.**

(Compagnie à Fonds Sûrs)  
Actif: \$1,000,000.00  
Assurances en vigueur: \$1,500,000.00  
Bureau Principal: 100, rue St-Jacques, MONTREAL  
W. L. BROWN, Président  
W. A. GIBSON, Gérant  
K. C. GIBSON, Secrétaire  
Société en Liquidation  
12, rue St-Jacques, MONTREAL

**COMPAGNIE MONTREAL-CANADA**

ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1855

Actif	\$257,585.00
Reserve	\$108,071.36
Autres Valeurs diverses	\$5,087.01
<b>Total</b>	<b>\$370,743.37</b>

Surplus pour l'année: \$244,158.76  
BUREAU-CHEF: 100, rue St-Jacques, MONTREAL

**Union Mutual Life Insurance Company**

FRED E. RICHARDS, Président

Valeur acceptée de Capitalisation: \$1,000,000.00  
Montant assuré pour la protection des porteurs de Polices: \$1,000,000.00  
Toutes les polices échangées, 21 Divisions Assurées, sur plan de la  
Loi sur l'Assurance de Québec.

WALTER L. JOHNSON, Gérant  
100, rue St-Jacques, MONTREAL

**LONDON GUARANTEE & ACCIDENT CO., LIMITED**

Bureau principal: 100, rue St-Jacques, Montréal

W. WAYNE McCOMBE, Agent Général  
Assurances contre les accidents, le bris de glace et le vol. Responsabilité  
des patrons. Garantie de la somme assurée des contrats.  
Garantie de la fidélité des employés. Assurances des  
Automobiles et des Aériens.

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE "FEDERAL LIFE"**

Bureau Principal: MONTREAL, Can.

Capital en Actif	\$1,000,000.00
Assurances en force en 1910	\$2,500,000.00
Rayon des Polices en 1910	\$50,000,000.00

Contractes d'Assurance les plus désirables

DAVID DEYER, Président et Directeur  
E. S. SWANN, Directeur, Directeur à Montréal

**1911 CANADA LIFE**

LE MEILLEUR DES ASSURÉS  
LA MOINS CHÈRE  
LES DIVIDENDES PAYÉS  
LE MEILLEUR PAYSAN, DES AMIS ET DE L'ÉTAT  
ont été réalisés. Plus forte, depuis plus que 10 ans, que la  
Compagnie d'Assurance de Québec, 1885, et la Loi sur l'Assurance  
de Québec, 1911, et l'Ordonnance de 1912.

Canada Life Assurance Co.  
Bureau Principal, TORONTO

# Cinq Ventes de Sirop Marque Crown pour chaque Vente d'Autres Sirops.

Voilà la proportion dans laquelle l'épicier en général vend le Sirop de Blé d'Inde de la Marque "Crown". Rappelez-vous ce fait, car il vous montre le rang que le

## Sirop de Blé d'Inde Marque **CROWN,**

occupe dans votre commerce au point de vue des profits qu'il vous rapporte. Etant donnés les faits tels qu'ils sont et avec ce renseignement devant vous, vous vous rendrez compte de la raison pour laquelle vous avez avantage à pousser la vente du Sirop de la Marque "Crown."

**THE EDWARDSBURG STARCH CO.**  
LIMITED  
MONTREAL - CARDINAL - TORONTO - BRANTFORD - VANCOUVER