

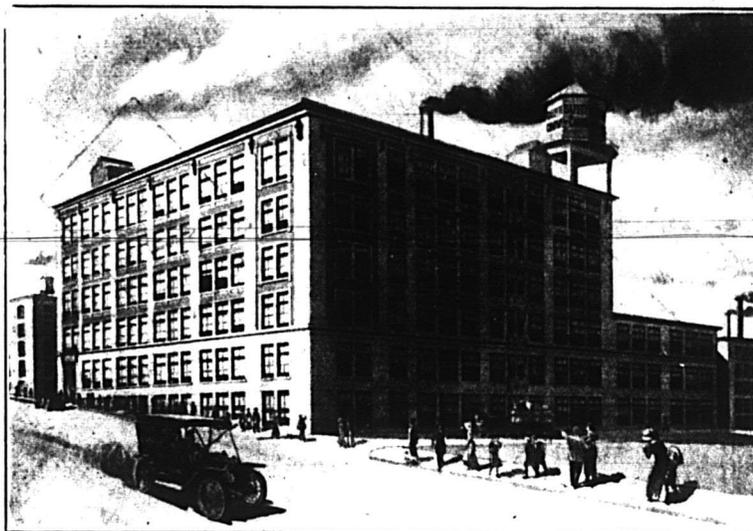
# LE PRIX COURANT

(THE PRICE CURRENT)

*Edition de Luxe*



*Printemps 1912*



no 22



Le Nouvel Edifice Gillette—Rue St-Alexandre, Montréal.

## Persuadez à Vos Clients d'Acheter des Marchandises Manufacturées dans le Pays.

Tout établissement manufacturier établi avec succès à Montréal, comme la Manufacture du **Rasoir de Sûreté GILLETTE**, représentée ici, augmente la prospérité de notre chère Province de Québec. Il met nombre de milliers de dollars dans la poche des bons Canadiens, qui les dépensent dans des magasins Canadiens.

Au contraire, l'argent dépensé pour des rasoirs de fabrication étrangère entre dans la poche d'étrangers. Il n'enrichit pas la Province de Québec et pas une parcelle de cet argent ne rentre dans votre magasin.

Mais, cette considération mise à part, les marchandises de fabrication canadiennes sont dignes de votre confiance.

## Le Rasoir de Sûreté GILLETTE

Les **Rasoirs GILLETTE** Canadiens, manufacturés entièrement à Montréal par les ouvriers Canadiens de la **GILLETTE Safety Razor Co. of Canada, Limited**, sont, à tous les égards, les égaux des **GILLETTES** fabriqués en France ou en Allemagne, en Angleterre ou aux Etats-Unis et grandement supérieurs à tout autre rasoir fabriqué dans n'importe quel pays.

Le **GILLETTE** est le **SEUL** Rasoir de Sûreté manufacturé

dans la Province de Québec ou même dans le Canada. C'est le rasoir le plus satisfaisant que vous puissiez vendre. Il rapporte de bons et sûrs profits, parce qu'aucun marchand ne peut le vendre au rabais.

Activez donc la vente du **GILLETTE**, et du même coup, faites un bon profit, faites plaisir à vos clients et contribuez au développement de notre Province de Québec.

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

Bureau et Manufacture — Nouvel Edifice **GILLETTE**, rue St-Alexandre.

**MONTREAL.**

# Fer Galvanisé "Queen's Head"



Le  
Meilleur  
qui soit  
au Monde

JOHN LYSAGHT LIMITED  
FABRICANTS  
BRISTOL, NEWPORT et MONTRÉAL.

A. C. LESLIE & CO., LIMITED  
MONTRÉAL  
GÉRANTS de la SUCCURSALE CANADIENNE.



# LE PRIX COURANT



Vol. XLV.

MONTREAL, VENDREDI, 31 MAI 1912

No 22

# LEA & PERRINS' SAUCE



By ROYAL WARRANT.



By ROYAL WARRANT.

LA SAUCE WORCESTERSHIRE D'ORIGINE ET AUTHENTIQUE.

**"En Faveur dans tout l'Univers"**

depuis plus de 70 ans, pour Poisson, Soupe, Gibier, Volaille, Côtelettes et Rôtis. Pour protéger vos intérêts, la signature de Lea & Perrins est en BLANC sur l'étiquette rouge et en NOIR sur l'enveloppe extérieure.

Cherchez ces deux signatures.

**J. M. DOUGLAS & CO.**

MONTREAL.

Agents Canadiens.



Les Essences préférées sont les  
**Essences Culinaires de Jonas**  
 Renouvelez votre Stock



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

	Prix par Grosse
1 oz.	\$ 9.50
2 oz.	18.00



**JONAS' ROYAL QUINTESENCE**

	Prix par Grosse
4 oz.	\$42.00
8 oz.	84.00



**"SOLUBLE"**

	Prix par Grosse
2 oz.	\$ 9.00
4 oz.	15.00
8 oz.	27.00
16 oz.	51.00



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

	Prix par Grosse
2 oz.	\$ 21.00
4 oz.	36.00
8 oz.	72.00
16 oz.	144.00



**"ANCHOR" PUR CONCENTRE**

	Prix par Grosse
2 oz.	\$12.00
4 oz.	21.00
8 oz.	36.00
16 oz.	72.00



**"LONDON"**

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	\$6.00
2 oz. "	9 00



**JONAS' ROYAL QUINTESENCE**

	Prix par Grosse
2 oz.	\$21.00
4 oz.	24.00
5 oz.	42.00
8 oz.	72.00



**"GOLDEN STAR Double Force**

	Prix par Grosse
2 oz.	\$ 9.00
4 oz.	15.00
8 oz.	27.00
16 oz.	51.00



	Essences à 1 lb.
Ext.	\$1.00
X	1.25
XX	1.50
XXX	2.00
XXXX	2.50
XXXXX	3.00
XXXXXX	3.50

Essences de Jonas en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$6.00 à \$12.00 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

**HENRI JONAS & CIE.,**  
 FABRICANTS  
 MAISON FONDÉE EN 1870.

389 et 391 Rue St-Paul, . . . . . Montréal.

# “SINCERE”

## SAVON A POLIR

Fait au Canada.



Poli sans égal pour nettoyer les vitres, les miroirs, tous les articles en verre, les métaux, le marbre, les toiles cirées, les boiseries, la bijouterie, etc.

Enlève les taches, le goudron, la peinture, l'encre, etc.

Le meilleur savon à récurer sur le marché.

# “SINCERE”

## SAVON POUR LES MAINS.

(En boîtes de fer-blanc)

### “ANTISEPTIQUE”

Ce savon détache les mains, et laisse la peau douce. Son emploi n'abime pas la peau. Il fait disparaître les taches d'huile et de couleurs, et la malpropreté de toute sorte.

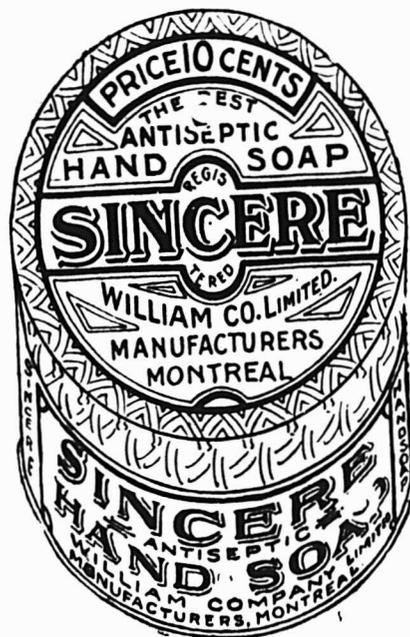
Le savon Sincere ne contient que des ingrédients de la plus fine qualité.

Un seul prix pour tous.

Donnez une Commande à votre Marchand de Gros.

L'Épicier sincère vis-à-vis de ses clients leur vend le

Savon “SINCERE”



# William Compagnie Limitée,

MONTREAL, Canada.

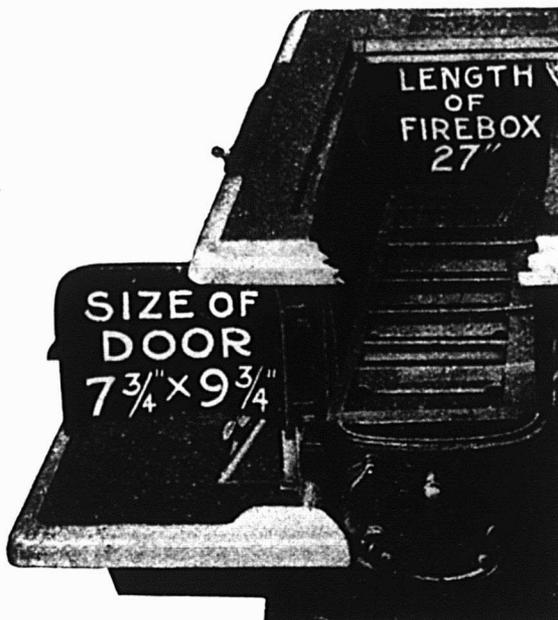
Tél. Bell, Est 4253

724-726 Notre-Dame Est.

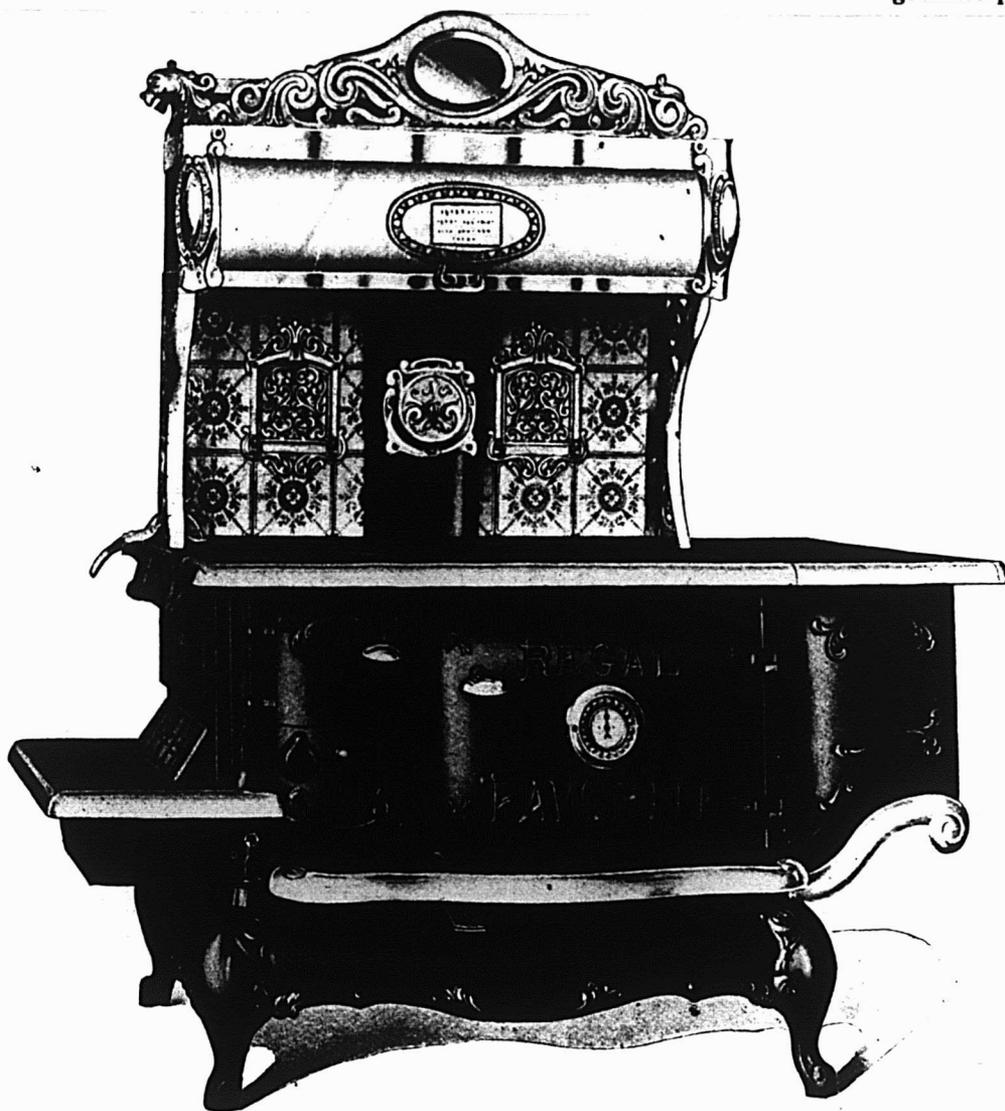
## LE REGAL FAVORITE

est un Poêle en Fonte, "construit sur commande" tout spécialement pour les besoins de nos clients de la province de Québec. Le Foyer à bois est exceptionnellement grand et le foyer à charbon est aussi bien proportionné.

Le **REGAL FAVORITE** a le plus grand foyer à bois de tous les autres Poêles en fonte. Dans beaucoup de poêles au bois et au charbon, le foyer à bois est trop court et trop étroit, et la porte n'en vaut guère mieux. C'est principalement pour cette raison que dans les districts fermiers et ruraux où le bois est le principal combustible, on est généralement opposé aux poêles en fonte. Ceci est le point par excellence qui milite en faveur du **REGAL FAVORITE**, vu la grandeur exceptionnelle de son foyer à bois et l'exacte proportion de son foyer à charbon.



Remarquez :-- Le spacieux foyer à bois et la grande porte du foyer.



Si vous n'avez pas reçu notre catalogue, écrivez-nous.  
Envoyé sur demande en Anglais ou en Français, comme on le désire.

Manufacturé par

FINDLAY BROS. CO., LIMITED. - - - - - Bureau chef et usines à Carleton Place, Ont.

LE

## Regal Favorite

est construit de manière à suppléer à un besoin qui se faisait depuis longtemps sentir dans la Province de Québec, pour un Beau et Grand Poêle en Fonte, possédant des traits d'utilité et d'économie incontestables, reconnus par tous ceux qui s'occupent de poêles.

Ordonnez-en un Echantillon, examinez-le, pesez-le, mesurez-le et mettez-le à l'épreuve par tous les moyens possibles.

Le Fourneau mesure 20x21x13. Le dessus est spacieux et sur le devant se trouve une plaque à pentures avec clef.

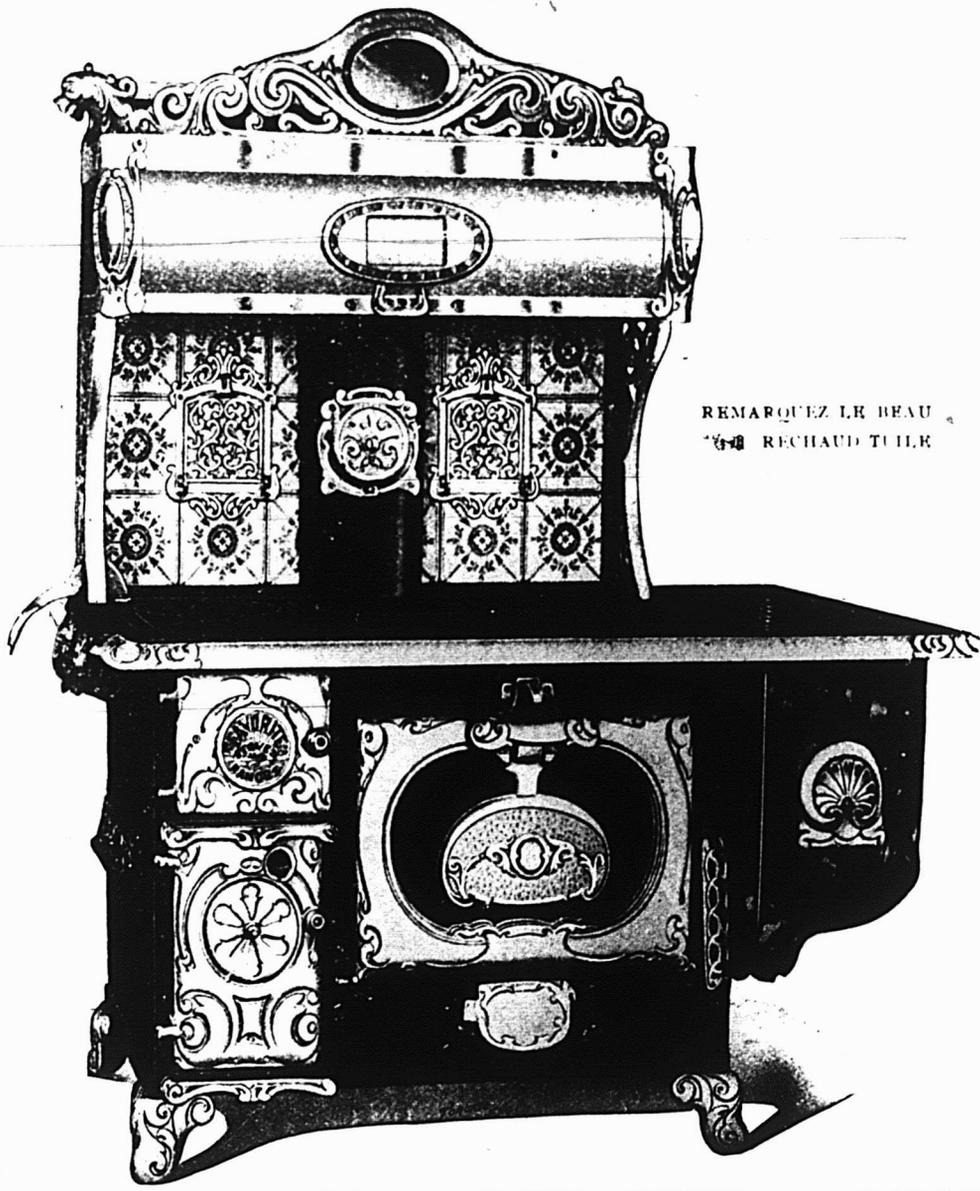
Les parties nickelées sont détachables, ce qui est aussi d'une grande commodité.

# “Universal Favorite” est construit correctement et ne se dérange pas.

La vente d'un bon Poêle de Cuisine et un client satisfait veulent dire beaucoup pour le marchand. La vente d'un mauvais Poêle de Cuisine a pour effet de mécontenter un client et de faire perdre sa clientèle et peut-être celle de son voisin.

Augmentez votre popularité parmi vos clients en leur vendant un **UNIVERSAL FAVORITE**. Vous êtes sûr qu'il donnera satisfaction.

La vente d'un de ces Poêles de Cuisine assure celle de plusieurs autres dans le même voisinage : en outre elle attire la clientèle et facilite beaucoup la vente d'autres articles.



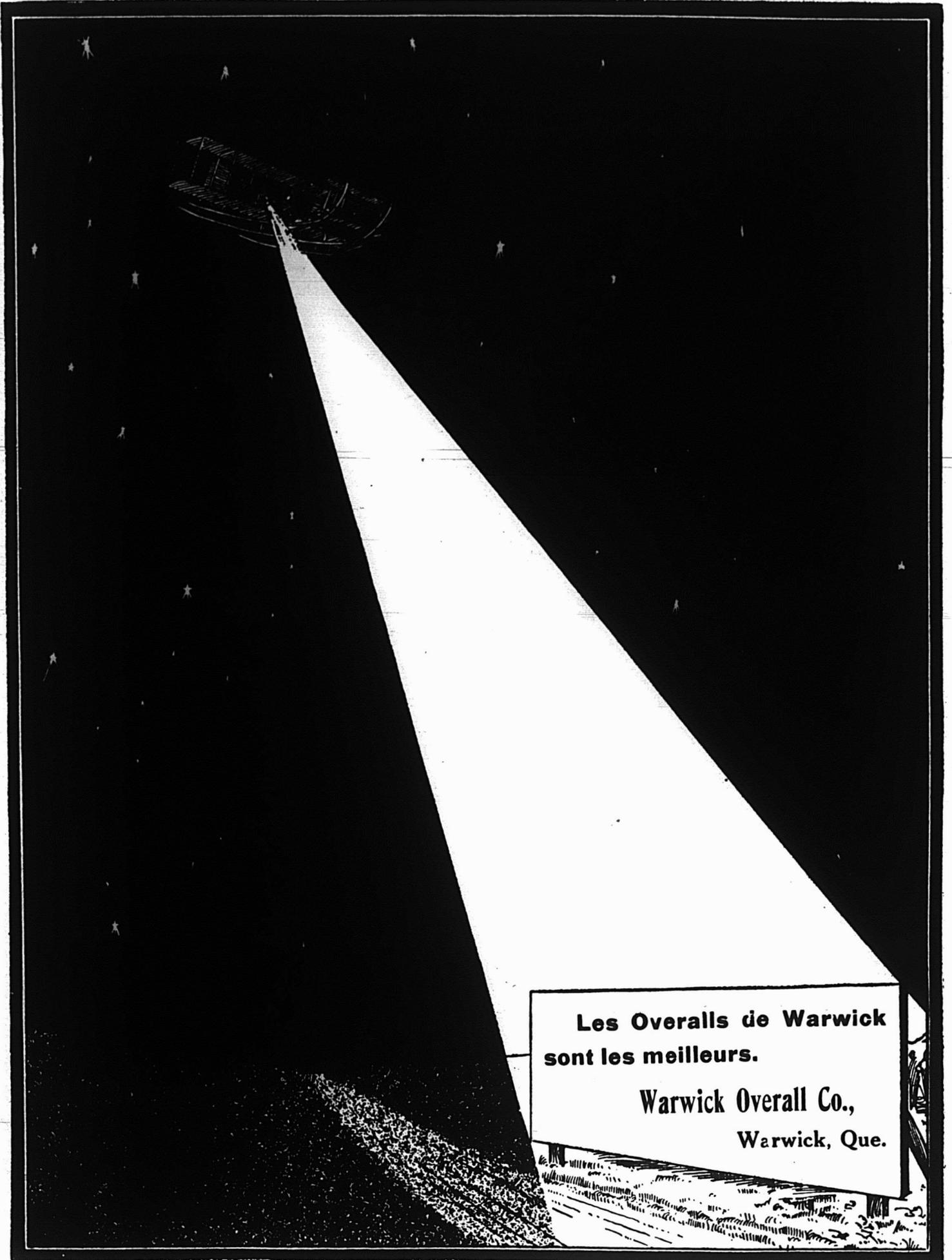
REMARQUEZ LE BEAU  
RECHAUD TUILE

Le **UNIVERSAL FAVORITE** est d'une classe unique dans son genre. Il est admis par des experts en Poêles que c'est le meilleur Poêle de Cuisine en acier qui ait jamais été offert au Commerce, Ordonnez-en un comme échantillon. Vous constaterez que c'est le meilleur silencieux de votre commerce de poêles.

Fait avec porte de réchaud qui abaisse ou qui roule en dedans comme on le désire.

Nous Manufacturons une ligne complète de Poêles de Cuisine en acier et en fonte, ainsi que de toutes sortes.

FINDLAY BROS. CO., LIMITED - - - Bureau principal et usines à Carleton Place, Ont.



**Les Overalls de Warwick  
sont les meilleurs.**

**Warwick Overall Co.,  
Warwick, Que.**

Si vous désirez avoir des clients satisfaits, vendez uniquement les marchandises portant le nom de

**“JAMIESON”**

## VERNIS

POUR TOUT USAGE, COMPRENANT NOTRE VERNIS “COPALLINE” ET NOS TEINTURES AU VERNIS.

## PEINTURES PRÉPARÉES PURES

Marques :—CROWN & ANCHOR—ISLAND CITY—RAINBOW.

Des centaines de clients sont prêts à témoigner que leur emploi donne une satisfaction parfaite.

## Couleurs Sèches

Notre maison est une du petit nombre des manufactures fabriquant des Couleurs Sèches, et nous sommes ainsi en mesure de savoir que les couleurs broyées à la laque (Japan), ou à l'Huile de lin pure raffinée, sont d'une pureté incontestable.

**R. C. JAMIESON & CO., LIMITED**

ETABLIS EN 1858.

Propriétaires et Directeurs de la Compagnie

**P. D. DODS & CO., Limited**

**MONTREAL et VANCOUVER.**

NOUS AVONS PLUS D'UN DEMI-SIÈCLE D'EXPERIENCE COMME GARANTIE DE NOS PRODUITS.

## La Caisse Enrégistreuse "BARR" Economisera à tous

Si VOUS pouviez faire un Placement simple et facile qui vous économiserait

Le calcul est assez facile à faire. Additionnez la perte que vous faites en portant les comptes d'un livre à un autre, la perte qui résulte d'erreurs dans la tenue des livres; les omissions d'inscriptions en compte, l'allocation d'un crédit trop élevé, le délai des paiements à tel point qu'un compte finit par ne pas être payé, et la perte de clients à cause de discussions et de malentendus au sujet de factures inexactes — ajoutez tout cela ensemble et vous arriverez à une jolie somme pour l'année entière, à plusieurs centaines de dollars au moins. Puis, faites le calcul pour un certain nombre d'années et vous aurez une estimation raisonnable de ce que la Caisse Enrégistreuse "BARR" vous économisera.

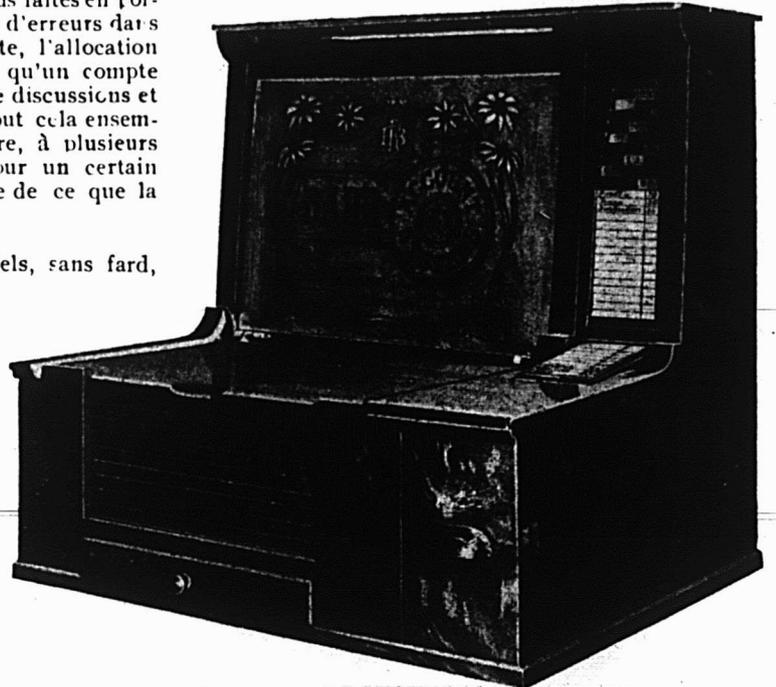
Ce n'est pas une question de sentiment. Des chiffres réels, sans fard, vous le prouveront indubitablement.

Votre devoir envers votre commerce et envers vous-même vous oblige à vous renseigner aujourd'hui même sur la Caisse Enrégistreuse "BARR". Négliger cette occasion, c'est jeter par les fenêtres des centaines de dollars — non pas en théorie, mais en pratique.

Si vous voulez économiser de l'argent, envoyez nous immédiatement ce coupon, pour ne pas l'oublier.

**Barr Registers Limited**

Trenton, Ontario.



## Fournissez aux Peintres nos PEINTURES DE HAUTE QUALITÉ.

Elles sont l'assurance du plus haut degré de satisfaction.

La qualité de nos peintures est due aux soins pris pendant le procédé de manufacture — chaque chose étant sous notre stricte surveillance.

Un essai vous convaincra qu'elles sont de la catégorie des peintures qui provoquent le renouvellement des Commandes.

Ecrivez-nous pour prix et échantillons.

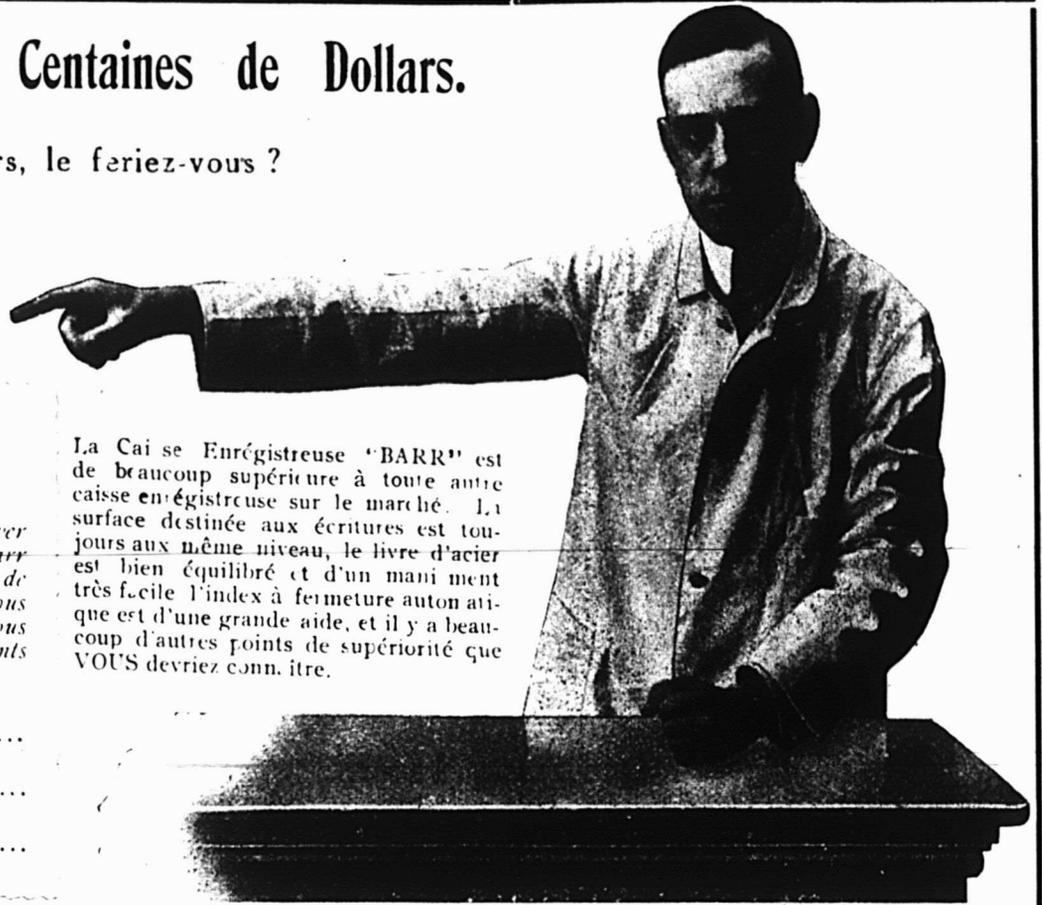
**THE OTTAWA PAINT WORKS**

FABRICANTS DE PEINTURES

OTTAWA, Ontario.

## les Epiciers des Centaines de Dollars.

des centaines de dollars, le feriez-vous ?



*Barr Registers Limited,  
Toronto, Ont.*

*Messieurs,*

*Si vous pouvez nous prouver  
que la Caisse Enregistreuse "Barr"  
nous économisera des centaines de  
dollars dans notre commerce, nous  
en serons heureux. Envoyez-nous  
immédiatement des renseignements  
complets.*

*Nom.....*

*Rue et No. ....*

*Ville.....P. cv.....*

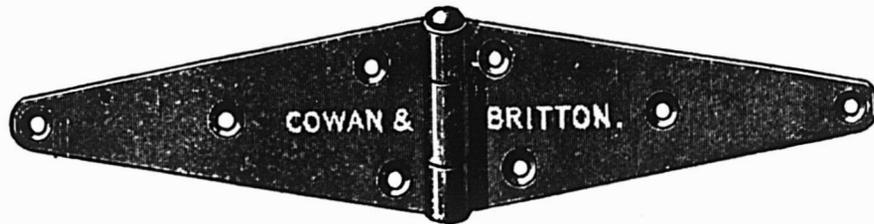
La Caisse Enregistreuse "BARR" est de beaucoup supérieure à toute autre caisse enregistreuse sur le marché. La surface destinée aux écritures est toujours au même niveau, le livre d'acier est bien équilibré et d'un maniement très facile. L'index à fermeture automatique est d'une grande aide, et il y a beaucoup d'autres points de supériorité que VOUS devriez connaître.

## Les Vieux Amis Sont Les Meilleurs.

Nous fournissons le commerce de quincaillerie depuis

**1861,**

ce qui veut dire 51 ans de perfectionnements et d'améliorations.



Nos articles sont supérieurs à tous autres.

Notre nom est notre garantie : nos prix sont les plus avantageux qui soient.

Envoyez nous vos commandes, nous vous servirons à votre entière satisfaction.

# COWAN & BRITTON,

**CANANOCUE, Ont.**

Charnières - crochets et crampons et ferronnerie de bâtiment.



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

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

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

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

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

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

**The MARTIN-SENOUR Co., Limited.**

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



LE

## "BARNET"

Voilà le seul Réfrigérant dont vous devez pousser la vente.

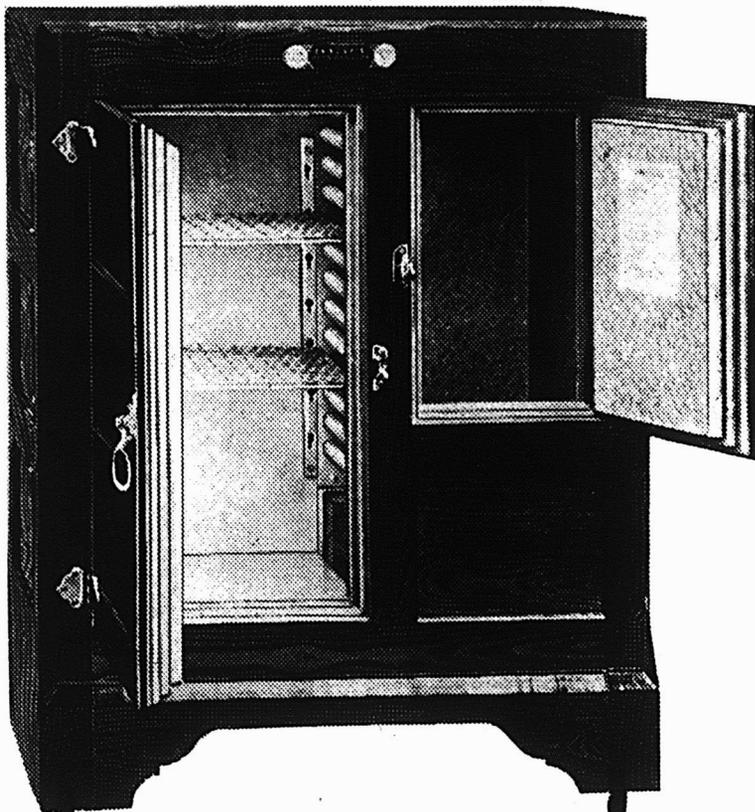
Et vous devez agir ainsi parce que c'est le meilleur réfrigérant qui soit — le seul réfrigérant qui puisse donner à vos clients pleine et entière satisfaction dès le premier jour de son acquisition.

Le **Barnet** est solidement construit sur le Système Syphon avec un intérieur en **Porcelaine** qu'il est aisé de conserver parfaitement propre et sanitaire par un essuyage occasionnel avec un torchon de drap.

Mais, son point le plus remarquable est la circulation parfaite d'air froid et sec, rendue possible par le fait même de sa construction.

C'est le plus commode des réfrigérants.

Écrivez nous et demandez-nous la merveilleuse épreuve de quatre jours d'un **Réfrigérant Barnet** faite par le Dr. Bruce Smith, Inspecteur des Hôpitaux d'Ontario. Son rapport vous aidera à faire des ventes — et c'est là, la raison d'être de votre commerce.



**The BARNET Manufacturing Co., Ltd.**

RENFREW, - - - Ontario.

# Les Articles de Base-Ball "Crescent"

OCCUPENT UN HAUT RANG.



Ils sont **Choisis Spécialement** par beaucoup de Sociétés d'Amateurs et de Clubs.

Partout les joueurs de Base-Ball les **connaissent**, les **emploient** et les **aiment**.

Ce sont les Valeurs absolument les Meilleures en fait d'Articles de Base-Ball pour les prix auxquels leurs diverses sortes sont vendues.

Les Balles **CRESCENT**, "Official League" et "American Association", les Bâtons "Professional", et les Gants et Mitaines "Crescent" sont les **Meilleurs Articles Connus pour le Jeu de Base-Ball**.

Les lignes pour Amateurs et Jeunes Garçons sont faites avec beaucoup de soin ; il n'y en a pas de meilleures.

## Il y aura Une Vente Enorme

D'ARTICLES DE BASE-BALL EN MAI ET EN JUIN.

Ou en est VOTRE Stock ?

Pouvez-vous faire face à la demande ?

### Donnez Un Ordre Immédiatement.

Ne désappointez pas les joueurs Ne les faites pas attendre.  
Ayez toujours en mains les marchandises

### Demandez notre Catalogue No. 45

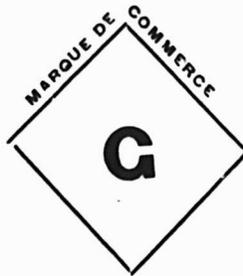
Donnez votre commande à notre Vendeur ou envoyez-la directement par lettre. Nous avons le stock. Nous faisons de promptes expéditions. Nos prix sont corrects.

**LEWIS BROS., LIMITED,** Montréal.  
OTTAWA. TORONTO. VANCOUVER.

# The James Smart Mfg. Co. Limited

## BROCKVILLE, ONT.

ÉTABLIE EN  
1854.



INCORPORÉE EN  
1881.

**Manufacturiers de Quincaillerie, Outils, Articles de Bois, Poêles, Fournaises et du Générateur d'Air-Chaud Kelsey.**



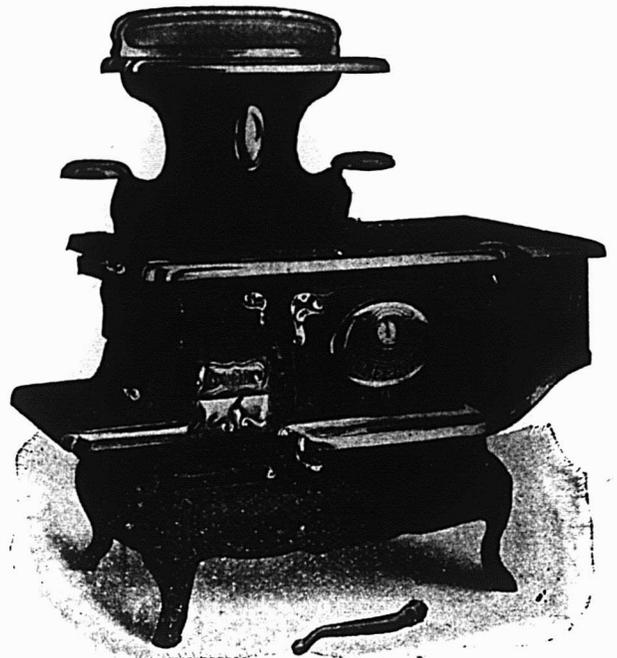
**Fournaise à Bois "Emperor".**

La Fournaise à Bois "Emperor Perfection", en trois grandeurs, est la fournaise à bois la plus simple, la plus économique et la plus durable qui existe.

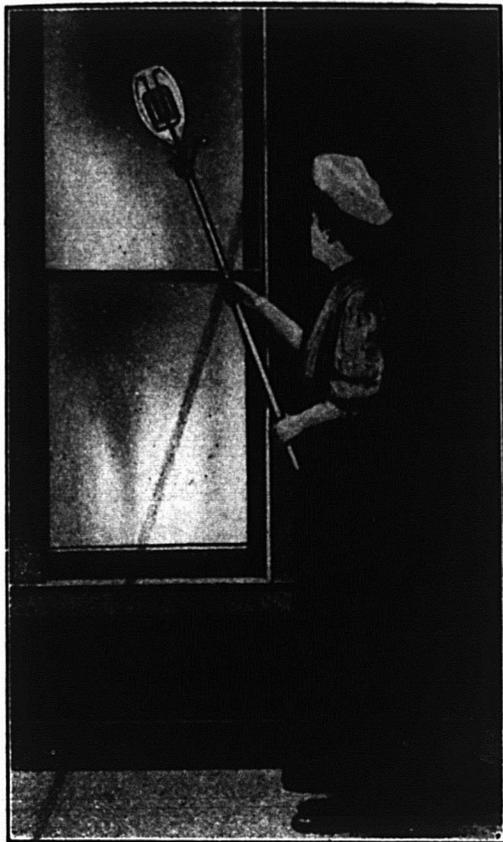
Le Fourneau "Crown Perfection" représente nos derniers et meilleurs efforts pour la construction des fourneaux en métal fondu.

Sa construction implique de nombreuses et nouvelles particularités concernant l'économie réelle, la durabilité et l'efficacité.

Ce Fourneau est muni de tous les perfectionnements modernes, précieux pour un poêle de cuisine, parmi lesquels nous citerons les garnitures mobiles, plaquées nickel, qui peuvent être soulevées sans enlever un boulon. Si notre ligne vous intéresse, nous vous enverrons avec plaisir de plus amples informations, sur demande.



**Fourneau "Crown Perfection".**



# Suggestions

TOUS LES AVANTAGES

## Sont Réunis

DANS LA

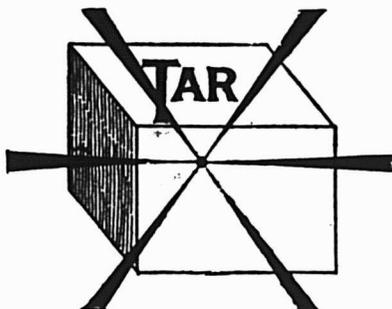
### MARQUE



"MOP" Tordeuse à Manivelle  
Marque Tarbox.



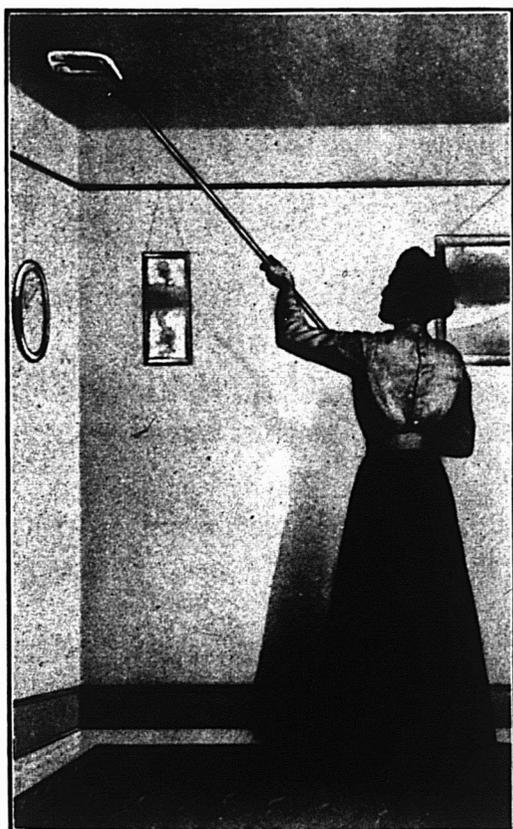
CRANK WRINGING MOP  
THE TARBOX BRAND



"MOP" Tordeuse à Manivelle  
Marque Tarbox.



CRANK  
WRINGING  
MOP  
THE TARBOX BRAND



POUR NETTOYAGE A  
SEC OU HUMIDE

AVEZ UNE PROVISION  
DE TORCHONS SUP-  
PLEMENTAIRES.

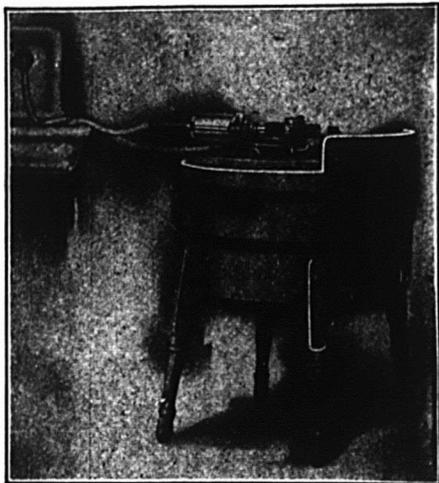
Ces marchandises  
sont tenues en stock  
dans les Magasins de  
Gros de Montréal et  
de Québec.



**TARBOX BROS.,**

**Manufacturiers,**

**Toronto.**



**Laveuse à Moteur  
"PURITAN."**

La Laveuse à Moteur "Puritan" a une grande vogue dans les cités ou les villes où il y a un service d'eau. La force, la simplicité et le beau fini du moteur, et le fait qu'il fonctionne à une très basse pression, ont donné la meilleure satisfaction aux personnes qui ont acheté une de ces laveuses. La cuve et le mécanisme de lavage sont exactement les mêmes que dans l'ancienne "Puritan" actionnée à la main ; cela veut dire qu'il n'y a rien de mieux.



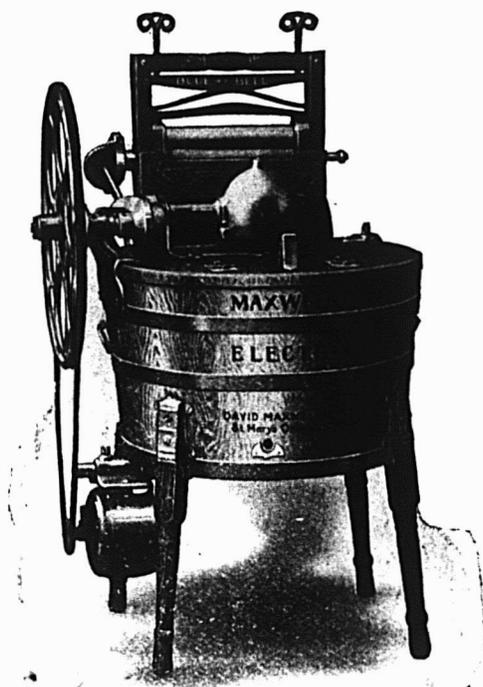
**"CHAMPION"  
Laveuse à Grande Vitesse.**

La Laveuse à Grande Vitesse "Champion" a aussi la même cuve et le même mécanisme de lavage que l'ancienne laveuse "Puritan," mais son actionnement est nouveau et perfectionné. Ce qui le distingue, c'est le lourd volant qui fait plusieurs révolutions à chaque mouvement du levier et fait fonctionner la laveuse "Champion" avec une facilité et une régularité étonnantes.



**Laveuse "BLUE BELLE."**

La Laveuse "Blue Belle" est du type à cuve tournante ; elle est sans égale pour les personnes qui préfèrent ce système. La cuve tourne dans un sens, pendant que la planche supérieure de frottage tourne en sens opposé ; le lavage se fait ainsi très rapidement. De forts ressorts en spirale placés sous la cuve aident matériellement à son bon fonctionnement.



**Laveuse et Tordeuse Electriques  
"MAXWELL."**

Nous sommes les premiers manufacturiers au Canada qui aient inventé et mis sur le marché une Laveuse et Tordeuse Electriques, telles que représentées par cette figure. Cette machine est mue par un moteur, dont la force est d'un huitième de cheval-vapeur et qui peut être relié à la douille de n'importe quelle lampe électrique ordinaire. La Laveuse et la Tordeuse sont actionnées indépendamment l'une de l'autre—, l'une peut être arrêtée et l'autre mise en opération par un système très simple. On peut s'en servir dans toute maison où il y a une installation électrique.

**Il vous sera profitable  
les qualités**

**Marchandise**

Les produits "Maxwell" sont connus d'et efficacité du service qu'ils rendent.

Le marchand qui tient cette ligne vend choisissent — marchandises qui procurent un tout défaut.

Notre manufacture est munie d'une multitude de facilités pour faire de prompts expéditions.

**Demandez-nous immédiatement**

**David Maxwell and**

Agence à Montréal :

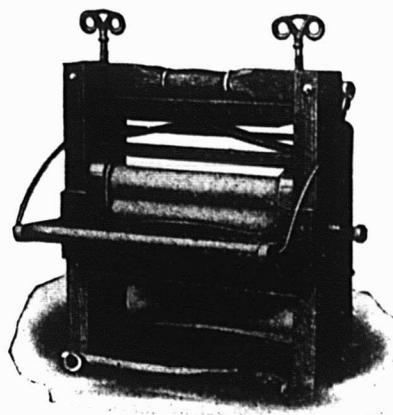


**Baratte "FAVORITE."**

La baratte "Favorite" de Maxwell est en usage dans le monde entier—en Danemark, le pays du beurre par excellence—aux Etats-Unis, malgré les tarifs élevés—et dans toutes les parties du Canada. Nos Collèges d'Agriculture et les Inspecteurs du Gouvernement la recommandent, parce que c'est la meilleure baratte qui existe.

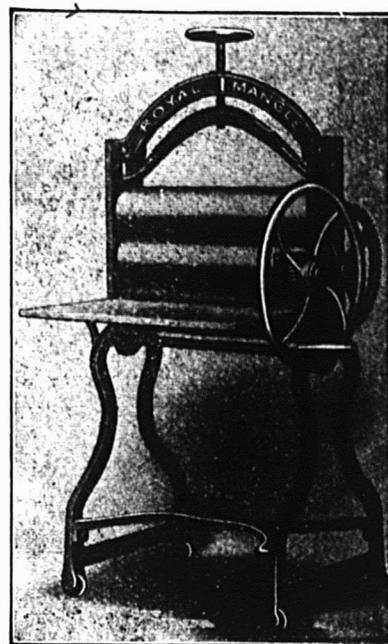
Les coussinets à cylindres—et les leviers à la main et au pied font du barattage une tâche aisée, même pour un enfant.

Toutes les grandeurs, depuis 1/2 à 30 gallons.



**Tordeuse "ECLIPSE."**

La figure ci-dessus représente la tordeuse "Eclipse," le dernier genre que nous avons mis sur le marché. Cette Tordeuse peut être fixée à des cuves de Buanderie de toute description. Nous manufacturons une ligne de Tordeuses comprenant 50 à 60 machines différentes, d'une largeur 10 à 14 pouces et durant d'un à cinq ans, avec ou sans coussinets à billes ou engrenage couvert. Variété satisfaisant les besoins de tous les clients.



**Calendre "ROYAL."**

La Calendre "Royal" est une commodité pour le ménage, grâce à laquelle vous pouvez faire des affaires considérables en vous donnant un peu de peine pour la vendre. La valeur d'une calendre dans un gros ménage n'est pas encore bien appréciée, mais la vente d'une demi-douzaine de Calendres "Royal" dans votre localité contribuerait beaucoup à faire connaître l'utilité de cette machine.

# de mettre à l'épreuve de vente des s "Maxwell."

un océan à l'autre pour leur haute qualité

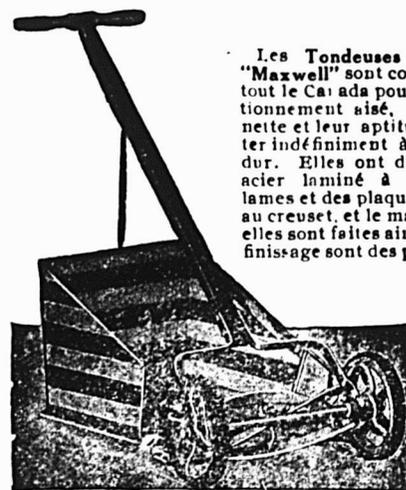
les marchandises que la plupart des gens profit attrayant et qui sont garanties contre

chinerie spéciale, et nous avons les plus grandes

notre grand catalogue illustré.

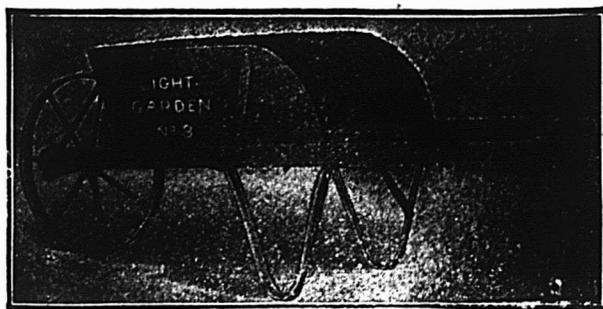
Sons, St. Mary's, Ont.

446 448 rue St. Paul.



Les Tondeuses à Gazon "Maxwell" sont connues dans tout le Canada pour leur fonctionnement aisé, leur coupe nette et leur aptitude à résister indéfiniment à un travail dur. Elles ont des axes en acier laminé à froid, des lames et des plaques en acier au creuset, et le matériel dont elles sont faites ainsi que leur finissage sont des plus beaux.

**Tondeuses à Gazon  
'MAXWELL.'**



**BROUETTES DE JARDIN**

De plusieurs grandeurs, convenant aux besoins de l'acheteur. Elles sont construites pour durer; elles sont bien équilibrées et se manient commodément.

# HENRY BOKER'S

Marque



de la Flèche

Pince d'Electricien

Assortiment complet de  
pinces de toutes sortes.

Insistez pour avoir les  
pinces de Boker.



Clefs anglaises à chaîne pour tuyaux.



Entièrement garanties.

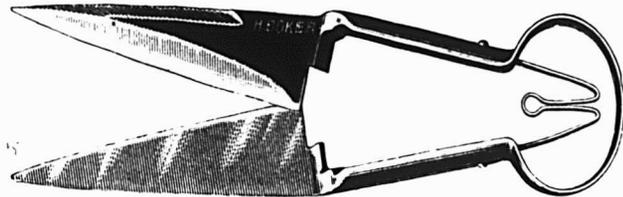
Tournevis

Faits du meilleur acier  
à outils, hautement poli,  
manche noir.



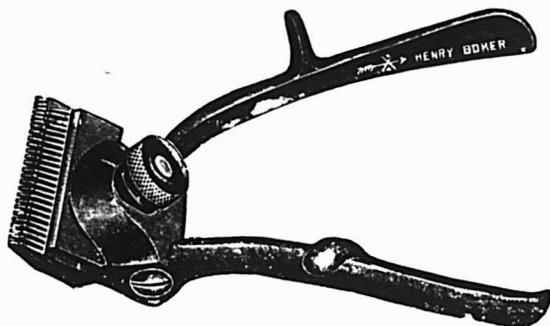
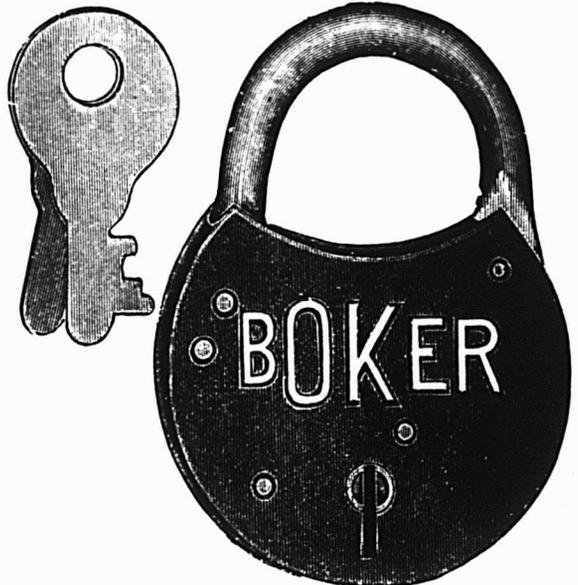
Cisailles pour la tonte des Moutons.

Cadenas à Ressort.



De  
toutes  
sortes.

"ARISTOS"

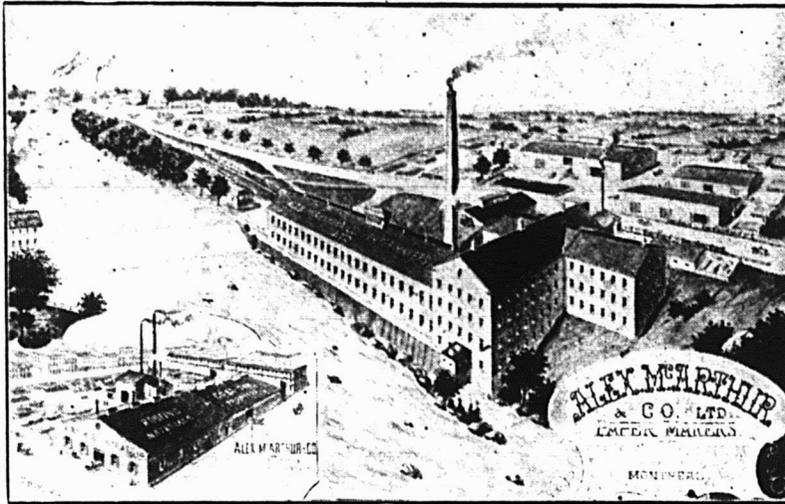


Tondeuse plaquée nickel,  
qualité absolument la  
meilleure.

Ligne complète de serrures de  
haute qualité pour Coffres,  
Tiroirs, Buffets, Bureaux, etc

En vente dans toutes les principales maisons de quincaillerie en gros.

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



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

## Matériel à Toiture Black Diamond



**Marque que vous pouvez toujours recommander.**

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

PAPIER A DOUBLER GRIS ET PAILLE.  
PAPIERS DE CONSTRUCTION GOUDRONNÉS ET SECS, "CYLONE" et "CROWN".  
GOUDRON ET CIMENT A TOITURES.  
PAPIERS POUR MURS, JOURNAUX, LIVRES ET PAPIERS DE COULEURS.  
PAPIERS D'EMBALLAGE MANILLE, BRUNS, FIBRE ET GRIS.  
FEUTRE A TAPIS, ETC.

Laissez-nous vous coter nos prix du MATERIEL A TOITURE TOUT PRÉPARÉ. Nous avons de bons arguments pour la vente de toutes les marchandises, qui vous indiqueront la manière d'expliquer les nombreux usages de notre papier spécial et de nos feutres goudronnés pour TOITURES.

Une de nos spécialités est notre MATERIEL A TOITURE EN FEUTRE GOUDRONNÉ ET GRAVIER. Nous avons des listes de toitures qui ont duré beaucoup plus de vingt-cinq ans. Ce matériel est absolument à l'épreuve du feu et d'un prix très raisonnable.

**Nous ferons toute ligne spéciale demandée. Ecrivez pour renseignements.**

### Alex. McArthur & Company, Limited.

82 RUE MCGILL

Montréal,

Quebec.

# DUSTBANE

## Le Grand Absorbant de la Poussière.

En boîtes de fer-blanc pour l'usage du ménage—24 boîtes par caisse. Prix \$6.40, moins 50%, en lot de 3 caisses, F. O. B. Point de destination.

### MANUFACTURE A OTTAWA

Protégé par des Brevets Canadiens.

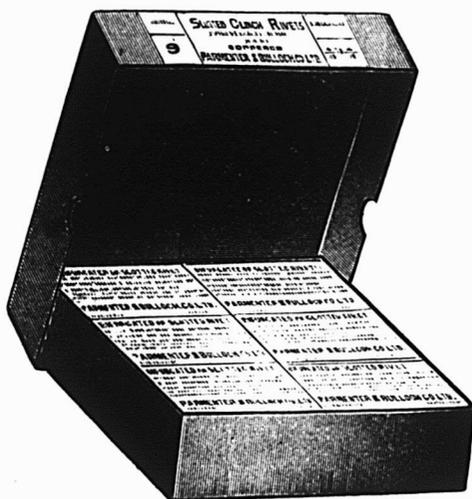
Vendu avec une garantie de satisfaction absolue. Donnez un ordre directement ou par l'intermédiaire de votre épicier en gros.

**N'acceptez pas de Substitution.**

ARTICLES  
EN BROCHE



ARTICLES  
EN TOLE

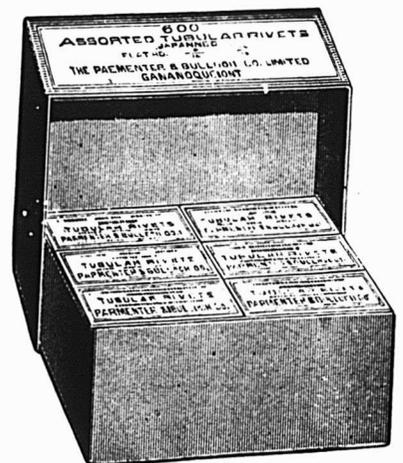


## RIVETS

T  
E  
N  
D  
U  
S

En Fer et en Cuivre,  
diamètre de  $\frac{1}{2}$  pouce et moindre.  
Petites et grandes Rondelles,  
Clous de Broche,  
Clous en Cuivre.  
Pointés à Tête Ronde (Escutcheon  
Pins) en Laiton et en Acier.  
Spécialités en Quincaillerie.

T  
U  
B  
U  
L  
A  
R  
E  
S



THE PARMENTER & BULLOCH CO., Limited.

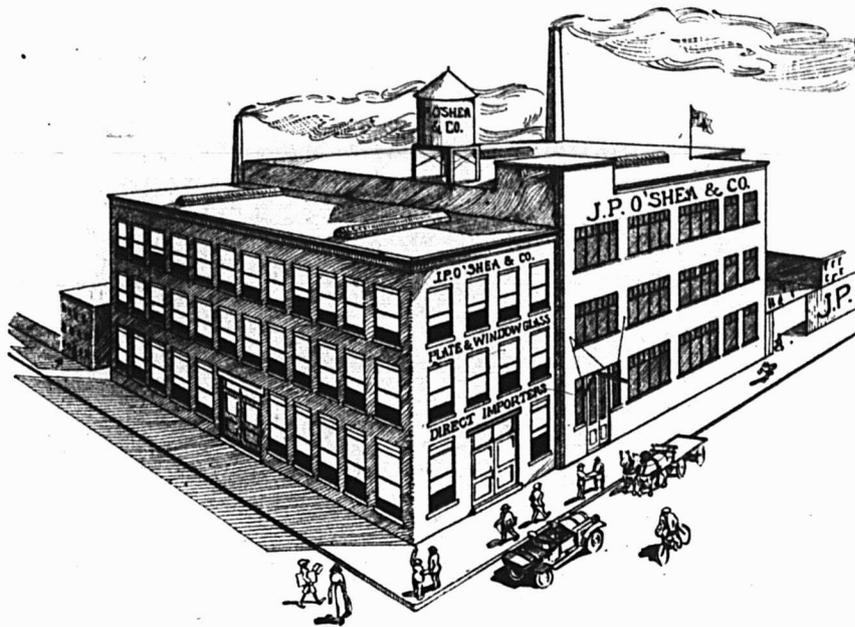
GANANOQUE

ONTARIO

Montréal: 32 rue St-Dizier. Téléphone, Main 1023.

Toronto: 76 rue Wellington Ouest. Téléphone, Main 6663.

Etablie en 1896  
Superficie de plan-  
chers 1200 pieds  
carrés.



En 1912  
Superficie de plan-  
chers 34,000 pieds  
carrés.

**SERVICE** parfait, **SATISFACTION** garantie, et prompte **EXPEDITION**,  
voilà la **CAUSE** de notre **SUCCESS** et de l'**AUGMENTATION**  
constante de nos affaires. C'est donc avec l'assurance de  
vous donner pleine et entière **SATISFACTION** que  
nous sollicitons la faveur de vos commandes.

**Nous Vendons**

**GLACES EPAISSES**

polies de toutes dimensions.  
Glaces coulées brutes. Cote-  
lées pour "skylight".

**Verre à Vitres**

16 oz., 21 oz., 26 oz., 32 oz.,  
à la caisse ou taillé de grand-  
ur. Verre dépoli, "chip-  
ped" Verre brut de toutes  
épaisseurs.

Verre armé à l'épreuve du  
feu et des voleurs.

Verre Gravé de couleur.

Verre Cathédrale de **Chan-  
ce Bros.**

Verre éclairage, mousseline.

Verre bosse.

Muranese, Japanese.

Etruseau — Grosse goutte

d'eau, etc., etc., etc.

**Nous Importons Directement**

de France, d'Angleterre et de Belgique

Tout notre Verre,

**Glaces EpaisSES  
Verre à Vitre Etc.**

**Notre Spécialité**

Glace biseautées et ouvragées pour portes extérieurs et intérieurs  
travaillées au sable ou à la roue, etc.

Grande variété de dessins.

Vitres dans le plomb

Miroirs de toutes sortes. Biseautage, étamage de miroirs—Ouv-  
rages de bureaux, de banques, etc.

**Téléphones**

**EST 430 et 3751**

**J. P. O'SHEA & CO.**

**Coin des rues St-Agathe et Perreault,**

Quelques portes de la rue Craig.

**Montréal.**

**Nous  
Manufacturons**

**Miroirs**

unies ou biseautés en verre  
anglais ou français ; miroirs  
"shocks" miroirs de poêle.

**Vitres Biseautées**

pour portes dessus de vi-  
trines, (show cases).

**Vitres avec bord poli**  
pour dessus de comptoirs, de  
pupitres, tables, meubles,  
bureaux, etc.

Vitres de portes ouvragées.  
Verre sous plomb.

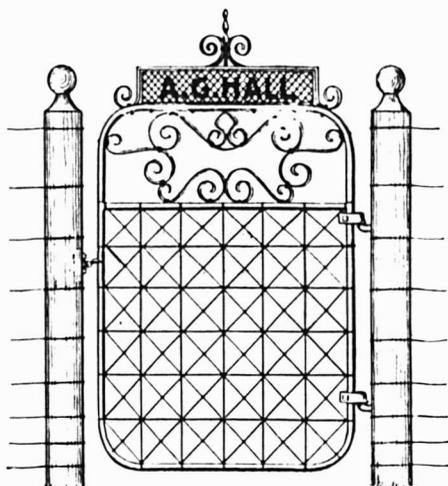
**Verres Courbes**

Pour Voitures, Miroirs,  
Yachts, Lampes, Autom-  
obiles et Devantures de Ma-  
gazines, etc., etc.

Verre opale blanc de toutes  
épaisseurs.

Verre opale vert.

**BARRIÈRE ORNEMENTALE**  
de 3 à 14 pieds.



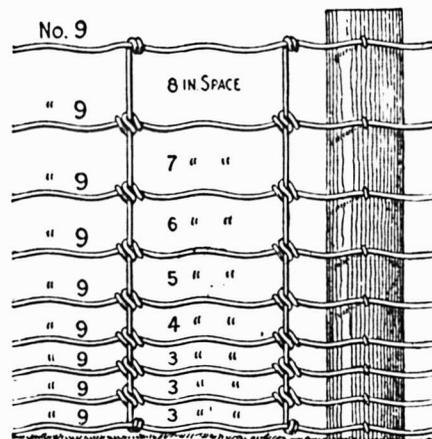
**CLOTURES,  
BARRIERES**

ETC.

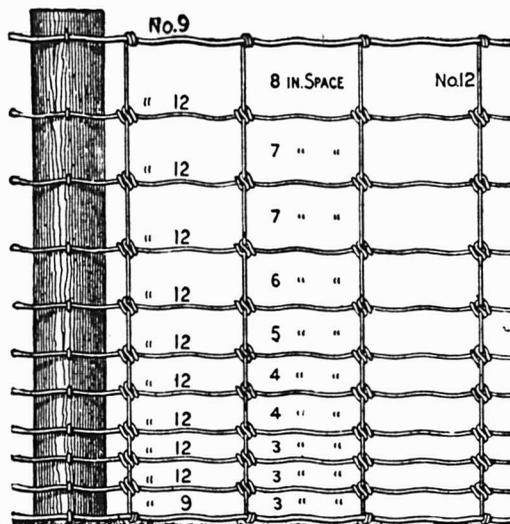
De Marque

**“IDEALE”**

**CLOTURE DE FERME**  
de toutes hauteurs



**CLOTURE DE FERME**  
de toutes hauteurs



**No. 1150**—Clôture de pesanteur médium, de 11 fils, hauteur 50 pouces, distance entre les fils verticaux 13 pouces.

**CLOTURES** en fil d'acier tissé pour Champs, Vergers, Parcs, Poulailleurs.

**ORNEMENTALES** pour Parterre, Pelouses, Cimetières ; aussi Garde pour fleurs, Treillis pour Vignes.

**BARRIERES** pour la ferme et de fantaisie, de toutes dimensions et de construction, en fonte, acier forgé ou broche.

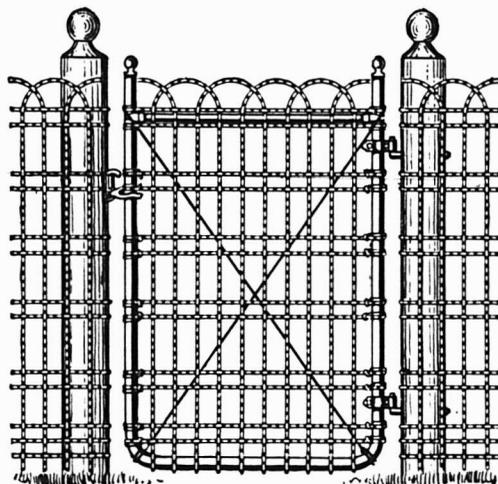
**CLOTURE** d'acier forgé de toutes descriptions.

**GRILLAGES** pour châssis, et partition, etc.

**DEMANDEZ NOS PRIX** et notre **CATALOGUE No 70**, Téléphonez Bell. Main 449.

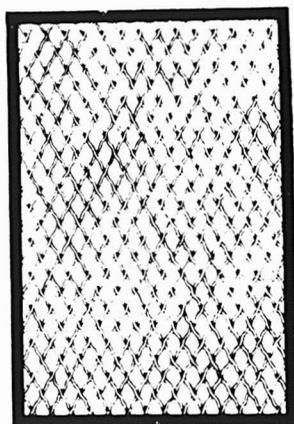
**No. 939**—Clôture pesante de 9 fils, hauteur 39 pouces, distance entre les fils verticaux 16½ pouces.

**BARRIÈRE IDÉALE**  
de 3 à 14 pieds.

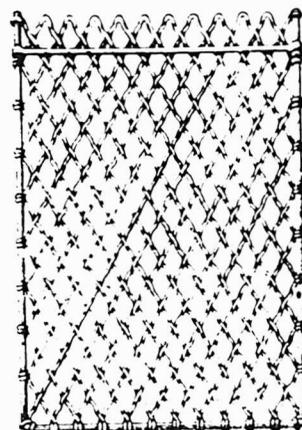


**THE MCGREGOR, BANWELL  
FENCE CO., LIMITED**  
60 rue McGill.  
MONTREAL

**GRILLAGE POUR  
CHASSIS  
ET PORTES**



**GRILLAGE POUR  
CHASSIS  
ET PORTES**





# Au Feu! Au Feu!! Au Feu!!!

Avez-vous jamais réfléchi à ce que signifie ce cri "AU FEU!" quand il résonne dans votre manufacture au milieu de la nuit?

Réfléchissez-vous à la perte commerciale, aux inconvénients et à l'ennui causés par un incendie, perte qui n'est pas couverte par une assurance?

Pensez vous jamais que si vous étiez un peu plus prévoyant et si vous vous procuriez des appareils de protection contre le feu, vous éviteriez cette perte commerciale, ces inconvénients et ces ennuis?

La compagnie Dominion Messenger & Signal fournit des appareils de protection contre le feu—des systèmes automatiques et manuels d'alarme en cas d'incendie—un service de surveillance de nuit et un système d'alarme extincteur—le tout entièrement approuvé par l'Association Canadienne des Assureurs contre le Feu.

Ecrivez ou téléphonez à notre Département des Contrats, pour qu'il vous explique notre service. Notre système vous coûtera très peu, et une demande de renseignements à son sujet ne vous coûtera rien.

Département des Contrats, EDIFICE G. N. W., angle des rues ST-FRANÇOIS-XAVIER et ST-SACREMENT. Téléphone, Main 3414.

## Annoncez Votre Commerce

La Compagnie Dominion Messenger & Signal entreprend la livraison d'Echantillons de Produits Alimentaires — Essences — Remèdes patentés — Catalogues — Journaux Hebdomadaires et Quotidiens — Magazines — Cartes-Annonces, Prospectus et Circulaires.

Opérant dans toutes les grandes villes de l'Est du Canada ainsi qu'à Winnipeg, Victoria et Vancouver, cette Compagnie est à même de vous servir comme aucune agence de distribution ne peut le faire.

L'année dernière, la Compagnie Dominion Messenger & Signal a distribué une plus grande quantité de matière à publicité, de matière imprimée et d'échantillons que toutes les autres agences de distribution ensemble.

Si vous avez quoi que ce soit à distribuer, en quelque endroit que vous désiriez que la livraison soit faite, vous ferez bien de nous consulter. Adressez-vous à notre Département des Contrats.

Téléphone Main 3414,

**Dominion Messenger & Signal Co.**  
LIMITED.

Rues St-François-Xavier et St-Sacrement  
MONTRÉAL, Qué.

Rues Scott et Wellington  
TORONTO, Ont.

**N'attendez pas la chaleur accablante et la lumière aveuglante du soleil d'été pour faire poser à vos fenêtres et à vos vitrines, des **STORES** protecteurs.**

Donnez vos ordres dès maintenant à

**A. Charland,**

2407 Drolet, Bl'd St-Denis, Montréal.

Téléphonez St-Louis 5226

J'enverrai prendre des mesures et me chargerai de la pose.

<u>Stores "Rideaux" en Bois et en Tolle</u>	}	<u>modèles</u>
<u>Stores Vénitiens en Bois</u>		<u>variés</u>

Toiles à l'huile fabriquées à la main ou à la machine.

**Echantillons envoyés gratuitement sur demande.**

**Satisfaction garantie pour toutes commandes.**

**A. CHARLAND, Fabricant.**

2407 DROLET, MONTREAL.

TELEPHONE ST-LOUIS 5226.

# MACHINERIE de CORDONNERIE

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

**Systemes  
Goodyear  
de Trépointe et de  
Forme**

**Machines pour Mise  
en Forme.  
Méthodes Nouvelles  
Consolidées.**

**Machines  
Coupeuses Idéales  
Modèle C.**

**Machines  
Rapides  
Standard  
A vis**

**Machines  
Davey  
Pour poser des  
Chevilles en Corne**

Machines à Fixer les Protecteurs de Talons, à Comprimer, Charger et Attacher les Talons ; Machines à Parer, à Creuser, à Polir et à Finir les Talons, Machines à Clouer, Machines à Cimiter, à Polir et à Parer, Machines pour Semelles Intérieures "Gem", Machines à Faire les Oeillets, Oeillets, Embauchoirs, Brosses, etc.

---

**United Shoe Machinery Company of Canada**

Rues Lagauchetière et Ste-Monique.

Montréal, Qué.

# SUCCES!

LE BUT AUQUEL NOUS TENDONS TOUS

MR. LE DÉTAILLANT,

N'êtes-vous pas d'avis avec nous que, pour réussir, il faut avoir des marchandises correctes à vendre ?

Alors vous devez avoir la chaussure  
"FLEETFOOT" pour TENNIS,

Le Meilleur Soulier de Sport

Nous tenons des stocks considérables dans toutes nos succursales et nous pouvons faire de promptes livraisons.

**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO., LIMITED.**

Donnez une Commande à notre Succursale la plus proche.

**MONTREAL.**

**OTTAWA.**

**QUEBEC.**

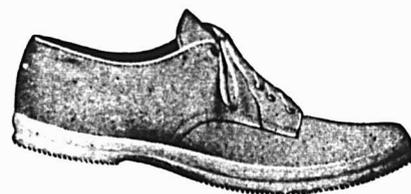
# Améliorez votre Commerce de Chaussures de Sport

**MAINTENEZ VOTRE STOCK BIEN ASSORTI.**

Nous manufacturons et vendons la ligne la plus complète sur  
le marché de Chaussures de Tennis et de Sport.



**Semelles en  
Caoutchouc  
Véritable,  
ROUGE, BLANC, NOIR**



**FLEET FOOT**

CHAUSSURES EN  
TOILE BLEUE,  
NOIRE, BLANCHE,  
TAN.

**FLEET FOOT**

Il est sage de ne tenir qu'une seule marque de Chaussures de Sport.



Une Seule Qualité. La Meilleure.

Rappelez-vous



Moins de Stock à Tenir.

ces



Uniformité et Propreté des Stocks.

Avantages :



Marque Largement Annoncée.

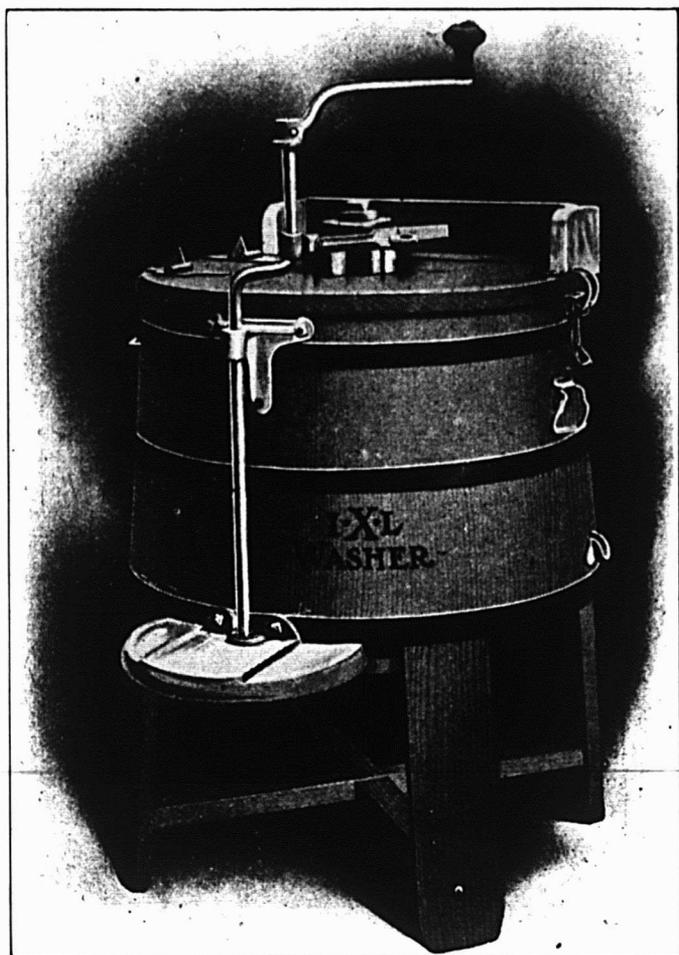
**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO., LIMITED.**

Donnez vos Commandes à nos Succursales de

**MONTREAL.**

**OTTAWA.**

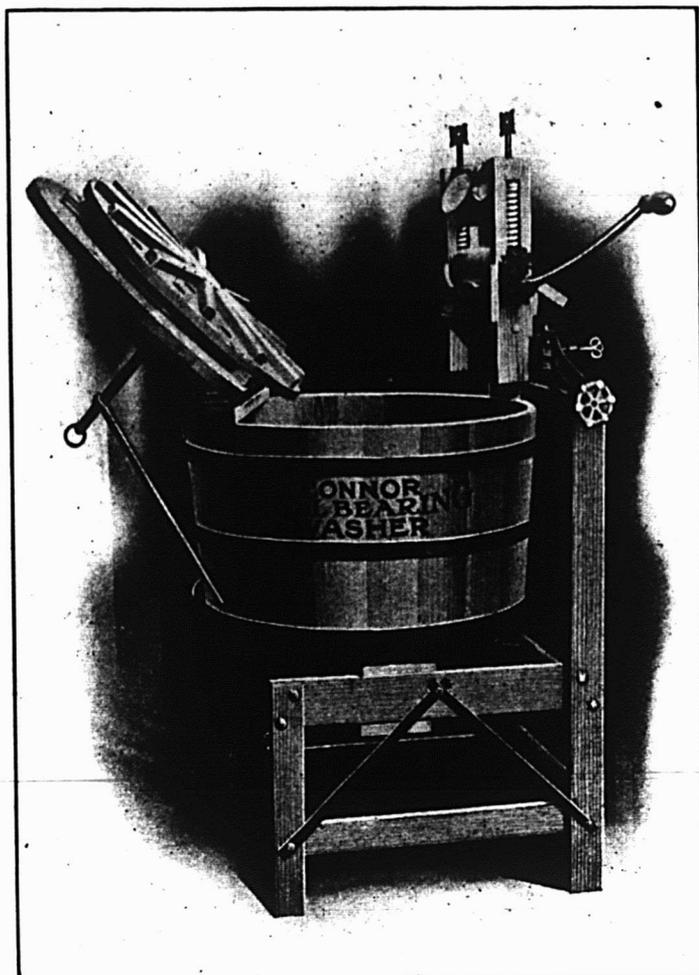
**QUEBEC.**



### LAVEUSE I. X. L.

La nouvelle laveuse à grande vitesse sur le marché.

La machine qui vous donnera la plus grande marge de profit et qui attirera de nouveaux clients à votre magasin.



### LAVEUSE CONNOR BALL BEARING.

Facile et commode à manier.

Lave le linge parfaitement et le rend blanc comme neige.

C'est la laveuse que vous pouvez garantir à vos clients parce que nous vous la garantissons nous-mêmes.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour nous demander notre catalogue de nouvelles marques.

# J. H. CONNOR & SONS, Ltd.,

## OTTAWA, ONT.



## Si vous vous teniez à côté de chaque commis quand il fait une vente et preniez note des détails

il n'y aurait pas beaucoup de chances d'erreurs, n'est-il pas vrai ?

Vous sauriez le montant et l'espèce de la transaction, et qui l'a faite.

Vous vous rendriez compte que le client reçoit bien la monnaie du billet remis et que vous encaissez bien le montant exact de l'achat.

Vous auriez une copie rigoureuse de toute transaction comptant effectuée dans le magasin ce qui vous rendrait des plus aisées la balance de votre caisse, l'heure de la fermeture venue.

Et vos commis seraient de meilleurs vendeurs, plus soigneux et exacts parce qu'ils sauraient que leur travail est apprécié à sa juste valeur et qu'ils n'échapperaient pas au blâme en cas d'erreurs.

## C'est là, exactement, ce qu'une caisse enregistreuse "National" fait pour vous.

Le montant et l'espèce de chaque transaction sont montrés publiquement et une copie exacte et permanente en est gardée pour votre contrôle privé.

Des compteurs séparés vous montrent à tout instant du jour les totaux des ventes au comptant, des ventes à crédit, de l'argent reçu en acompte et de l'argent payé.

La feuille des ventes enfermée dans la machine vous donne une copie par article, de chaque transaction faite au cours du jour, une copie toute aussi exacte que si vous aviez suivi vos commis pas à pas notant vous même les montants des différentes ventes.

Vous savez combien de clients chaque commis a servi—la somme des ventes quotidiennes de chaque commis, (vous avez une copie séparée de chaque vente,)—qui a fait les erreurs—qui a effectué le meilleur travail—et vous savez exactement la somme qui devra se trouver dans votre tiroir-caisse.

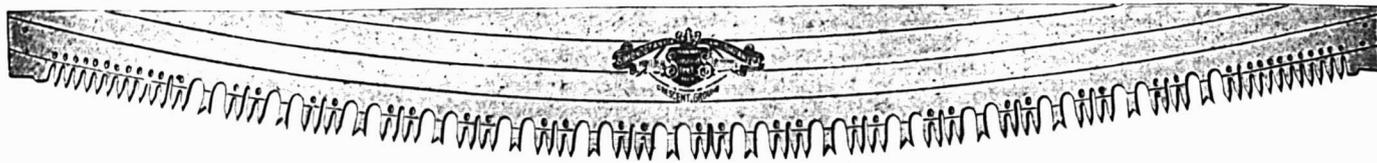
La "National" conserve la trace des détails de chaque transaction—arrête tout coulage, Comment pouvez-vous vous en passer ?

*Cela ne vous engage en rien de nous écrire pour nous demander notre brochure gratuite donnant tous renseignements sur les usages de la caisse Enregistreuse "National" dans votre commerce. Ecrivez dès maintenant à*

# The National Cash Register Company

Usine Canadienne : Toronto.

Bureau à Montréal : 1 et 3 Notre-Dame Ouest.



# GODENDARTS "CRESCENT GROUND" SIMONDS

L'économie de temps et d'argent est chose très importante pour l'employeur. Mais l'homme de chantier se réjouit quand il dépense moins de force. Il travaillera plus facilement et fera plus d'ouvrage pour son patron, s'il se sert de scies qui n'épuisent ni les forces ni le courage.

Les Godendarts "CRESCENT GROUND" Simonds, épargnent temps, dépenses et labeur. Nous garantissons que ces scies coupent 10 pour cent plus de bois, dans le même temps, et avec la même main-d'œuvre, que toute autre scie à deux mains. Continuez à les acheter comme vous l'avez fait par le passé.

Tous les ans, nous faisons tout ce qui peut être fait pour améliorer ce qui a été et ce qui est aujourd'hui la scie à deux mains la plus populaire au monde. Les Godendarts Simonds sont faits en styles, grandeurs et formes convenant à la coupe de n'importe quel bois, de quelque espèce qu'il soit ou quel que soit l'endroit où ce bois est situé. Ne manquez pas de tenir les Scies "SIMONDS".



## Simonds Canada Saw Co., Limited

Rue St-Rémi et Avenue Acorn,

Montréal, P. Q.

## La demande pour le Ciment a augmenté considérablement ; En avez-vous obtenu votre part de profits ?

**L**E ciment est maintenant un des articles dont le fermier a besoin journallement. Il est de sa part l'objet d'une demande active tout le long de l'année, et cette demande augmente considérablement.

Elle est stimulée par la campagne de publicité instructive la plus énergique qui ait jamais été entreprise au Canada.

**L**A Compagnie "Canada Cement" annonce son produit dans tous les principaux journaux s'occupant des intérêts des fermiers, ainsi que dans presque un millier de journaux hebdomadaires publiés dans tout le Canada. La brochure intitulée "L'Utilité du Ciment pour le Cultivateur" est envoyée gratuitement à tous ceux qui la demandent. Pour 1912, cette Compagnie organise un nouveau concours entre Fermiers ; 108 récompenses en argent seront distribuées—12 dans chaque province.

### PARTICIPEZ-VOUS AUX PROFITS DÉRIVÉS DE CETTE PUBLICITÉ ?

**N**OUS désirons beaucoup vous y aider. Nous vous enverrons des dossiers s'accrochant aux murs, de belles enseignes en acier et des exemplaires de toutes les publications. Notre Département de Publicité sera toujours heureux de répondre à toutes les demandes de renseignements que vous pourrez lui adresser. En outre, nous vous donnerons les noms des fermiers de votre district qui ont pris des informations sur le béton, cela constitue de précieuses indications quant à vos acheteurs en perspective.

**E**NFIN, chose à bien considérer, les marchands qui tiennent le Ciment "Canada" se font une **clientèle permanente** grâce à cette demande dont l'activité se réveille, parce qu'ils vendent le Ciment qui donne toujours satisfaction.

## Canada Cement Company Limited

Bureaux de Vente à Montréal, Toronto, Calgary, Winnipeg.

Département de Publicité à Montréal.

Notre Stock de Vis à Grosse Tête, Vis d'Arret, de Modèle Régulier  
EST AU COMPLET.



TETE CARREE



TETE RONDE



TETE HEXAGONALE

## VIS DE QUALITÉ



TETE FILISTER



TETE PLATE



TETE BOUTON

Pièces Spéciales de Toutes Sortes Fabriquées Promptement.

THE NATIONAL-ACME MANUFACTURING CO.

MILLED SCREWS NUTS BOLTS & SPECIAL PARTS

MONTREAL

SAINT-HENRI & C. T. R.

## Peintures qui vous donnent des profits.

Nous avons des peintures qui ne se détérioreront pas entre les mains de votre client. Vous en recueillerez le bénéfice. Tenez un stock de **Floorglaze M. L.**, **Granitine** et **Peintures M. L.** Il faut de bonnes peintures à un marchand pour se faire une clientèle locale. Ce sont les marchands de cette sorte que nous recherchons.

**Floorglaze**, en 27 couleurs, est opaque, hautement fini, résiste à l'usage ou à la température. C'est exactement ce qu'il faut pour la maison, à l'intérieur ou à l'extérieur. Il vous assurera le renouvellement des ventes.

**Granitine** est un vernis transparent pour planchers, qui conserve son haut fini et son apparence, malgré la boue, le savon et les marques de talons. Le meilleur à vendre à vos clients. Vous en vendrez davantage.

Les peintures **M. L.**, sont d'un emploi facile, parfaites comme pouvoir de couverture, et durables. Spécialement préparés pour un emploi satisfaisant vos clients. Une bonne ligne à vendre.

Bons profits sur les trois lignes ci dessus.

Ecrivez-nous pour obtenir les prix faits au commerce.

**Imperial Varnish & Color Co., Limited,**  
6 rue Morse, Toronto.



**AFFICHES**

Les affiches représentent pour la publicité la grosse artillerie à tir rapide; c'est le moyen le plus sûr, le plus prompt et le plus économique de forcer dans ses retranchements la clientèle de gros ou de détail, en créant une demande de la part du public.

SI VOUS AVEZ DES MARCHANDISES A VENDRE

PARLEZ A

**WILLIAMS,**  
L'AFFICHEUR  
SPÉCIALISTE,

Gérant de

**The Canadian  
Poster Co.**

Edifice Dominion Express

Téléphone, Main 2233, Montréal.

Originalité du dessin, forts effets de coloris et habileté à mêler l'art à un langage d'affaires convaincant :  
Voilà notre spécialité.

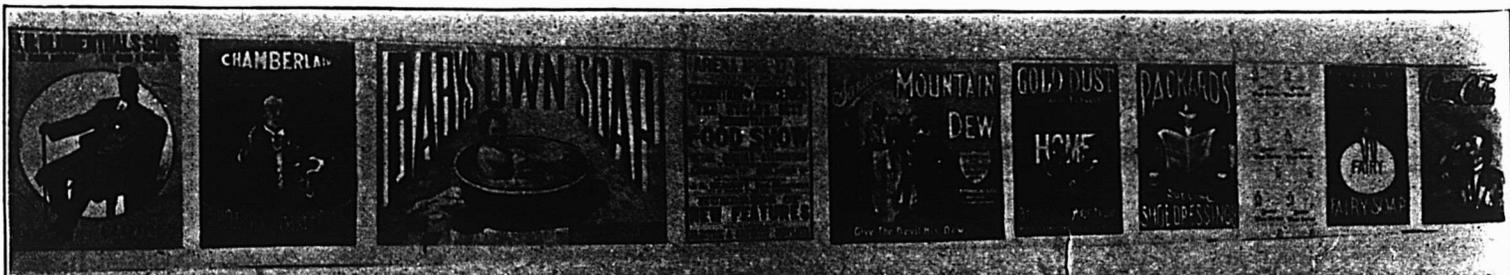
**Affichage—Publicité extérieure  
en toute endroit du Canada.**

**NOTRE SERVICE**

Nous plaçons plus de **75%** des contrats d'affichage faits au Canada.

Notre champ d'action est le Canada, d'un océan à l'autre.

Nous dessinons, imprimons et posons des affiches pour les annonceurs les plus importants, les plus **PROSPÈRES** du Canada.



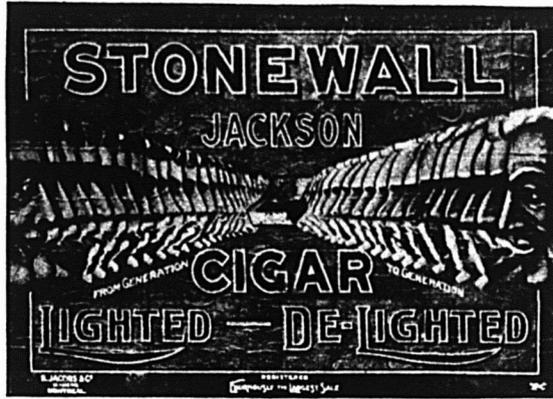
Une longue expérience, un outillage parfait, un talent compétent en matière de publicité, des artistes et des lithographes experts, ont fait de la

# HOWELL LITHOGRAPHIC CO., Limited

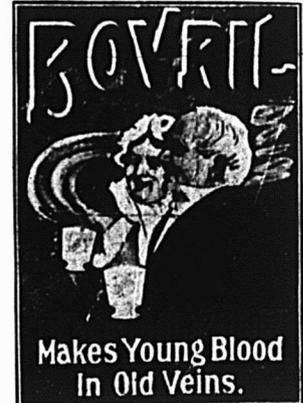
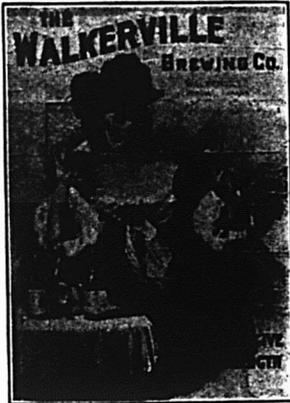
HAMILTON, Ont.,

Le premier établissement d'Imprimerie en couleurs du Canada.

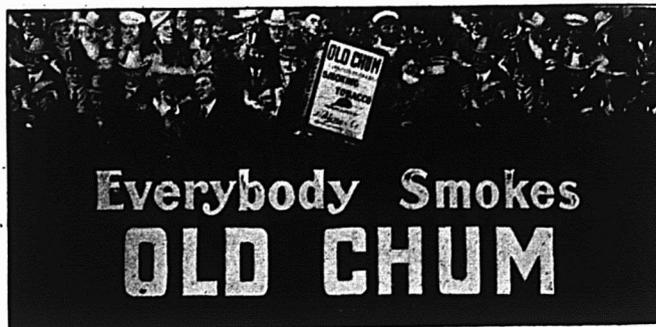
Etiquettes,  
Boîtes Pliantes, etc.,  
Qui captivent la clientèle.



Cartes d'Etalage,  
Calendriers, etc.,  
Produisant des ventes.



Nous sommes les  
Fabricants d'affiches  
obtenant le plus de  
succès au Canada.



Les principaux  
annonceurs du Canada  
sont  
nos clients.

Quand le prix est en question, nous l'emportons souvent sur nos concurrents; quand c'est la qualité, nous ne perdons jamais.

Ecrivez ou Téléphonez, MAIN 2233.

A notre bureau de Montréal, EDIFICE DOMINION EXPRESS.

Pour Idées, Dessins ou Prix.



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 d'une 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.**

# Appareil de Nettoyage par le Vide, "HERCULES"

( Marque de Fabrique Enregistrée. )



Voici les points qui assurent sa supériorité sur les autres appareils fondés sur le même système :

1. Facilité de transport : cet appareil ne pèse que 15 livres.
2. Pouvoir énorme de succion.
3. Piston et Soupapes d'accès facile.
4. Absence de Sac à Poussière.
5. Fonctionnement aisé.
6. Longue durée.
7. Prix modique - \$16.00.

Cet appareil de nettoyage par le vide est le seul sur le marché qui réponde à tout ce qu'on peut attendre d'un tel système : chaque pièce de cet appareil est d'un accès facile, le récipient à poussière n'en fait pas partie intégrale ; la poussière est séparée par la force centrifuge.

Un simple tournevis suffit pour opérer le démontage de toutes les pièces. Le séparateur se détache de la machine par une légère pression.

Avec le "HERCULES", la poussière et les germes de maladies ne se répandent pas dans les appartements. C'est donc un appareil qui assure un nettoyage sanitaire.

## Grand Assortiment de Hamacs.

Agents pour la Province de Québec :

# L. H. Hébert & Cie, Limitée,

## 297 rue St-Paul, Montréal.



Autrefois

## Pour Mesurer l'Huile

Adoptez notre système automatique. Vos habits ne sentiront plus l'huile, votre plancher sera toujours net, vos produits ne seront plus imprégnés de cette odeur désagréable, vous ne gaspillerez plus d'huile, vos mains seront toujours propres, vous ne ferez plus attendre vos clients inutilement. Le

# Systeme Bowser

pour mesurer l'huile,

Avec Systeme Bowser

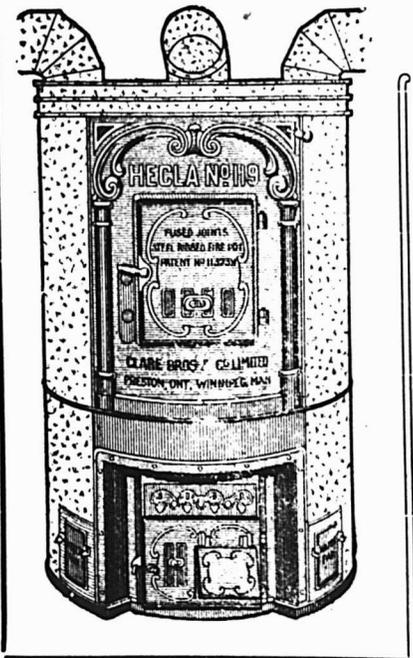
Vous garantit tout cela. Notre réservoir peut être placé au dessous de votre comptoir, et le robinet en dessus ; à l'aide d'une manivelle que vous tournez, l'huile est versée directement dans la canistre du client. Vous pouvez mesurer n'importe quelle quantité. Un indicateur vous montre en tout temps la quantité d'huile qui reste dans votre réservoir. Conditions faciles, un certain montant comptant et la balance à tant par mois. Grands assorties. Prix variés.

Demandez votre brochure gratuite No 8 F. Ecrivez en français.

## S. F. BOWSER & CIE, Inc.

66-68 Ave. Fraser, Toronto, Ont.

Manufacturiers depuis 27 ans de pompes à mesure automatique, de systèmes d'emmagasinage de gazoline et d'huile, de mesures à enregistrement automatique pour conduits, de systèmes de nettoyage à sec, etc



## VOICI LA FOURNAISE QUI FAIT IMPRESSION SUR L'ESPRIT DE L'HOMME ECONOMOME.

Des centaines de personnes désirent avoir une fournaise, mais n'en achètent pas, parce qu'elles pensent que l'installation et l'entretien sont dispendieux. Cela peut être vrai des systèmes à eau chaude et à vapeur et de certains systèmes à air chaud ; mais c'est le contraire pour la fournaise "HECLA" et en le faisant bien comprendre à vos clients, vous pouvez vous créer une quantité de ventes profitables de fournaises.

Le coût initial d'une fournaise "HECLA" est si raisonnable—le coût d'installation si infime—l'économie en combustible nécessaire pour chauffer parfaitement une maison, si marquée—qu'il n'est besoin que de bien faire comprendre tout cela à la moyenne des hommes qui tiennent maison pour leur faire désirer une "HECLA".

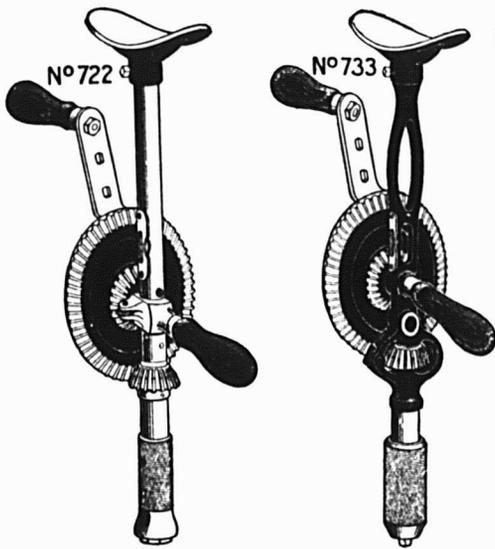
Envoyez-nous une liste d'hommes susceptibles de faire un achat, dans votre district et nous enverrons avec plaisir à chacun d'eux un exemplaire de notre brochure intitulée "Comfort & Health" (Confort et Santé). Elle les intéressera.

Nos commis voyageurs, experts en tout ce qui concerne les fournaises, sont à votre disposition pour vous aider de toutes les manières à vendre des fournaises "HECLA". N'hésitez pas à demander leur aide, ou écrivez-nous.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON, . . . . . ONTARIO,

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



# Stanley Tools

Nous manufacturons à présent une ligne complète de FOREUSES et la même attention minutieuse est apportée à leur construction et à leur fini général qui distinguent toujours tous les outils "STANLEY".

Deux numéros seulement sont représentés ici, mais nous offrons douze modèles différents dont vous pouvez composer votre assortiment.

Parmi ceux-ci vous trouverez des foreuses à vitesse unique ou double, (la dernière avec deux vitesses), trois méthodes de construction de charpente, quatre styles distincts de portes, ainsi qu'une variété de finis.

Une circulaire spéciale qui vient de paraître renseigne sur tous ces outils. Vos clients seront intéressés en la recevant.

**Stanley Rule & Level Co.**  
NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.

## ASSUREZ-VOUS CETTE CLIENTELE

Certains de vos clients se préparent à mettre à l'eau leurs embarcations. Ils ont besoin de vernis ; ils demanderont le meilleur vernis ; Ils vous demanderont si le vernis que vous leur vendez convient à l'emploi qu'ils se proposent d'en faire.

### Le Vernis Dougall est garanti

C'est le meilleur que l'on puisse se procurer pour bateaux automobiles, yachts, canots, etc. Nous le garantissons, parce que nous savons qu'il n'existe pas d'autres vernis qui résistent aussi bien aux intempéries que le **VERNIS DOUGALL**.

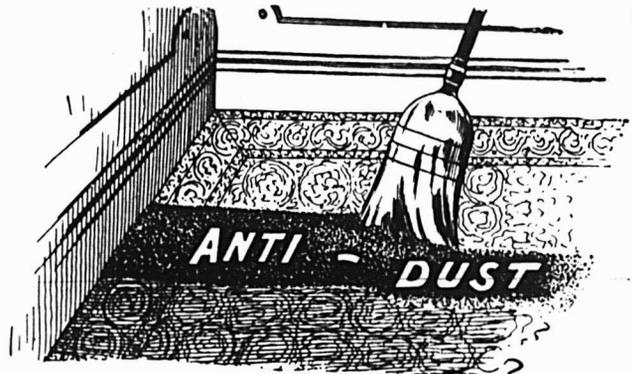
**Il ne blanchit pas. Il ne s'écaille pas. Il ne se fendille pas.**  
**C'est le Vernis qui Dure le Plus Longtemps.**

**THE DOUGALL VARNISH COMPANY, LIMITED**

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

J. S. N. Dougall, Président.

305 rue des Manufacturiers. - Montréal, Canada.



## ANTI-DUST ANTI-DUST ANTI-DUST

ANTI-DUST remporte un succès complet dans la chasse qu'il fait aux microbes et à la saleté ; la meilleure preuve de sa popularité auprès des ménagères est le nombre de commandes souvent renouvelées que nous recevons des principaux marchands.

Il y a à cela une raison, que nous désirons vous bien faire comprendre. Le produit ANTI-DUST n'est pas une préparation du même genre que d'autres que l'on vous demande de tenir et mis en boîtes d'aspect plus attrayant. Il en diffère complètement ANTI-DUST se place en tête de tous les autres produits, parce qu'il a des qualités qui lui sont propres.

**ANTI-DUST est mis dans une boîte verte et blanche.**

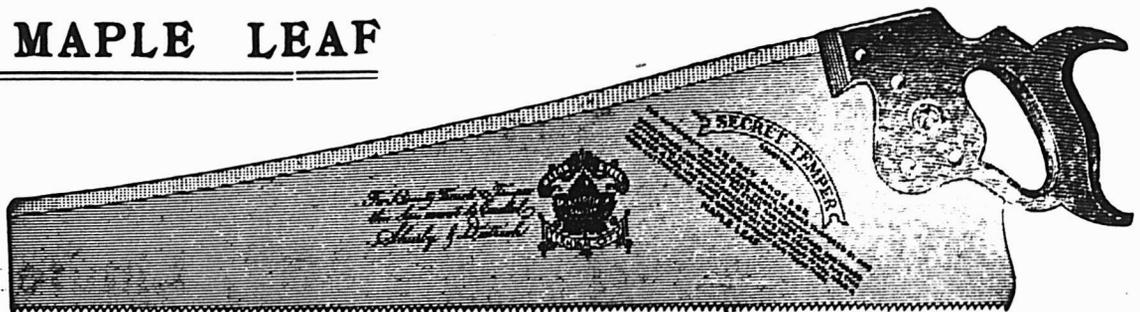
**Demandez-le à votre marchand en gros**

**The Sapho M'f'g Co., Limited,**  
**MONTREAL**

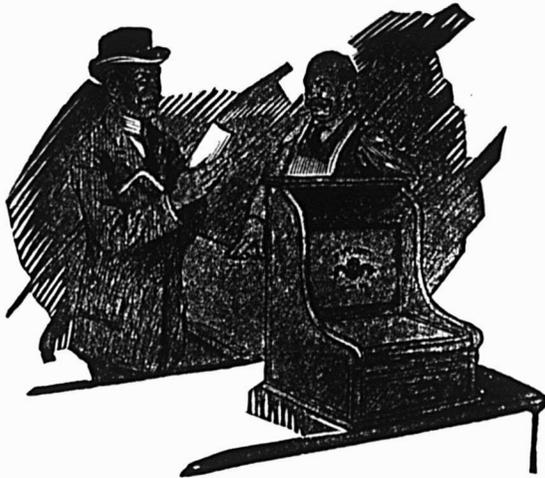
## SCIES MAPLE LEAF

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

Satisfaction garantie.



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



## Un Compte Complet

Voilà ce que donne à ses clients, après chaque achat, le marchand qui emploie un appareil McCaskey à Enregistrer les Comptes

Au moment de la vente, le marchand qui emploie le système McCaskey — Gravity Account Register — inscrit et totalise chaque compte jusqu'à date. Il supprime toute la comptabilité inutile (inscription sur un livre et réinscription sur un autre), empêche les erreurs de compte et les discussions avec les clients, parce que chacun de ceux-ci a la même copie de son compte que le marchand, de la même écriture ; il évite l'oubli des inscriptions en compte, c'est-à-dire l'inscription dans les livres des marchandises vendues ; il recouvre son argent automatiquement et plus rapidement que ne pourrait le faire toute agence humaine ; il a une limite automatique de crédit et est protégé contre la perte d'assurance en cas d'incendie, parce qu'avec le système McCaskey, la preuve de la perte peut être fournie en une heure de temps à la satisfaction de tout vérificateur.

Soixante dix mille détaillants emploient le système McCaskey et nous disent qu'il rembourse plusieurs fois son prix au cours de la première année de son installation.

N'attendez pas que votre concurrent ait installé le système McCaskey. Il serait trop tard. Agissez maintenant. Faites plaisir à votre clientèle en lui donnant un compte complet avec chaque achat, supprimez la tenue de livres inutiles et renseignez-vous davantage sur vos affaires, moyennant moins de temps, de travail et d'argent.

Une seule Écriture. **The McCASKEY SYSTEM** Sans teneur de livres.

Une lettre ou une carte postale vous procurera des renseignements sans que vous soyez obligé de faire un achat.

Ou bien, découpez cette annonce, mettez-y votre signature et votre adresse, et nous saurons que vous désirez des renseignements.

**THE DOMINION REGISTER CO., LIMITED**

90 - 98 rue Ontario, Toronto, Canada.

519 - 521 Corn Produce Exchange, Manchester, Angleterre.

The McCaskey Register Co., Alliance, Ohio, E. U. A.

Succursales : New-York, Boston, Pittsburg, Chicago, Minneapolis, Kansas City, San Francisco, Atlanta, Memphis, Washington.  
Manufacturers de Carnets de Vente de Sûreté à double et triple expédition et de Carnets simples au carbone dans toutes les variétés.

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

# Toutes Choses en Métal

Prix F.O.B. cotés en tout endroit du Canada

Tôles en Fer Galvanisé et Tôles Noires,  
Fer-Blanc Canada et Tôles "Terne"  
Tôles Etamées, Fer-Cornière, Tés, etc.

**Henry Rogers, Sons & Co.**  
LIMITED.

WOLVERHAMPTON AND SHEFFIELD

SUCCESSALE CANADIENNE: 6 RUE ST-SACREMENT, - MONTREAL.



# Vendez plus de poli. Faites plus de Profits.

Vous avez tout avantage à vendre le meilleur poli. Le profit fait sur le NUGGET est le plus fort en fin de compte, parce que vous vendez trois fois plus de NUGGET que de tout autre poli.

L'outillage NUGGET vous procure aussi des affaires. Il vous donne une bonne marge de profits et c'est pour votre client l'outillage le plus beau et le plus commode pour le cirage des chaussures.

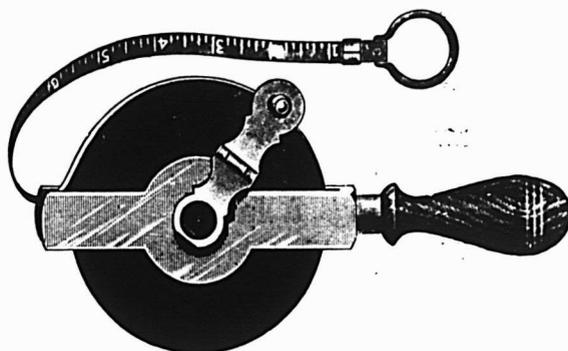
Demandez à votre fournisseur la nouvelle Grande Boîte.—

## NUGGET.

THE NUGGET POLISH Company, Limited

67 rue Adélaïde, Toronto.

C'EST UN  
**LUFKIN**



Voilà une garantie  
de  
Satisfaction

C'est là une recommandation suffisante.

Elle implique une supériorité sur tous points.

C'est la meilleure recommandation qui puisse être donnée.

**REGLES- et RUBANS-  
MESURES**

Catalogue envoyé sur demande.

Nos règles et rubans - mesures sont les plus parfaits qui soient.

Ils sont faits de belles matières premières par de bons ouvriers avec l'appui d'une large expérience.

FAITS AU CANADA  
ET VENDUS D'UN BOUT A L'AUTRE  
DU DOMINION.

Demandez nos articles au représentant de votre marchand en gros.

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

**BRUNSWICK  
BRAND**

**SARDINES**



**PURES  
CONSERVES DE  
POISSONS de MER**

Les conserves de poissons de mer deviennent de plus en plus populaires chaque saison et ceci est dû aux soins apportés dans leur choix et leur mise en boîtes.

**Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?**

Aucune ligne ne vous donnera autant de satisfaction que

**“ BRUNSWICK BRAND ”**

la marque qui possède la saveur naturelle du poisson.

**Examinez votre stock ! Ce ne sera pas du temps perdu !**

**VOICI UNE LIGNE COMPLÈTE :**

Sardines à l'huile  $\frac{1}{4}$

Sardines à la moutarde  $\frac{1}{4}$

Harengs salés  
et fumés

Harengs à la  
sauce tomate

**HADDOCKS (finnan)**

**CLAMS.**



**CONNORS BROS.,  
LIMITED.**

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



**AGENTS :**

**LEONARD BROS.,** Montréal. — **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.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS :

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

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

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

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

VOL. XLV.

MONTREAL, 31 MAI 1912

No. 22

## LA NECESSITE DE LA LECTURE POUR LE MARCHAND-DETAILLANT

La lecture, à quelque point de vue qu'on se place est une excellente éducatrice, elle est la clef lumineuse de milliers de problèmes qui pour les ignorants sont et resteront de grands X. Elle nous fait pénétrer les questions les plus troublantes de notre époque moderne et si elle ne donne pas la réponse à toutes, elle y tend journellement de toute la pensée qu'elle contient et force les recoins les plus obscurs à laisser pénétrer la vérité sous toutes ses formes.

Quelle que soit la carrière que l'on embrasse, dans quelque ligne d'affaires que l'on soit engagé, quel que puisse être le commerce que l'on tienne, partout et pour tous, la lecture est une nécessité. Elle est l'aide sûre et indispensable au développement de l'intelligence, elle ouvre en nous des vues nouvelles et découvre des horizons inconnus, elle est le moteur qui produit la science et la source d'où déferlent les plus précieux enseignements.

C'est elle, qui dès notre enfance a peuplé notre cerveau de mille choses qui ont formé notre instruction, elle a contribué dès longtemps à l'édification de notre personnalité, elle nous a appris à penser et à réfléchir : cette chose si utile dans la vie!

Nul ne doit négliger la lecture. Sans doute certaines lectures, et c'est de celles-là que nous voulons parler, ne sont pas de folles distractions, elles demandent une attention soutenue, mais l'intérêt qui s'en dégage dès les premières lignes vaut bien qu'on s'impose ce petit effort et qu'on se donne cette minime peine.

Si l'on savait tout ce qu'un homme peut amasser de savoir et de science en consacrant à la lecture toute sa vie durant, quelques minutes de chacune de ses journées, on n'hésiterait pas à prendre cette bonne et facile habitude qui devient un véritable plaisir. Et toute cette science accumulée en parcourant un simple page par jour, se traduit dans l'existence par des résultats incalculables; on acquiert par ce procédé une efficacité incroyable et l'on augmente par conséquent sa capacité d'affaires.

Le marchand détaillant est volontiers porté à croire qu'une semblable occupation, ne fut-elle que de quelques instants, est incompatible avec son état et qu'elle n'est d'aucune utilité dans sa condition.

Rien n'est plus faux cependant, le marchand détaillant plus que tout autre, s'il veut, dans sa ligne particulière suivre et marcher dans le sillage du progrès doit lire tout ce qui se rapporte à son commerce dans les livres et journaux et particulièrement dans son journal de commerce.

La science des affaires s'enrichit chaque jour de connaissances nouvelles et de méthodes inconnues auparavant; les conditions du commerce varient à chaque époque et il n'est pas une année qui se passe sans voir surgir des obstacles inattendus tant devant le manufacturier, que devant le marchand en gros et le détaillant; le moindre incident en apparence sans importance peut provoquer pour certains corps de métiers des situations mexicables à première vue; un simple malentendu peut amener les plus gros dissentiments entre deux classes commerçantes; les formules législatives peuvent avoir une répercussion désastreuse et injuste sur certains groupes, enfin mille choses peuvent venir entraver le commerçant dans son effort et ce n'est que par la lecture de son journal de commerce qu'il découvrira la cause du mal dont il peut être atteint et qu'il y trouvera le remède efficace.

Parfois nous entendons des détaillants dire: "Je n'ai pas le temps de lire". Peut-on vraiment accorder foi à un tel propos et n'est-il pas permis de douter de sa sincérité? Devrait-il exister en plein XXème siècle et dans un pays jeune comme le nôtre, progressant à vue d'oeil et avide de connaître, devrait-il exister un homme d'affaires pensant et respirant, qui ne consacre chaque jour quelques minutes à la lecture? Est-il possible d'imaginer un détaillant qui doit compter sur le soutien du public pour maintenir son entreprise, rester aveuglément ignorant de ce que ce public admire, aime et demande à acheter?

Est-il un spectacle plus navrant, plus désolant et plus pitoyable que celui d'un de ces malheureux détaillants retardataires, ennemi du progrès, cantonné dans ses vieilles méthodes routinières et démodées et qui lutte et travaille comme un esclave dès l'aube blanchissante jusqu'à la tombée de la nuit en marge de l'esprit du temps et non seulement ne lisant jamais, mais accueillant avec ressentiment, les avis, les conseils, les suggestions et les innovations?



# Tanglefoot,

le Papier à Mouches Originel, contient un tiers de plus de composition gluante que tout autre papier à mouches; c'est donc le meilleur et le moins coûteux.

Pas le temps de lire ! dites-vous ; voyons, réfléchissez un peu et pensez-y bien. Nous vivons à une époque où l'éducation et l'instruction sont presque des nécessités d'existence, où la presse est la maîtresse souveraine et la voix la plus écoutée, où la publicité est le moteur breveté et incontesté de la dispersion de la marchandise avec succès et se peut-il qu'un être sensé puisse devant cette puissance de tout ce qui est imprimé, déclarer en toute franchise qu'il n'a pas le temps de lire ?

Pas le temps de lire ! Une telle assertion est une ornière d'où le marchand peut difficilement sortir ; ces simples mots dans la bouche du détaillant sont la raison unique de la décadence et de l'anéantissement de plus d'un commerce de détail florissant naguère ; ils sont comme la sentence fatale écrite aux murs de ceux qui professent des idées d'une semblable étroitesse d'esprit.

Voyez, nous disait un jour un marchand en nous montrant un tas de journaux non sortis de leurs enveloppes, voyez, je n'ai pas le temps de lire ; et comme nous lui demandions s'il avait vu la vitrine d'un de ses collègues voisins dont le goût parfait et l'habileté de l'étalage attiraient tous les regards ; certes, nous répondit-il, elle est merveilleuse mais je n'ai pas le temps de faire un semblable travail, il faudrait un commis spécial pour l'exécuter. Nous étonnâmes beaucoup notre interlocuteur en lui apprenant que cet étalage si attrayant était l'oeuvre d'un simple petit commis inexpérimenté qui, un journal de commerce en mains s'était contenté de suivre et de mettre en pratique les conseils qui y étaient donnés sur la "façon de garnir les vitrines".

Ainsi donc ce détaillant inconsidéré avait à sa disposition, puisqu'il recevait le même journal de commerce, les mêmes moyens que son concurrent de rendre effective sa devanture et il n'en profitait pas sous le prétexte inqualifiable qu'il n'avait pas le temps de lire, il négligeait à la légère, cette précieuse source d'information qui lui eût été d'un secours si nécessaire dans ses affaires et voyait comme résultat immédiat de sa négligence et de sa paresse son commerce périliciter au profit de son collègue plus perspicace qui avait compris tout le bénéfice qu'on peut retirer de la lecture d'un journal de commerce.

Le bon sens doit être suffisant à convaincre tout marchand qu'il doit prendre le temps de lire son journal de commerce et que loin d'être une perte de temps, ces quelques minutes consacrées journellement à une telle lecture sont une dépense d'instantants dont le résultat se chiffrera par un gros profit en bon argent sonnante.

La vie et la prospérité de tout commerce dépendent de l'habileté de ceux qui le dirigent à s'adapter aux conditions changeantes journalières. Ils doivent étudier le mouvement de développement constant des affaires, marcher de pair et en conformité avec les idées modernes, être au courant de tout ce que font leurs concurrents et s'assimiler rapidement et énergiquement les meilleures méthodes qui ont conduit leurs collègues au succès ; et le seul moyen de faire ceci efficacement est de lire régulièrement son journal de commerce.

Il est incontestable que de nos jours un homme d'affaires, pour être véritablement tel, doit lire. Nous vivons en un temps d'extraordinaires progrès scientifiques et d'innombrables innovations commerciales. Chaque jour apporte une méthode nouvelle de tenir un magasin, des idées absolument neuves de commercer surgissent à tous moments ; d'autres, en pratique depuis des années, subissent une altération sensible journalière qui peut sembler invisible et sans importance à beaucoup, mais qui pour un oeil expérimenté et observateur est grosse de conséquences et mérite d'être signalée, commentée et discutée ; des attaques multiples sont ourdies savamment dans le but de faire tomber le détaillant et de ruiner son commerce au profit de grosses institutions possédant des capitaux illimités et à une telle époque

changeante, combative et de concurrence acharnée, comment voulez-vous que le marchand tienne le pas du progrès, prenne part à la lutte et se défende s'il ne lit pas son journal de commerce ?

De nos jours, on ne saurait arriver au succès et même exister (commercialement parlant) sans joindre la lecture à ses efforts manuels et à son travail.

Le développement du rouage commercial et des méthodes de tenir un magasin a été si rapide et continu depuis quelques années, que ceux qui pouvaient à juste titre se dire de parfaits connaisseurs en la matière, il y a seulement vingt ans, s'ils n'ont suivis pas à pas ce développement se voient placés aujourd'hui dans cette alternative, ou de s'adonner à l'étude approfondie des méthodes nouvelles ou de renoncer à leur entreprise, car persister à vouloir employer leur ancien système ne peut que les conduire à une faillite inévitable.

Et dans cette même voie, les patrons devraient insister auprès de leurs ouvriers, de leurs comptables et de leurs vendeurs pour qu'ils étudient dans un journal de commerce ce qui concerne leurs branches spéciales. Ils décuplèrent ainsi la valeur de chacun d'eux. Nous avons entendu certains patrons dire : "Moi, je suis la pensée, la conception, l'idée ; mes employés sont les bras qui l'exécutent." Sans doute cette appréciation du rôle du patron n'est pas contraire à toute logique, mais pourquoi refuser à la main qui exécute le travail, d'être dirigée directement par l'intelligence active de celui à qui elle appartient, c'est-à-dire, de l'ouvrier ou de l'employé lui-même ?

Ruskin, le grand sociologue anglais, disait à ce propos : "Nous voulons qu'il y ait toujours un homme qui pense et à côté de lui un autre qui travaille. Nous appelons l'un un "monsieur" et l'autre un ouvrier ou un commis, alors que souvent l'ouvrier ou le commis est obligé de penser et que le "monsieur" ou le penseur est contraint de travailler, pourquoi alors faire une distinction tendant à rabaisser l'un ? Tous deux ne sont-ils pas de véritables "messieurs" dans le meilleur sens du mot ? La masse de la société est composée de penseurs maladifs et d'ouvriers misérables. C'est seulement par le labeur que la pensée peut être exécutée sainement, et ce n'est que par la pensée que le travail peut être fait d'une façon convenable ; on ne peut séparer les deux impunément."

Oui, il faut cultiver la pensée, qu'on soit marchand-patron, ou qu'on soit simple commis, car c'est elle qui fait l'homme, qui constitue le caractère et qui par conséquent vous rend capable de mener à bien vos affaires, et n'oubliez pas que c'est la lecture, la lecture d'un journal de commerce, pour vous qui êtes dans les affaires, qui vous aidera à cette formation intellectuelle qui dure toute la vie et qui est le sûr garant de la réussite.

---

## LES PRIX DE REVIENT DES JOUETS ALLEMANDS

---

Une des revues allemandes les plus répandues, "die Woche", publie des chiffres étonnants qui font comprendre la facilité avec laquelle le jouet allemand peut concurrencer, au point de vue du prix, le jouet de toute autre provenance.

La fabrication des fusils d'enfant rapporte à l'ouvrier quelques centins par heure ; les femmes occupées à la peinture des soldats de plomb gagnent \$1.50 par semaine en fournissant les pinceaux, les couleurs et l'éclairage. Un menuisier faisant le meuble de poupée gagne de 1 à 3 piastres par semaine, suivant son habileté.

Les moindres parties des jouets sont traitées par des ouvriers spéciaux travaillant pour le compte de gros industriels qui peuvent vendre à des prix très bas, tout en réalisant d'énormes bénéfices.

## UN IMPORTANT PROBLEME COMMERCIAL

DES PRIX UNIFORMES DOIVENT ETRE FAITS PAR  
LES MANUFACTURIERS

La méthode de prix uniformes fixés par les manufacturiers conduit à l'établissement de prix fixes pour le détail, et la pratique de prix fixes dans le détail permet aux manufacturiers de maintenir une haute supériorité de qualité dans leurs produits. L'application d'un tel principe rend les détaillants capables de réaliser un profit nécessaire et légitime et aide à la suppression des rabais dans les prix, provoquant ainsi une incontestable amélioration des conditions du commerce.

Les prix fixes de détail seront une bonne chose pour tout le monde, même pour le consommateur qui y trouvera une garantie de bonne façon et de qualité. Sans doute, il n'aura plus cette illusion d'avoir acheté exceptionnellement une valeur de \$1.50 de marchandises pour \$1.00. Mais qu'il ne se désole pas; ce n'était là qu'une illusion, et de la voir s'envoler ne lui enlèvera pas une cent de sa poche. La méthode du prix fixe dans le détail privera le consommateur du plaisir qu'il avait à discuter du prix avec son fournisseur avec un air de mieux s'y connaître que lui. Mais où est le mal?

Les prix étant uniformes, l'art de vendre, des commis et des patrons, et le bon service d'une maison - seront de forts atouts entre les mains des détaillants dans la partie continuellement engagée avec le client, et ce dernier n'en aura-t-il pas par contre-coup, le bénéfice? Pour le marchand, chaque ordre pris correspondra à un profit certain et non à un bénéfice problématique et imaginaire; quant au consommateur, il sera toujours assuré d'une livraison satisfaisante et d'un service empressé, deux choses qui comptent dans tous commerces.

Jetons, si vous le voulez bien, un rapide coup d'oeil sur les conditions présentes du commerce. Les agents de production et de distribution de la marchandise se divisent en trois classes bien distinctes et ayant chacune ses attributions bien circonscrites: le manufacturier qui établit l'article ou le produit; le marchand en gros qui en assure la distribution et le marchand-détaillant qui le vend au consommateur.

Pour tout homme raisonnant sainement il est bien évident que chacune de ces catégories qui forment le rouage du commerce, qu'elle manufacture, qu'elle distribue ou qu'elle vende un produit, doit s'assurer un profit réel, déduction faite des dépenses occasionnées par la fabrication ou la vente de la dite marchandise.

Le manufacturier qui fournit le capital, le produit, et très souvent se charge des moyens de provoquer la demande doit être couvert de ces dépenses considérables par la vente de son article et doit en plus de ce remboursement de frais s'assurer une petite marge en sus qui représentera son bénéfice.

Le marchand en gros auquel incombe le rôle de distributeur, de chercheur de débouchés, doit se garantir de ces frais de distribution et obtenir un certain profit rémunérateur de ses efforts et de sa peine.

Quant au détaillant, il doit voir rentrer dans sa caisse tous les frais qu'il expose en location de magasin, soins et précautions pour la tenue de l'article et mille petites dépenses de détail qui représentent parfois un gros montant et qui sont absolument nécessaires pour assurer le débit efficace au consommateur, en même temps qu'il doit lui rester une certaine majoration qui constituera le bénéfice de son entreprise.

Ces 3 classes aussi nécessaires l'une que les 2 autres, pour la production et la dispersion des marchandises dans des conditions normales et satisfaisantes, doivent obtenir un bénéfice à la fois certain et rémunérateur.

Voyons ce qui se passe souvent en réalité.

Un manufacturier marque par exemple un certain article au prix de \$1.00 avec un escompte de 25% pour le détaillant et un escompte de 10% pour le marchand de gros.

Il fait annoncer libéralement par la voie de la publicité que cet article est vendu chez tels marchands à tel prix. On peut penser à première vue qu'une telle gradation d'escompte est des plus correctes et doit donner satisfaction à tout le monde. Le 10% du marchand de gros semble devoir lui être suffisant vu son important débit, et le peu de frais qui lui incombent, tandis que le 25% du détaillant paraît correspondre à merveille à son genre de travail.

Or, il peut se faire (et cela se voit malheureusement trop souvent), qu'un gros consommateur traitant directement avec le manufacturier obtienne de lui un escompte de 25%. Le détaillant qui avait coutume de fournir le dit consommateur ne tarde pas à ressentir la perte de ce bon client et il en apprend le pourquoi, par la suite. Il ne manque pas d'en faire le reproche amer au manufacturier qui lui répond: "Pourquoi n'achetez-vous pas par plus grosses quantités pour bénéficier d'un 10% supplémentaire? A mon sens, le client dont il est question, de par son importance, a droit autant que vous à une ristourne de 25%".

Le détaillant suit le conseil du manufacturier, achète une plus grosse quantité de l'article dont il s'agit et se hâte de rendre visite à son ancien client auquel il dit: "Pour reconquérir votre clientèle, je vous vendrai le même article 25 p.c. moins cher que vous ne me l'achetez précédemment." Et il obtient un ordre en poussant un soupir d'aise pour avoir sauvé une toute petite partie d'un bénéfice qu'il avait cru à jamais perdu. Mais, ce n'est pas tout. De son côté le marchand de gros s'aperçoit de la diminution soudaine survenue sans raison apparente sur l'article dont nous parlons, il fait une enquête à ce sujet et découvre le mot de l'énigme. Va-t-il se laisser rejeter ainsi de la circulation sans chercher à maintenir sa place au soleil, va-t-il renoncer à la vente de l'article? Non. Il se rend directement chez le consommateur et lui vend toujours le même article au prix primitif avec 25 p.c. et 5 p.c. d'escompte.

Dans tout ce cahos que deviennent les bénéfices des 3 classes qui assurent la production et la distribution?

Pour ce qui est du manufacturier, c'est le plus heureux des trois: son bénéfice ne se trouve pas endommagé directement par cette lutte engagée autour de son produit. Quant à celui du marchand de gros, il descend de 10 p.c. à 5 p.c. tandis que les dépenses de distribution augmentent. Le détaillant lui, doit ou renoncer entièrement à faire des affaires sur l'article choisi, ou bien alors abaisser son profit de 25 p.c. plus 5 p.c., c'est-à-dire le réduire à 5 p.c. tout en courant le risque de se charger d'un stock plus considérable que d'ordinaire.

Et dans cette désorganisation complète du véritable système commercial que devient donc ce sentiment judicieux d'un profit équitable pour tous?

Le détaillant, s'il veut conserver sa clientèle, devra subir le rabais considérable consenti par ailleurs et ses ventes marqueront de fortes pertes, parce qu'un 5 p.c. de profits signifie un 20 p.c. de perte si l'on tient compte de ce qu'il en coûte pour tenir un commerce de détail. Sa situation de ce côté est peu brillante et force lui est de se retourner d'un autre côté s'il ne veut pas aller à la dérive.

Peut-être qu'en se refusant à vendre l'article du manufacturier en défaut et en passant une entente dans ce sens

avec les autres détaillants, il fera tomber ce système de rabais et supprimera toute combinaison entre le manufacturier et le marchand de gros. S'il peut trouver une autre manufacture qui ne subisse pas cette influence néfaste et ne se prête pas à ce genre de trafic, il pourra refuser catégoriquement de vendre l'article incriminé et faire de la propagande pour un autre. Mais les conditions sont-elles les mêmes et se prêtent-elles aux nécessités particulières du commerce de chacun?

Mais reprenons le rôle du marchand en gros au point où nous l'avons laissé. Il a tôt fait d'apprendre que le détaillant a imité son rabais de 25 p.c. et 5 p.c. Il sait qu'il achète maintenant par grosses quantités et par conséquent paye les mêmes prix que lui. Sa situation n'est pas moins critique que celle du détaillant. Il est acculé à l'inertie. Vaut-il se croiser les bras et se lamenter, sans plus? Non. Il va retrouver le consommateur, objet de tous ces ennuis et lui tient ce propos: "Voici, Monsieur, mon catalogue, ma liste de prix de vente et l'escompte que je fais au commerce de détail; donnez-moi la préférence pour l'article que je vous fournissais autrefois et je vous accorderai mes prix de gros pour tous les articles dont vous aurez besoin et contenus dans ma brochure, vous n'aurez plus besoin d'acheter au détail."

Et le manufacturier que dit-il de tout cela? Qu'en pense-t-il. Ses sentiments en l'occurrence sont plutôt complexes. Il pense que le détaillant en général méconnaît ses propres affaires; donnez-lui un escompte extra, dit-il, et il s'empresera d'en faire profiter son client; il se plaint des méthodes de publicité du manufacturier, et se garde bien de pousser par lui-même la vente de nos articles, il substitue quand il le peut, tout autre article à nos articles de marque; tout ceci nous force à chercher par nous-mêmes l'écoulement de nos produits, parce qu'il ne s'en occupe vraiment pas sérieusement.

Voici poussée peut-être un peu au noir, mais pas si exagérée qu'on pourrait le croire la situation actuelle. Le manufacturier est sarcastique et tracassier; le marchand en gros est rampant et tremblant, le détaillant est indigné et découragé. En vérité, c'est là une triste situation qui ne saurait conduire à une ère de prospérité en affaires.

Le fabricant lui, se lave les mains de toutes ces perturbations à l'ordre existant dans le commerce. Cela ne me regarde pas, dit-il, j'essaye de plaire à tout le monde et personne n'est content; je sais que mes articles se vendront, j'ai créé la demande et le consommateur les réclamera, dût-il s'adresser directement à moi. Si les marchands de gros et les détaillants s'entrebattent, cela n'entre pas dans mes affaires.

C'est donc aux détaillants de s'entendre et ils devraient nommer une commission choisie parmi leurs membres et qui aurait pour mission d'examiner la valeur des articles qu'ils vendent et d'en fixer le prix normal qui devrait après entente être pratiqué uniformément par tous. Un tel travail confié à des gens expérimentés et on ne peut mieux qualifiés pour un tel établissement, ne manquerait pas de porter ses fruits et de changer avantageusement les conditions navrantes que nous constatons journellement dans le commerce.

Ce principe a été appliqué depuis deux ans à New-York, les détaillants se sont groupés étroitement pour lutter contre un état de choses qui menaçait de les ruiner et leur effort a été couronné de succès dans bien des lignes ou les prix ont été élevés pour se maintenir à un taux uniforme. Beaucoup de ceux qui se montraient sceptiques quant aux résultats d'une pareille tentative n'ont pas tardé à se convaincre de sa suprenante efficacité. Les résultats ne feront que s'accroître et devenir plus rapides, pour peu que les manufacturiers y mettent un peu de leur.

Pourquoi n'en serait-il pas de même au Canada?

Que le manufacturier fixe un prix uniforme de détail et qu'il insiste pour que ce prix soit respecté et qu'il soit appliqué à tous les consommateurs sans distinction. Sans doute une telle décision marquera un temps d'hésitation pendant quelques semaines, mais à la fin, les affaires reprendront sur une base profitable préconisée et réclamée par tout le commerce du jour.

Si la majorité accepte ce changement bienfaisant, les retardataires et les insoumis seront fatalement amenés à se joindre à leurs collègues plus sages, le prestige d'un article ne fera qu'y gagner et les détaillants aussi.

Quant au marchand de gros, il ne devrait pas s'opposer à une semblable amélioration. Son rôle est, à bon droit, jugé nécessaire et il est l'intermédiaire tout indigné entre le fabricant et le détaillant à cause de ses facilités de distribution. Mais, il ne faut pas qu'il change la nature de sa situation en prenant la place et du fabricant et du détaillant. S'il désempare les organisations les plus solides, s'il bouleverse les conditions du commerce et cause les plus gros dommages au manufacturier et au détaillant, son rôle devient nuisible et sa suppression s'impose. Mais il n'en n'est pas ainsi, en réalité, il est au contraire tout disposé, croyons-nous, à prêter main forte au détaillant et à entrer dans toute combinaison capable d'améliorer sa situation telle que celle d'un prix de détail uniforme.

#### POURQUOI LES ALIMENTS S'ALTERENT PENDANT LES TEMPS ORAGEUX

On a remarqué bien souvent et depuis longtemps déjà que certaines substances alimentaires telles que le lait, la viande de boucherie, le gibier et le bouillon s'altèrent plus rapidement par les temps orageux.

Dans les laiteries, notamment, on a remarqué que les laits ramassés et transportés au cours d'un orage, arrivaient à destination, sinon caillés, du moins très acidifiés, au grand détriment de la fabrication ou de la vente.

On a attribué ce phénomène à l'électricité, et principalement à l'ozone; mais l'expérimentation, entre les mains de M. Trillat n'a pas confirmé cette hypothèse.

Dans un précédent travail, l'auteur avait montré que des traces infinitésimales de gaz putrides ont une action favorable sur le développement des ferments lactiques.

Or on sait que les dépressions atmosphériques font ressortir les émanations gazeuses emmagasinées dans le sol et les objets de toute nature; ainsi, l'on a toujours remarqué que les odeurs étaient plus perceptibles après un orage. Il était donc permis de supposer que les dépressions, en favorisant le dégagement des émanations gazeuses étaient la cause de l'accélération des fermentations en cause.

M. Trillat a vérifié cette hypothèse par des expériences, en comparant l'acidification de laits ensémenés par des ferments lactiques exposés simultanément dans les mêmes conditions de température et d'humidité, à des ambiances putrides, avec ou sans dépression barométrique.

Les phénomènes d'altérations hâtives d'autres substances organiques, telles que celles de la viande, du gibier, de certains liquides fermentescibles, des levures de boulangerie, etc., observés pendant les temps d'orage peuvent être expliqués de la même manière.

## L'ART DE LA VENTE

## PEUT-ON DEVENIR UN BON VENDEUR?

Nous avons souvent entendu dire et redire, même et surtout par des hommes d'expérience qu'on ne "faisait" pas un bon vendeur et que l'art de vendre ne s'apprenait pas, étant un don inné qu'il est impossible d'acquérir par l'étude. En dépit de ces témoignages autorisés, nous pensons que cette assertion est un peu exclusive et qu'en réalité on peut, par un effort soutenu et la mise en pratique de méthodes rigoureuses, arriver à devenir ce qu'on peut appeler "un bon vendeur". Et nous entendons par ce terme, non pas le vulgaire preneur d'ordres qui fonctionne automatiquement comme une machine, mais le commis de vente qui, mis en présence de l'obstacle, arrive à force de persuasion, de savoir, d'intelligence, de "métier" en un mot, à résoudre les difficultés et à obtenir les meilleurs résultats.

A n'en pas douter, il en est qui naissent avec un véritable don naturel pour la vente, et cette faculté qu'ils ont reçue avec la vie leur donne à coup sûr un sérieux avantage sur ceux moins favorisés par la nature; encore convient-il d'ajouter que cette supériorité se fera sentir surtout au début de leur carrière, et nous ne sommes pas bien certains qu'ils la conservent vis-à-vis de ceux qui, par leur travail énergique sont arrivés à s'éduquer on ne peut mieux dans cette voie. Ceux qui naissent dépourvus de ce je ne sais quoi qui prédispose à cet art de la vente sont-ils irrévocablement condamnés et rayés impitoyablement de la liste de ceux qui réussissent dans le commerce? Nous ne le croyons pas; quelles que soient les aptitudes dont on dispose, on peut, on doit se perfectionner et ce, jour à jour, en dépit de l'âge, jusqu'à la dernière minute de son existence. Laissez-nous espérer, pour l'honneur de l'humanité, qu'un labeur aussi constant est nécessairement couronné de succès.

Ecoutez la parole du vieil Emerson: "Un homme fait de lui ce qu'il veut". Nul axiome ne fut plus vrai et ceux qui s'efforcent de s'y conformer le réalisent presque invariablement.

L'art de vendre est une science et en conséquence est susceptible et d'être enseigné et d'être appris. Ne croyez pas qu'il n'y ait des écoles qui s'y consacrent; il en existe. Voici une définition donnée par l'une d'entre elle, la Sheldon School, de l'art de vendre: "L'art de la vente est cette puissance magnétique qui naît du développement des qualités positives et des facultés de l'esprit, de l'âme et du corps et dont l'influence opère sur les acheteurs et les amène à acquérir ce que nous avons à vendre." Il est donc évident qu'en rendant l'homme habile en cet art, les ventes deviennent plus faciles à effectuer et s'enregistrent plus sûrement.

Nombre de livres ont été écrits sur l'art de vendre des marchandises; il peut donc sembler puéril de revenir sur un sujet aussi rebattu, mais nous voulons envisager la question sous un aspect assez nouveau, non comme un don de nature, mais comme une véritable science.

Il y a des éléments scientifiques autres que ceux de la définition ci-dessus donnée et qui entrent pour une large part dans la formation du vendeur vraiment scientifique.

Le vendeur doit posséder un jugement perspicace de la nature humaine; il doit être capable de déchiffrer les intentions de la personne qui entre dans son magasin et qui n'est pas encore un client, mais le deviendra s'il s'y prend de façon habile; il doit savoir tenir la ligne dans laquelle il est, il doit être un véritable psychologue et être familier avec la science de la suggestion, etc.

En fait, nous croyons qu'il n'est pas dans la vie de carrière plus scientifique dans laquelle on puisse entrer.

Le poste de vendeur est un poste de confiance plus que tout autre. Si vous n'inspirez pas confiance, vos efforts sront vains

et c'est pourquoi le vendeur doit avoir ses qualités et ses facultés développées à un point tel qu'il s'en dégagera une personnalité bien marquée qui retiendra l'attention et donnera une portée illimitée à ses arguments.

Avoir du caractère, voilà la pierre d'achoppement du succès pour le vendeur et ce qui en fait la valeur.

Maintenant, qu'entend-on par vendeur capable et où commence le succès dans cet art?

Personne n'a jamais su tracer la ligne de démarcation entre le succès et l'insuccès en pareille matière.

La personne qui vend suffisamment de marchandises pour se maintenir dans sa place et même obtenir parfois une petite augmentation de salaire, n'est pas à proprement parler ce qu'on peut appeler un vendeur capable, un vendeur à succès; mais celui qui s'adonne à son labeur avec une attention minutieuse et soutenue, celui qui n'ignore rien des "comment" et des "pourquoi" de la science de la vente, qui travaille en harmonie avec les lois naturelles du succès et gagne un salaire annuel de 3,000 à 10,000 dollars, peut vraiment se flatter d'avoir réussi dans cette carrière et d'être un vendeur capable.

On nous objectera que si c'est là le criterium du bon vendeur, il en existe fort peu. Et nous sommes parfaitement d'accord, de tels hommes sont rares et le monde des affaires ne saurait trop déplorer cette pénurie d'hommes capables et coutumiers du succès.

Nous ne voulons pas insinuer qu'il n'y eut pas et qu'il n'y aura jamais d'homme capable d'arriver au succès dans l'art de la vente sans une étude longue et minutieuse de cette science, loin de là, mais nous voulons dire qu'on ne peut violer impunément les lois du succès et cependant réussir; tout comme il est impossible de conserver une santé robuste en violant à plaisir les lois naturelles de la santé. Ceci s'applique non seulement à l'art de la vente, mais à tout commerce honnête et légitime où le succès est le couronnement de l'effort.

Partout où vous trouverez un homme jouissant d'un certain degré de succès vous pourrez constater qu'il a travaillé en harmonie avec les lois naturelles du succès et que ce succès est proportionnel au respect qu'il a été fait des lois qui le régissent. Cette soumission se fait soit consciencieusement, soit sans qu'on s'en rende compte, mais elle est indispensable pour arriver.

Nous trouvons souvent des hommes qui sont véritablement capables et ne sont pas éloignés du plein succès dans l'art de la vente mais auxquels il manque des qualités essentielles pour arriver au summum de réussite.

De tels hommes sont considérés comme des vendeurs de naissance, car il font preuve d'une réelle valeur en dépit de leurs qualités négatives.

Pour jouir d'un succès partiel ou d'un degré plus ou moins grand de succès, pas n'est besoin d'obéir à toutes les lois naturelles du succès, mais si nous voulons y atteindre complètement d'une façon absolue, nous devons nous y soumettre.

Etudiez soigneusement un de ces hommes qui passent pour capables mais ne peuvent être dits maîtres dans la science de la vente, vous verrez qu'il est excessivement fort sur certains points, c'est que d'un côté il a développé certaines qualités à un très haut degré, tandis que d'un autre, il a laissé libre cours à ses mauvaises habitudes et n'a pas su ou voulu perfectionner et améliorer ses points faibles. Nul ne saurait contredire que le manque de développement des qualités positives est un obstacle infranchissable placé devant la porte du succès.

Et c'est pourquoi il est bon de reconnaître l'utilité de l'instruction dans cette science de la vente.

Ne croyez-vous pas qu'un homme doué de véritables qualités développées à un certain degré, soit par naissance, soit par

un travail personnel et énergique, n'aurait pas été beaucoup plus capable s'il avait reçu des notions sur la façon de vendre, s'il avait pris des leçons d'hommes compétents en cette matière, s'il avait compris la nécessité de développer par l'instruction ses qualités positives? Nous pensons qu'une instruction semblable est d'une valeur illimitée.

Il est bien évident que notre observation personnelle peut nous amener à découvrir bien des choses utiles pour la vente; ce que nos yeux attentifs peuvent enregistrer formera une bonne somme de connaissance, mais une telle instruction personnelle ne peut qu'être très imparfaite, tandis que si nous écoutons ce que disent les autres et en faisons profit, si nous lisons souvent et constamment ce qu'enseignent les revues commerciales, en nous aidant de toute la puissance de notre raison et de notre jugement, nous pouvons augmenter sans arrêt notre bagage de connaissances et par conséquent gravir de nouveaux échelons vers le succès. Une science ne s'acquiert pas par soi-même, ce sont les autres qui, par leurs enseignements précieux la font pénétrer en vous.

Un médecin ou un avocat, quelle que soit l'habileté de l'un ou l'éloquence de l'autre, ne serait qu'un piètre professionnel malgré ses dons naturels s'il n'avait pas acquis les connaissances indispensables d'une instruction des plus complètes.

Et pour l'avocat, cette éducation complète s'étend bien au-delà de la science des lois, tout comme, elle ne consiste pas seulement pour le médecin à être familier avec la science de la médecine. De même dans le commerce, la science de la vente ne comprend pas seulement l'action même de la vente, elle englobe bien d'autres éléments qui constituent le caractère et forment une individualité. Et il est triste à penser que beaucoup de vendeurs ne possèdent pas la première lettre de cette science, bien plus, refusent de croire à son efficacité souveraine.

Il est très vrai qu'il n'existe pas dans les individus deux êtres absolument semblables, et on ne peut s'attendre en conséquence à posséder un ensemble de règles pour la vente, susceptibles de s'appliquer et de convenir parfaitement à tous les tempéraments, mais personne ne saurait discuter le fait qu'il existe des lois fondamentales qui gouvernent la vente des marchandises et que celles-là peuvent et doivent s'appliquer à tous indistinctement.

Si nous considérons les points fondamentaux qui caractérisent les vendeurs à succès, nous les rencontrons parmi les qualités suivantes: La santé, l'honnêteté, la loyauté, l'enthousiasme, la bonne humeur, l'énergie et la patience.

Voilà les qualités positives essentielles pour réussir. Nul ne saurait nier qu'il soit possible de développer de telles qualités ou facultés et par conséquent nul ne saurait dire qu'on ne peut devenir un bon vendeur, à moins d'être né tel.

On pourrait ajouter à ces qualités: le jugement, la mémoire, l'économie, la sincérité, la tempérance, etc., et si la possession de telles facultés vous permet de les développer, par l'étude, à un degré tel que vous deveniez un véritable caractère, dont la capacité s'impose, doutez-vous de l'efficacité de la science de la vente?

### UN DEBOUCHE POUR L'ORGE CANADIENNE

Les cultivateurs d'orge du Canada trouveront sans doute un débouché pour leur produit en Nouvelle-Zélande. Le commissaire du Canada dans cette colonie rapporte qu'une des plus grandes brasseries de Nouvelle-Zélande s'est arrangée pour se faire expédier 100 sacs d'orge à titre d'échantillons. Si cette orge est satisfaisante, cette maison pourrait faire des commandes considérables.

### PRODUCTION ET CONSOMMATION MONDIALE DE LA HOUILLE

Au lendemain de la grève des mineurs anglais qui jeta une importante perturbation dans l'industrie générale, il est intéressant d'extraire quelques chiffres de la statistique publiée par le Board of Trade d'Angleterre, sur l'industrie houillère du monde en 1910.

Voici d'abord la production des cinq grandes puissances charbonnières: Etats-Unis, 447,840,000 tonnes; Royaume Uni, 264,430,000; Allemagne, 150,370,000; France, 37,255,000; Belgique, 23,530,000 tonnes.

Par rapport à 1907, la production anglaise a diminué de 3,5 millions de tonnes. La production globale des quatre autres puissances a augmenté de 42 millions de tonnes par rapport à 1909.

Le total de la production mondiale pour 1910 a été de 1,035 millions de tonnes, chiffre où entrent les productions des pays suivants:

Indes Anglaises, 12,048,000 tonnes; Canada, 11,425,000; Australie, 9,760,000; Afrique Australe, 6,440,000; Nouvelle-Zélande, 2,200,000 tonnes.

C'est d'Angleterre qui produit le plus de houille par tête d'habitant: près de 6 tonnes. Viennent ensuite les Etats-Unis (5 tonnes) la Belgique (3 $\frac{1}{8}$  tonnes), l'Allemagne ( $\frac{1}{2}$  tonnes) et la France (moins d'une tonne).

C'est aux Etats-Unis que la houille coûte le moins cher "sur le carreau" (\$1.47 la tonne). En Angleterre, elle coûte \$2.05; en Allemagne, \$2.47; en Belgique, \$3.15.

Dans ces mêmes pays, la consommation de la houille en 1910 a été la suivante: Etats-Unis, 434,815,000 tonnes; Angleterre, 179,060,000; Allemagne, 130,230,000; France, 54,860,000; Belgique, 23,850,000 tonnes.

La consommation de houille par tête d'habitant est partout en augmentation; elle a atteint pour les années 1909 et 1910: 4,72 tonnes aux Etats-Unis; 4,01 en Angleterre; 2,03 en Allemagne; 3,17 en Belgique, et 1,40 en France.

L'Angleterre, les Etats-Unis et l'Allemagne se suffisent à eux-mêmes, tandis que la France et la Belgique doivent recourir à l'étranger. La France qui est le plus gros client du Royaume Uni, lui achète annuellement une moyenne d'environ 11,000 tonnes sur un total d'importation de 18,000 tonnes.

Parmi les grandes colonies britanniques, l'Afrique Australe est seule à recourir au charbon du Royaume-Uni qui entre pour 14 p.c. dans sa consommation. Les autres colonies se suffisent à elles-mêmes. Enfin, les locomotives de l'Angleterre ont consommé en 1910, 12,472,479 tonnes de charbon.

### LA CONSERVATION DU BOIS

Pour protéger le bois contre la moisissure, on l'immerge jusqu'à imprégnation complète dans une solution contenant 2% de bichromate de potasse et 1% de fluorure de sodium, puis on l'expose à la lumière. Le bois semble désormais complètement indestructible par les moisissures.

Si l'on badigeonne ensuite avec un mélange de gélatine (5%) de bichromate de potasse (2%) et de fluorure de sodium (0,5%) et si on expose à la lumière, on obtient un vernis, brun acajou, très solide, imitant la teinte du vieux bois.

On peut appliquer ce procédé aux bois de construction.

Il est essentiel, en tous cas, de commencer le traitement par un lavage désinfectant comme un mélange d'alcool absolu dénaturé et de xylol contenant 1% de sublimé.

# FERRONNERIE—QUINCAILLERIE

## LA VENTE DES APPAREILS ELECTRIQUES

**Les multiples applications des inventions dues à l'électricité offrent un large champ de ventes presque inexploité par le marchand de quincaillerie. Quelques fausses opinions. Quelques idées pour la vente et l'étalage dans un magasin**

Pourquoi tiendrais-je des appareils électriques? est une question que se pose souvent le quincaillier et à laquelle il répond rarement d'une manière satisfaisante pour ses intérêts.

Quelques-uns y sont parfois favorables, d'autres catégoriquement contraires alors qu'il en est beaucoup qui restent dans une hésitation déconcertante ne sachant s'ils doivent se prononcer pour ou contre.

De toute façon, il est vraiment surprenant de constater que d'après une enquête récente à peine un quart seulement des quincailliers tient des articles électriques. On ne peut attribuer cette abstention à l'ignorance. De grandes compagnies dépensent annuellement des centaines de milliers de dollars pour manufacturer et offrir aux marchands une multitude d'applications électriques et une grande partie de cet

cette même électricité qui revêt de charme languissant et discret toutes les tables fleuries du riche, rend des services autrement appréciables dans la modeste cuisine ou la bonne ménagère peut l'utiliser à des applications nombreuses.

Les appareils électriques sont des utilités dont on méconnaît la pratique et le maniement. On peut même dire qu'à ce point de vue, les habitants des grandes villes sont plus en retard que ceux des localités moins conséquentes et qui se rendent plus facilement compte de l'économie d'argent et de temps qu'il y a à s'en servir. Les maisons plus modestes en sont souvent munies alors que les châteaux luxueux cependant, et les maisons anciennes de construction imposante en sont dépourvues. On est lent à changer l'aménagement de ces demeures ancestrales et il n'est pas rare d'y rencontrer encore des âtres démodés comme il en existait dans la vieille Angleterre et dans la France d'il y a 2 siècles.

Mais, actuellement, dans les appartements des villes avec l'idée qu'ont les gens de plus de confort et de moins de travail de maison, toutes les inventions modernes surtout celles dues à l'électricité ont leur place bien marquée et rien ne s'oppose à leur adoption et par conséquent au développement considérable des ventes dans cette ligne.



Toaster électrique



Poêle à grilles électrique



Fer à repasser électrique

argent est réservé à la publicité ce qui indique clairement que le marchand détaillant reçoit à domicile toutes les informations et tous les renseignements utiles pour l'exploitation de cette branche de commerce. Mais, c'est souvent en pure perte que ces sommes et cette énergie sont dépensées. Les articles électriques présentent un champ si vaste et si entièrement nouveau qu'ils déconcertent un peu le quincaillier et pour peu qu'il soit routinier, il préfère s'en tenir à sa ligne d'outils et de coutellerie plutôt que de s'engager dans l'inconnu.

### Les appareils électriques ne sont pas des articles de luxe

Les raisons qui préviennent le marchand contre les articles électriques sont nombreuses autant que vagues et mal fondées, mais elles prennent parfois si fermement racine qu'il devient difficile de les arracher.

Parmi toutes ces raisons vient en première ligne l'idée que les articles électriques constituent un luxe. Et pourquoi cela? Parce que tout le monde a en mémoire les jolis arrangements d'ampoules électriques dans des fleurs artificielles et qui, placées dans les salons somptueux ou dans les restaurants à la mode, semblent être le dernier mot du confort et du luxe modernes. Quand on songe à ces ornements délicieux, on les place volontiers dans un décor de féerie et de fête, parmi des flonflons d'orchestre sans s'imaginer que

De même dans les petites villes, dans les places éloignées et dans les camps d'été où il n'y a parfois aucune usine pour fournir le gaz et peu de moyens de communication pour amener le charbon, le courant d'une ligne à trolley solutionne souvent la difficulté et crée un champ fertile pour l'exploitation de toute une série d'applications électriques.

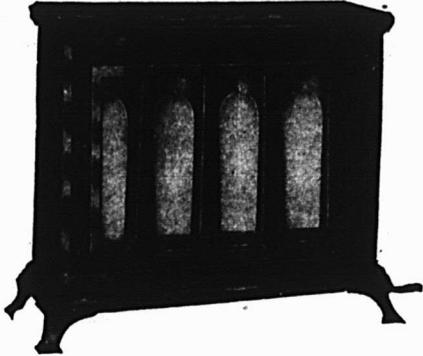
Qu'on se dise bien que les appareils électriques sont des nécessités dépendant des conditions locales et non des objets de luxe comme un tableau ou une sculpture. Et si les marchands de quincaillerie se font cette idée — qui est la vraie — des applications électriques, il s'opérera dans leurs ventes une révolution complète dont ils seront les premiers surpris et dont ils bénéficieront largement.

Faites-vous dans vos localités respectives le promoteur de la construction d'usines électriques et si votre voix fait écho et que le projet soit exécuté, soyez le premier à en profiter et à tenir tout le matériel qu'un pareil changement nécessitera dans chaque demeure. N'attendez pas que toutes les maisons de votre ville soient fournies en courant électrique pour vous approvisionner d'articles ad'hoc, mais dès qu'une ou deux reçoit le courant faites vos offres de service, cela se répandra comme une traînée de poudre et votre succès sera assuré.

Sachez préparer vos clients à ces articles nouveaux.

### Méthodes d'étalage.

Il est bon dans ce genre de commerce de préparer à l'avance le consommateur à la nouvelle ligne d'articles et ceci peut et doit être fait avant que les marchandises elles-mêmes aient été prises en stock ou même avant qu'une décision définitive soit prise au sujet de la source du courant électrique. Ce n'est pas en s'asseyant et en se croisant les



Radiateur lumineux électrique

bras dans une pose de méditation, en attendant que se dessine le nouveau mouvement que le marchand de quincaillerie arrivera à quelque chose. Le succès ne vient pas à vous de lui-même, il faut aller à sa rencontre. Personne ne peut au début d'une entreprise déterminer exactement quel en sera le résultat. Le but du marchand énergique doit donc être de tenter l'aventure et de laisser le temps en faire l'épreuve.

Nous connaissons un marchand de quincaillerie qui depuis longtemps déjà avait envisagé la possibilité de tenir des appareils électriques et qui imagina ce simple, mais effectif moyen de pressentir ses clients:

Il garnit complètement une des vitrines de sa devanture des plus essentielles fixtures électriques. Sur le plancher de la vitrine il plaça une demi-douzaine de cartes blanches toute simples, légèrement plus grandes que la carte de prix ordinaire et le passant pouvait y lire ces quelques lignes:

L'électricité donne non seulement la lumière, mais fait tout le travail de la lumière et du feu. Imaginez des repas entiers cuits uniquement par l'électricité, et cuits à la perfection!

Pas de service gaspillé! pas d'allumettes; ni odeur ni brûlure! Et un dégagement d'oxygène vivifiant.

Votre cuisine sera un modèle de confort et votre cuisson parfaite.

### Le toaster électrique

Fait le toast d'un joli brun doré et le prépare immédiatement à l'instant où vous désirez le manger. Coût: un centin pour le repas d'une famille.

Le fer à repasser électrique vous permet de repasser quoique ce soit dans votre propre chambre, tandis que le fer ordinaire vous oblige à vous tenir à la cuisine. Ni fumée, ni saleté, ni odeur!

Ces cartes demeurèrent dans la vitrine pendant un peu plus d'une semaine et déjà avant la fin de ce temps, on pouvait distinguer clairement les résultats. Les clients anciens ou nouveaux, réguliers ou d'occasion qui pénétraient dans le magasin pour l'achat de quelqu'autre article faisaient fréquemment des remarques concernant les cartes lues dans la vitrine et quand on demandait à notre marchand à voir les objets en question, il répondait finement qu'il les attendait d'un jour à l'autre.

Chaque semaine il variait la série des cartes en retirant deux ou trois des anciennes pour en substituer un nombre égal de nouvelles dans le genre de celles-ci:

Bouilloire électrique pour maison pouvant bouillir l'eau en 3 à 5 minutes. Coût de l'opération, à peine 1/3 d'un centin.

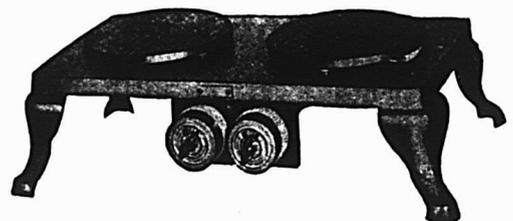
### Percolateur électrique pour café

Le procédé le meilleur pour extraire le plus parfait arôme du café. Le foyer peut être employé séparément pour toasts ou autres.

Au bout de deux semaines, ces simples cartes avaient créé chez le consommateur, un degré d'intérêt suffisant pour permettre à notre quincaillier de placer sa confiance dans des articles électriques de ce genre.

Mais ce n'était là que le premier pas; le second—le placement des marchandises elles-mêmes—est plus critique pour le marchand qui foule un sol nouveau et manie des articles qu'il ne connaît que très peu. Il avait eu soin cependant de noter le nombre d'investigations et de renseignements demandés par les clients pour chaque article en particulier, et en comparant, il s'aperçut que les fers à repasser étaient ceux qui commandaient le plus l'attention; les toasters venaient tout de suite après.

En conséquence, il n'engagea d'argent que sur ces deux appareils, réservant une moitié de la vitrine exclusivement aux différents modèles de fers et consacrant l'autre moitié aux toasters.



Chauffe-plats à deux disques

Cet arrangement, d'une unité et d'une simplicité voulues, devait prouver par la suite combien il était judicieusement compris.

Après un certain temps, quand il devint évident que les fers à repasser se demandaient couramment, leur nombre dans la vitrine fut réduit, et ceux qui restèrent furent relégués au second plan.

Le poêle portatif qui tenait la troisième place dans l'intérêt porté par le public, fut alors exposé à la place primitive des fers à repasser; et en procédant ainsi par gradation, plus d'une douzaine d'articles différents furent introduits dans le magasin du quincaillier intelligent et perspicace.

Une telle méthode qui a l'avantage de n'agir que sûre des résultats, peut sembler un peu arriérée et hésitante si on la compare aux systèmes qui ont été employés ailleurs.

Quelques magasins préconisent hautement l'idée de faire le plus souvent possible des étalages démonstratifs des dernières nouveautés, et pour ceux-là, les applications électriques offrent un champ très vaste.

Une simple bouilloire électrique chauffant son contenu d'eau qui s'évapore sous forme de fumée blanchâtre est un effet d'étalage des moins compliqués. Plus attractive et plus saisissante est la démonstration faite par une jeune fille revêtue de son tablier de cuisine, de la cuisson d'une tranche de pain par le toaster, ou du repassage d'un vêtement avec le fer électrique.

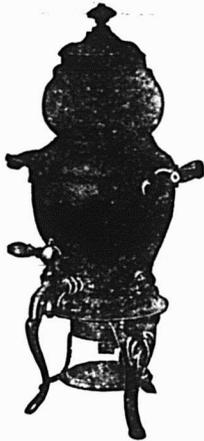
Une importante maison fit même un étalage beaucoup plus sensationnel. Elle aménagea ses immenses vitrines comme les 4

toutes marchandises et encore moins pour celui des appareils électriques.

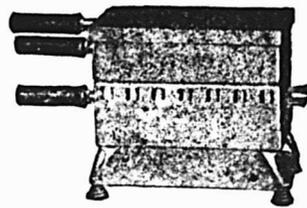
C'est une question d'initiative, de perspicacité et cela dépend aussi des conditions particulières.

Par exemple, si vous, quincaillier, vous avez un pharmacien proche de votre magasin, et que ce pharmacien soit aussi éveillé aux choses nouvelles que vous pouvez l'être, vous aurez besoin de beaucoup de finesse et d'énergie pour pousser avec succès la vente d'articles tels que: coussins de chaleur, fers à friser, bouilloires, chauffe-lait, etc., car beaucoup de gens, par la force de l'habitude, rangeant ce genre d'articles parmi les fournitures de toilettes et de chambres de malades, tenues plutôt par un pharmacien que par un quincaillier, s'adresseront au pharmacien pour se procurer ces appareils électriques, à moins que vous ne reteniez préalablement leurs regards par un étalage effectif des dits objets. Mais si vous n'avez pas de concurrent direct vous pouvez hardiment pousser cette vente sans autres considérations, elle vous réservera de bons profits.

Nous pouvons faire remarquer en passant qu'il serait bon, précisément pour les quincailliers, de se procurer et de tenir dans leurs vitrines tous les articles vendus par le pharmacien dans leur forme première, c'est-à-dire, sans qu'ils permettent l'emploi de l'électricité, mais de les tenir avec l'adaptation nou-



Percolateur à café électrique



Gauffrier électrique



Samovar électrique

pièces d'un appartement avec les meubles convenant aux conditions actuelles d'une petite famille et mit ainsi en valeur la nécessité des nombreux appareils électriques qui y trouvèrent place.

Dans le salon, furent disposées de magnifiques fixtures pour l'éclairage, tandis que de discrètes petites lampes de lecture faisaient leurs légères taches claires sur quelques tables et qu'un radiateur lumineux fournissait la chaleur.

La salle à manger, en plus de l'éclairage, possédait plusieurs petits appareils de cuisson pour la table, tels que réchauds, théière, percolateur, toaster et petit poêle à disques.

Les plus grands poêles, comme les fournaux à pâtisserie, avaient leur place dans la cuisine. Le fer à gauffres complétait l'appareil culinaire, tandis que le "vacuum cleaner" tenait lieu de balai.

La chambre à coucher ne manquait pas non plus d'applications électriques et on y rencontrait le fer électrique pour les cheveux, le chauffe-lait, le coussinet de chaleur, le friseur électrique, etc.

Il est inutile de dire qu'un tel étalage implique des dépenses considérables de temps et d'argent, mais des efforts semblables restent rarement sans récompense.

#### L'achat et la vente

Aucune règle immuable ne peut être posée pour l'achat de

velle du courant électrique; ils s'assureraient ainsi un volume d'affaires sur lequel ils n'avaient guère à compter préalablement.

En ce qui concerne les articles électriques, on a souvent des préjugés sans fondements. Le mot électricité entraîne avec lui, dans beaucoup d'esprits l'idée d'une chose scientifique, et en conséquence on a tendance à considérer les articles électriques comme étant distincts de ce qu'on appelle ordinairement des utilités. Il semble que pour vendre une scie, une tenaille ou un marteau, il suffise de prendre en mains l'un de ces outils parce qu'ils sont simples et qu'ils n'ont pas d'organes intérieurs, tandis que le fer électrique avec ses parties délicates cachées, ou le poêle électrique si parfaitement ajusté, doivent demander une longue explication des plus compliquées. Et le marchand s'effraye à cette pensée, il se figure qu'il va lui falloir entreprendre une importante étude dont il viendra difficilement à bout, s'il veut être en mesure d'expliquer le mécanisme des dits objets à ses clients. Ce n'est pas du tout cela pourtant, le marchand n'a rien à savoir ou à apprendre de la construction de l'appareil qu'il manie sans difficulté; c'est du domaine du manufacturier, non du sien. Mais, ce à quoi il doit prendre garde, c'est par exemple, lorsqu'une cliente lui demande un fer électrique de six livres, mais recule devant le prix, de ne pas lui fournir un fer de 3 livres, à moitié prix de l'autre, comme font trop souvent les marchands, car il s'exposerait sûrement à voir revenir sa cliente en se plaignant que le fer acheté ne donne pas la somme de travail espéré. Ce qu'il doit pouvoir expliquer, c'est, si après avoir vendu un fer de six livres à une cliente celle-ci le lui rap-



Réchaud électrique

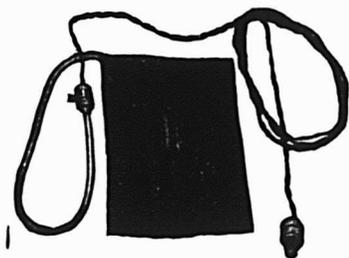
porte en se plaignant de l'obscurcissement temporaire pendant qu'elle l'emploie, que la force du courant électrique dans une habitation ordinaire n'est que de cinq ampères et que l'usage d'un fer qui consume six ampères, provoquera forcément un abaissement momentané de la lumière, etc.

Pour conclure, nous pensons que le marchand détaillant doit appliquer aux articles électriques l'expérience qu'il a acquise dans l'achat et la vente de la quincaillerie. Qu'il consacre ses efforts aux lignes courantes, qu'il fasse un étalage attrayant et à la portée de la main du vendeur; les ventes viendront certainement.

Une offre de livraison gratuite et d'essai à domicile d'appareils électriques, donnera de bons résultats.

La campagne de publicité faite par les manufacturiers, vous aidera à vendre plus d'appareils électriques dans un temps plus court que vous ne l'espérez. Il est certain que très peu de gens parmi ceux qui emploient les lumières électriques résisteront au désir de se procurer des appareils comme le toaster électrique quand ils sauront que le coût du toast, par tranche, revient par ce moyen à 1/10 de centin, ou comme le radiateur électrique lumineux, quand ils apprendront que pour une cent d'électricité ils pourront chauffer une pièce pendant 8 minutes.

L'art de la cuisson et le mode de tenir la maison en général subissent aujourd'hui un étonnant bouleversement dû à l'électricité. En qualité de quincailliers vous pouvez et vous devez avoir votre profit de tels changements, à vous d'en saisir l'opportunité et d'emboîter le pas derrière le progrès.



Coussinet de chaleur électrique

Nota.—Les clichés de cet article ainsi que ceux du suivant, nous ont été obligeamment prêtés par Iron-Age Hardware.

### LES PETITES INVENTIONS

Il n'y a pas de petites inventions, au sens dérisoire de ce terme, et aussi simple que puisse paraître l'une d'entre elles, si son utilité s'étend à la masse du public, elle doit être considérée l'équivalente de la plus scientifique. Mille inventeurs modestes ont ainsi gratifié leurs contemporains d'objets de première nécessité sans que leur nom ait passé à la postérité parce que leur découverte n'a pas eu le prestige et l'éclat d'une application hautement scientifique, mais fut tout bonnement l'adaptation ingénieuse d'un principe courant à un article spécial. Se rend-on compte cependant qu'il faut pour la conception de ces mille petits riens qui sont dans toutes les mains, une grande dose d'observation, et l'effort d'un esprit éveillé; souvent le plus minime de ces objets représente de longues heures de travail et d'interminables calculs et est une véritable manifestation du génie humain.

### UN PROCEDE SANITAIRE DE BALAYAGE

Nous sommes à la veille de l'été et nous ne tarderons pas à nous plaindre des mille inconvénients de la chaleur. Celui qui est, sans contredit, un des plus désagréables et dont nous souffrons le plus est l'apparition de la poussière.

Quelques jours de soleil ardent suffiront pour en garnir amplement les rues et le passage d'une voiture, d'une automobile ou le moindre coup de vent la soulèveront en tourbillons qui pénétreront partout dans les maisons et déposeront cette poussière sur tous les meubles, cadres, tapis, planchers, objets, etc., qui composent l'aménagement des différentes pièces d'un intérieur. Les municipalités ont beau s'ingénier à établir des services perfectionnés et fréquents d'arrosage, elles ont beau multiplier leur personnel et faire tous leurs efforts pour combattre cet ennemi de notre santé, elles n'y peuvent rien et leurs tentatives ne font que réduire bien faiblement les désagréments et les effets malsains de ce dérivé fatal de la chaleur solaire.

Mais, si à l'extérieur il est difficile de remédier à cet état de choses du moins avons-nous pour nos maisons un moyen efficace de nous défendre de cette invasion de molécules en employant la poudre à balayer Dustbane.

Cette poudre a pour propriété particulière d'absorber la poussière et la saleté.

A l'ordinaire quand vous balayez vos intérieurs d'appartements, la poussière soulevée par l'action de votre balai, s'envole dans l'air et retombe quelques instants après, soit sur les planchers ou tapis, soit sur tous les meubles ou objets dans la pièce. Le travail effectué a donc été purement apparent et le résultat n'est que négatif.

Tandis que si devant votre balai, au point de départ du balayage, vous jetez une ou deux poignées de "Dustbane", la poussière dégagée par la friction du balai sur les tapis, sera absorbée immédiatement par la précieuse poudre dont la composition fluide antiseptique purifie l'air en s'évaporant.

On conçoit tout ce qu'un pareil produit représente d'économie de temps, de travail et de santé. Et c'est surtout ce dernier point qu'il convient d'envisager. La poussière est le principal transmetteur de toutes les maladies contagieuses, notamment la tuberculose, ses particules toujours en mouvement, montant et descendant, s'infiltrant partout et n'épargnent pas nos poumons qui les respirent à chaque infiltration d'air dans notre poitrine.

Les maladies les plus graves peuvent en résulter. D'ailleurs, d'après les statistiques, on a établi que la mortalité était beaucoup plus considérable parmi les employés de bureau ou d'usine où la poussière est constamment dans l'air, que parmi les travailleurs des champs qui vivent dans une atmosphère qui en est peu chargée. Et de toutes ces constatations, il convient de dégager ceci: c'est que nous devons prendre les moyens les plus efficaces pour détruire dans la mesure du possible, les miasmes qui sont à l'état latent dans nos logements et dont les ravages sur notre organisme sont effrayants.

La Dustbane nous y aidera grandement en nettoyant parfaitement nos tapis, en donnant à nos planchers un joli brillant et en assainissant l'air de nos demeures.

Ce produit est manufacturé à Ottawa, par la Dustbane Mfr. Co, Ltd. Il est protégé par des brevets canadiens et l'extraordinaire accroissement de sa vente prouve que le public en a compris l'utilité et en a obtenu satisfaction.

# L'ALUMINIUM

LE PRODUIT BRUT ET SON TRAITEMENT — FABRICATION DES USTENSILES EN ALUMINIUM —  
LEUR VENTE — SOINS A LEUR DONNER.

Lorsque l'imposant monument élevé dans la capitale des Etats-Unis à la mémoire du premier président de la république fut terminé, en 1884, on plaça, à son faite, un couronnement en aluminium — métal rare à cette époque, et depuis ce couronnement est toujours là, défiant les orages, sans ternissure, d'une durée indéfinie.

L'aluminium a été appelé "argent tiré de l'argile", et son prix était à peu près le même que celui de l'argent, \$16 la livre.

A cette époque un étudiant de l'université d'Oberlin (Ohio), perfectionnait une méthode de manufacture de l'aluminium par le procédé électrolytique, découverte qui créa une nouvelle industrie.

Bien que le fer soit le plus commun des métaux, l'aluminium est encore plus abondant, car il constitue environ 8 pour cent de la croûte terrestre; sa quantité est donc inépuisable.

L'aluminium est le métal basique de tout argile; il entre dans la composition de presque toutes les roches; le rubis et le saphir ne sont pas autre chose au point de vue substantiel que de l'aluminium et de l'oxygène.

Ce n'est qu'en 1808 que Sir Humphry Davy émit l'hypothèse que l'argile et beaucoup de roches de formation similaire avaient pour base le même métal. En 1827, le chimiste allemand, Frederick Waehler, isola pour la première fois de l'aluminium sous forme de poudre et après plusieurs années d'expérimentation, il réussit en 1845 à en obtenir sous forme de globules métalliques. A l'époque de Napoléon III, on trouvait sur le marché de l'aluminium à \$19 la livre.

Aux expositions universelles qui eurent lieu à Paris, en 1867 et en 1878, on voyait de l'aluminium en feuilles, en fils et aussi sous forme d'articles finis — le prix de ce métal était alors de \$16 la livre, prix beaucoup trop élevé pour permettre l'usage courant du nouveau métal qui promettait

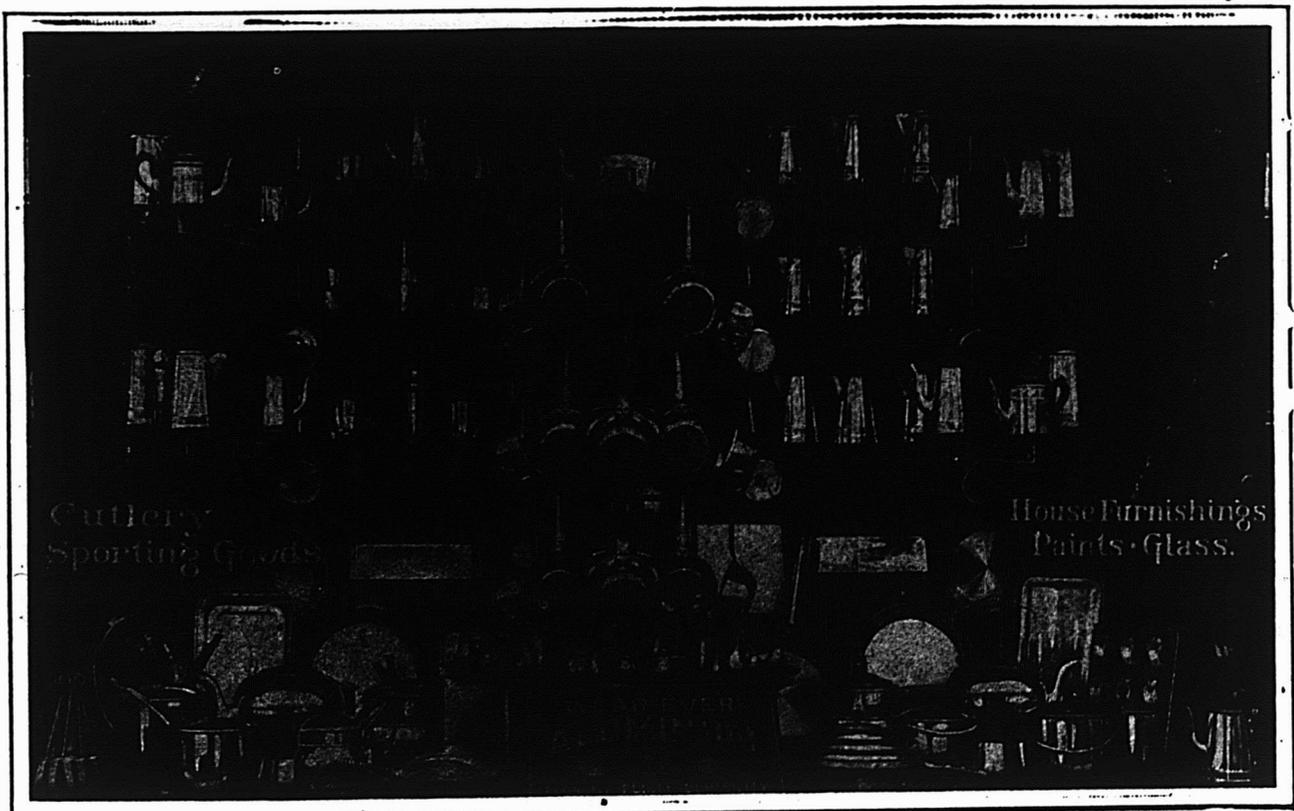
beaucoup. Les choses restèrent en l'état pendant une autre décade, quand l'invention de l'étudiant Charles M. Hall, rendit possible la production de l'aluminium à un prix qui permit son emploi général dans le commerce. Une nouvelle ère pour l'industrie métallurgique commença en 1884, et la Pittsburgh Reduction Company s'organisa en 1889, pour manufacturer l'aluminium par l'électricité générée par la vapeur.

## Le procédé Hall

Par ce procédé, l'aluminium est réduit directement par l'électricité qui combine les principes du four électrique et le bain électrolytique. Le procédé utilise l'oxyde d'aluminium raffiné obtenu de la bauxite, dans laquelle l'alumine est dissoute de cryolite stable. L'alumine ainsi dissoute est électrolysée hors de ce bain sans affecter le dissolvant.

Cette nouvelle découverte était importante. C'était plus qu'un pas fait dans l'art de la production de l'aluminium, — c'était une révolution dans cet art. D'un seul coup, elle réduisait le prix à 65 cents la livre. Elle jeta les fondations sur lesquelles une nouvelle et grande industrie devait être basée. En 1889, trois hommes étaient employés à Pittsburgh — le premier morceau de métal obtenu étant à peu près de la grosseur d'un bouton. A présent il y a là 5,000 employés et la production annuelle est de plusieurs millions de livres.

En 1908, la Pittsburgh Reduction Company devint la Aluminium Company of America; elle exploite aujourd'hui des mines de bauxite dans l'Arkansas et la Georgie; elle possède une vaste raffinerie à St-Louis, trois établissements de réduction à Niagara Falls, un à Masséna (N.-Y.) et un autre à Shawinigan Falls (Canada), où le métal est débarrassé de son oxyde; cette compagnie a aussi des laminoirs à New-Kensington, (Pa.), une tréfilerie et une manufacture de câbles à Masséna, (N.-Y.).



Les ustensiles en aluminium se prêtent d'eux-mêmes à un étalage plaisant dans les vitrines

## Bauxite

Il est intéressant de suivre les phases du procédé employé pour extraire l'aluminium de son minerai et le mettre sur le marché.

La bauxite, qui est un oxyde hydraté d'aluminium, et dont le premier dépôt fut trouvé dans le voisinage de Les Baux, en France, (d'où le nom du minerai), existe en quantités considérables dans plusieurs parties des Etats-Unis; les plus importants de ces dépôts sont dans l'Alakawa, la Géorgie, le Tennessee et l'Arkansas.

La bauxite est expédiée à la raffinerie de Saint-Louis Est, pour y être concentrée; c'est là qu'a lieu la première phase du procédé de métallurgie de l'aluminium. Comme on le sait, quand il s'agit des minerais de la plupart des autres métaux, il est simplement nécessaire de concentrer et de séparer le véritable minerai de la gangue par un moyen mécanique, basé sur les densités diverses des parties constituantes; les minerais qui en résultent sont alors fondus et on les débarrasse de leurs impuretés par diverses méthodes de raffinage.

Mais la bauxite contient de l'oxyde d'aluminium et non de l'aluminium métallique; la concentration consiste nécessairement à séparer l'oxyde de l'argile et des impuretés qui l'accompagnent, telles que oxyde de fer, silice, acide titanique, et autres. On profite de ce que l'alumine forme avec la soude un composé appelé aluminat de sodium, soluble dans l'eau, tandis que les impuretés nommées sont insolubles.

## Alumine en lingots

L'aluminat de sodium, formé soit par le grillage de la bauxite avec du carbonate de soude, puis par le chauffage avec de la soude caustique en vase clos et sous pression, est séparé de ses impuretés par filtrage et par lavage du résidu à l'eau chaude; on le décompose ensuite, l'alumine étant rejetée hors de la solution comme hydrate et soigneusement lavée pour la débarrasser des sels de soude. On fait alors sécher cet hydrate sous une température de 2,000 degrés; il se change en une poudre d'un blanc pur. Cette poudre est expédiée à Niagara Falls où elle est soumise au procédé Hall de réduction décrit plus haut; il en résulte un produit qui est de l'aluminium métallique en lingots.

## Articles en aluminium

Les lingots employés à la fabrication d'ustensiles de cuisine en aluminium sont pris aux usines manufacturières, fondus de nouveau et coulés en ustensiles de cuisines ou sous des formes propres à passer dans d'immenses laminoirs.

Le procédé employé pour couler l'aluminium ne diffère pas essentiellement de celui employé pour couler le fer. Les ustensiles en métal coulé ont une certaine porosité; ils sont sujets à contenir des "trous de sable" qui sont naturellement attaqués plus facilement par les impuretés de l'eau que la surface durcie des ustensiles faits de plaques. Cette objection, plus apparente que réelle, s'applique aux ustensiles dans lesquels on fait bouillir l'eau, plutôt qu'aux poêles et aux gaufriers. Certains manufacturiers emploient la pression hydraulique pour fermer les pores des cuillères, bouches et autres ustensiles en métal coulé.

On peut aussi faire des ustensiles en aluminium par le procédé de l'étampage.

En recuisant le métal, c'est-à-dire en augmentant sa malléabilité par la chaleur, on peut former un ustensile en aluminium au moyen d'une feuille plate de métal que l'on place

sur une matrice en acier ou en bois ayant la forme de l'objet fini; on presse contre les côtés de la feuille de métal animée d'un mouvement de rotation rapide une pièce d'acier lisse. Les ustensiles ainsi fabriqués, à moins qu'on ne leur donne une épaisseur plus grande qu'aux ustensiles ordinaires de cuisine, sont sujets à s'ébrécher facilement.

Moins l'aluminium est chauffé, plus il est travaillé, plus il durcit. En conséquence, les ustensiles étampés sont plus rigides, s'édentent moins facilement et résistent mieux à la chaleur que ceux faits par le procédé décrit en dernier lieu. L'étampage des ustensiles en aluminium exige une machinerie pesante et des ouvriers habiles. Ses machineries sont pourvues d'une douille fixe ayant la forme de l'extérieur de l'ustensile à produire et d'une matrice en acier massif attachée à un piston mobile.

L'ouvrier place sur la douille un morceau de métal en feuille, presse un levier et la matrice descend avec une force énorme, étampant le disque dans la douille. Les côtés et le fond sont ainsi faits sans soudure ni joint, formant une pièce continue de métal. Les formes ébauchées des ustensiles passent d'une presse à une autre, chaque presse les rapprochant davantage de la forme des ustensiles finis. Si le sommet doit être moins large que le fond, on rétrécit le sommet par pression.

Au sortir des presses d'étampage, les ustensiles sont marqués de rides longitudinales, que l'on fait disparaître en fixant l'objet à un mandrin animé d'un mouvement de rotation et en pressant une autre pièce de la "machine à repasser" contre la partie extérieure de l'objet à mesure qu'il tourne.

Si un goulot doit être attaché à l'ustensile, le goulot et le métal autour du trou pratiqué dans le corps de l'ustensile, sont réunis et chauffés; un fil d'aluminium et une flamme font du goulot et du corps de l'ustensile une pièce continue d'aluminium massif.

## Finissage

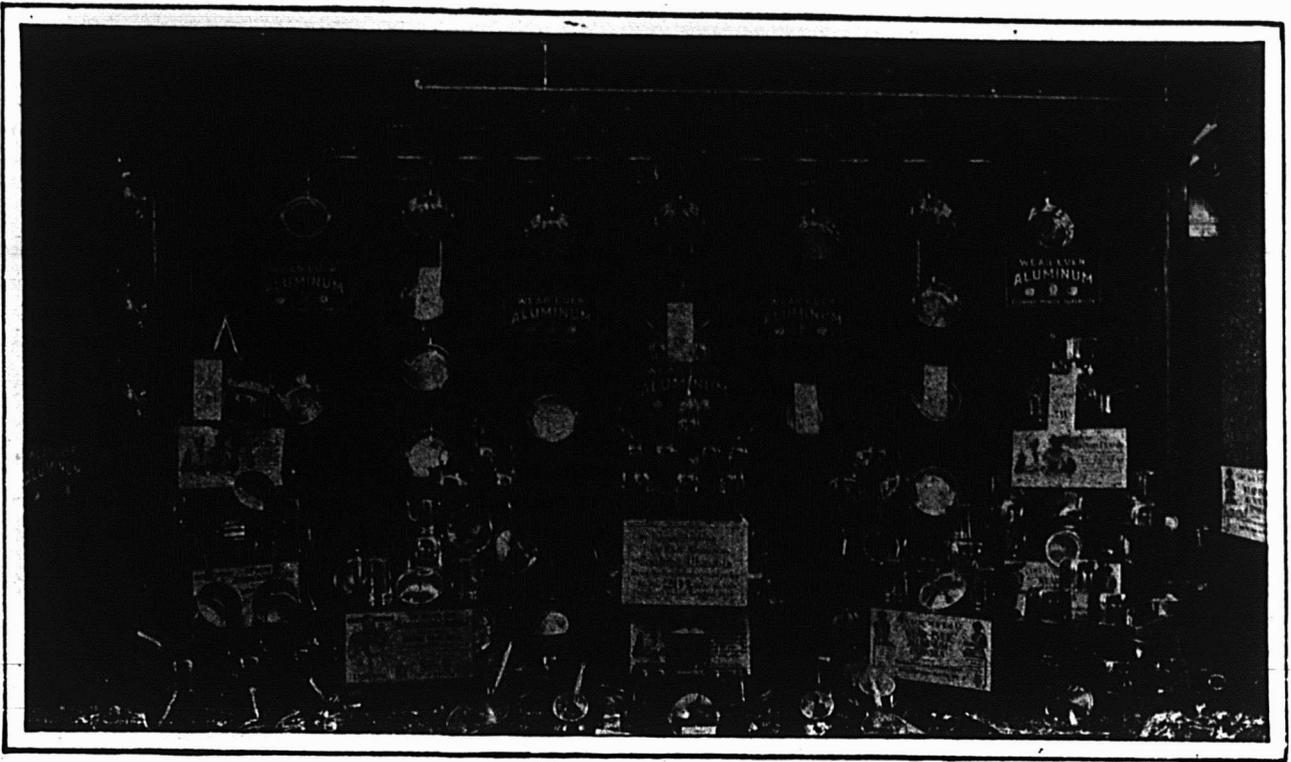
La première chose à faire à la surface extérieure d'un ustensile en aluminium est d'user cette surface par le frottement jusqu'à la profondeur de la rayure la plus profonde.

Des roues garnies de cuir dur et tournant à grande vitesse sont employées dans ce but. On se sert ensuite de roues en cuir doux, contre lesquelles on fait passer successivement la surface totale de l'ustensile. On obtient ainsi le beau poli argenté que l'on voit à la surface extérieure de tous les ustensiles en aluminium.

Il n'y a pas moins de six manières différentes de finir l'intérieur des ustensiles en aluminium.

On peut employer la méthode usitée pour l'extérieur. Un second système consiste à donner à l'intérieur un "fini satin", en pressant l'ustensile contre une brosse en broche fine tournant rapidement. On obtient un fini "rayé" en frottant avec du papier d'émeri. Le fini "trempe" se fait en exposant la surface de l'aluminium à l'action d'un acide, qui donne au métal un aspect blanchâtre. La cinquième méthode — fini naturel — consiste à laisser la surface du métal telle qu'elle est en sortant du laminoir et de la machine à étamper. Les quatre premières méthodes de finissage enlèvent la croûte dure formée sur le métal et mettent à nu sa partie relativement moins dure et plus poreuse.

Le sixième mode de finissage — à l'électricité — non seulement préserve la surface durcie du métal, mais la rend encore plus dure; l'intérieur de l'ustensile est de couleur plus foncée, sa surface est plus unie, moins susceptible d'être décolorée et plus facile à nettoyer. Le traitement électrique nuit à l'apparence de l'ustensile plutôt qu'il ne l'améliore.



Les ustensiles en aluminium font des étalages brillants et attrayants.

#### Soins à prendre des ustensiles en aluminium

On peut conserver son brillant à la surface extérieure polie, en employant un poli à métal qui ne soit pas graveleux.

L'intérieur peut ordinairement être tenu en bon état par l'emploi de savon pur et d'eau chaude. L'aluminium ne se décolore pas. La décoloration apparente qui se produit quelquefois est due à un dépôt — ordinairement de fer — laissé à l'intérieur par l'eau ou les aliments. Cette décoloration est sans aucun danger et n'a aucun effet sur les aliments. On peut la faire disparaître en faisant bouillir dans l'ustensile des fruits verts ou de la rhubarbe, ou en employant du sapo-fo ou du "old dutch cleanser".

Si un aliment ou de la graisse vient à brûler, versez de l'eau chaude dans l'ustensile, couvrez, faites bien bouillir pendant quelques minutes, puis enlevez le brûlé en grattant avec une cuillère en bois, une épingle à linge ou une brosse végétale. Si cela ne réussit pas, récurvez parfaitement avec de la brique anglaise ou, si cela est nécessaire, avec du sable fin ou du papier d'émeri No. 00.

Si par une longue négligence ou par accident, l'ustensile est couvert de graisse brûlée ou noircit, on peut le nettoyer en employant quatre cuillerées à soupe de cristaux d'acide oxalique dans un gallons d'eau et en faisant bouillir cinq minutes au plus; on peut aussi laisser la solution froide dans l'ustensile pendant une nuit. Avant de s'en servir de nouveau, laver avec de l'eau chaude propre et du savon.

Si un ustensile se brèche ou se courbe, on peut le redresser en plaçant un bloc de bois sur un côté de la denture et en martelant le côté opposé avec un maillet. Il n'y a aucun danger que le métal se fende ou se brise.

Les fabricants d'ustensiles en aluminium mettent en garde leurs clients contre l'usage de soude, cendres, lessive, ammoniaque ou de toute autre poudre à laver ou de tout savon contenant de l'alcool, parce que ces substances décolorent ou détériorent l'aluminium.

L'aluminium absorbant une grande quantité de chaleur, il faut chauffer très fortement un ustensile la première fois

qu'on le met au feu, afin de lui faire absorber le plus possible de chaleur. Dès que l'ustensile a été chauffé parfaitement et partout, diminuer la flamme de moitié ou, s'il s'agit d'un fourneau, couvrir le feu, ou bien reculer un peu l'ustensile.

Les ustensiles en aluminium bien faits ne se gauchiront pas, à moins qu'on emploie plus de chaleur qu'il n'est nécessaire pour bien cuire les aliments.

Les aliments brûlent dans un ustensile en aluminium si la chaleur est trop forte. Tant que l'ustensile contient de l'eau ou un aliment, le métal ne fond pas. Mais quand il est absolument sec, vide, certaines flammes font fondre le métal. Le point de fusion de l'aluminium est 1,215 degrés F. L'eau entre en ébullition à 212 degrés.

Pour que des ustensiles en aluminium fassent un usage satisfaisant, il faut en prendre un soin aussi intelligent que de l'argent massif.

#### La vente des articles en aluminium.

Il s'attache même encore à présent, à tout article en aluminium, cette sorte de fascination qui entoure les choses nouvelles et qui fait qu'on s'y arrête avec curiosité plus encore qu'avec intérêt. Il a pourtant été dit beaucoup et il est tenu journellement maints propos sur les avantages qu'il y a à employer les articles en aluminium. C'est le métal des jours présents et ce sera encore plus celui de l'avenir, car il est en grande abondance dans le sol et nul doute que l'industrie à laquelle il a donné naissance ne se développe dans des proportions considérables.

Les ronronnements des bouilloires en fer de nos ancêtres grand-pères ont cessé depuis longtemps; les articles en étain surplantaient d'abord ceux en fer, puis furent eux-mêmes relégués à l'arrière-plan pour faire place aux ustensiles en émail. Enfin, vint l'aluminium dont la solidité défie tous les ustensiles faits d'autres métaux, les articles d'aluminium sont inusables, ils durent tout le temps d'une vie et peuvent même se transmettre de génération en génération comme il était fait des bassines en cuivre de nos ancêtres.

Les articles en aluminium représentent la "qualité". Ils sont annoncés dans toutes les revues ou magazines que lisent les ménagères et par conséquent doivent être en forte demande, car contrairement à ce que beaucoup pensent, les femmes lisent les annonces, beaucoup plus attentivement même que les hommes, avec un soin puéril qui les aide à retenir sûrement ce qui a frappé leur imagination ou leur sens pratique.

Il incombe au marchand de coopérer à cette campagne de publicité pour le plus grand bien de cette ligne et pour son propre avantage.

Souvent on vous objectera, pour décliner l'achat d'ustensiles en aluminium, leur prix élevé. D'ailleurs, cette objection du prix est presque toujours sur les lèvres de la femme qui fait des emplettes, c'est un peu comme une manie chez elle. Mais il sera facile de la convaincre.

Il n'est pas besoin d'être extrêmement fort en arithmétique pour comprendre l'économie qu'il y a à acheter des articles en aluminium qui durent toute la vie.

Ils sont des remplaçants du cuivre à un prix bien inférieur. L'argent dépensé pendant toute une vie en renouvellements d'articles de cuisine en étain, à 5 ou 10 cents, permettrait d'acquérir un bel assortiment d'ustensiles en aluminium.

A ceux qui doutent que de tels articles puissent être inusables et ne pas perdre une parcelle de leur épaisseur, il est aisé de les convaincre en pesant devant eux deux bassines de même grandeur, l'une neuve et l'autre usagée; l'épreuve sera concluante.

On a dit que les articles en aluminium ne brûlaient pas. Ceci n'est pas tout à fait exact, car dans certaines conditions ils peuvent brûler; ce qu'il y a de certain, c'est que les aliments cuits dans des récipients en aluminium brûleront moins facilement que ceux cuits dans n'importe quel autre métal.

Un autre avantage de l'aluminium est de chauffer plus rapidement et de retenir la chaleur plus longtemps que tout autre ustensile fait d'une autre matière. On peut aisément expliquer au consommateur que la conductibilité consiste en la transmission de la chaleur d'une manière égale et régulière de molécule

à molécule. Le bois ne sera pas très bon conducteur de la chaleur à cause des espaces d'air qui sont dans ses fibres. Le métal est bien différent. L'aluminium en particulier, possède cette caractéristique d'être bon conducteur de la chaleur à cause de sa densité ou du rapprochement étroit de ses molécules qui permet à la chaleur de se transmettre rapidement.

Quand un vendeur connaît ainsi quelques-unes des propriétés des articles qu'il vend et qu'il n'ignore pas, les points principaux de la manufacture des objets qu'il tient, il a vis-à-vis du client une grande force et son pouvoir de vente se trouve largement augmenté par ces quelques notions.

Maintes petites démonstrations peuvent être faites au consommateur sans qu'il en coûte rien; par exemple, pour lui prouver que l'aluminium est meilleur conducteur de la chaleur que n'importe quel autre métal, il suffira de placer dans chacune de ses mains une bouilloire de même grandeur, l'une en aluminium, l'autre en émail et de mettre sous chacune d'elles une lampe à alcool allumée. La chaleur forcera l'expérimentateur à laisser tomber de ses mains d'abord la bouilloire en aluminium.

Le nombre des ustensiles en aluminium est considérable et d'une variété infinie. Ils se prêtent à merveille à un étalage attrayant, leur brillant vif est captivant et agréable à regarder. Vous pouvez en garnir vos vitrines, vous attirerez sûrement l'attention du passant.

L'usage des articles en aluminium se répand de plus en plus; la plupart des hôtels modernes et des grands restaurants les ont adoptés, beaucoup de ménagères en ont composé leur batterie de cuisine et cette popularité ira toujours croissante.

Les marchands ont beaucoup moins de plaintes sur ces articles que sur ceux faits d'autres métaux; les profits qu'ils donnent sont d'un taux satisfaisant, tout enfin permet de les recommander et engage à en pousser la vente.

Les fabricants ne doutent pas de l'avenir de ces ustensiles, et plus de la moitié des manufacturiers d'articles émaillés se sont mis à établir dans leurs usines des articles en aluminium.



Une cuisine modèle équipée avec des ustensiles d'aluminium.

# PEINTURES ET VERNIS

## VOTRE COMMERCE DE VERNIS

**Pour faire de bons profits, tenez une bonne marque de vernis  
Spécialisez-vous à une marque unique**

Gardez-vous de remplir vos rayons et de garnir vos vitrines de marchandises ne donnant aucun profit. Les clous et la grosse quincaillerie ne sont pas les seuls articles à vendre dans un magasin de quincaillerie. D'autres produits vous procureront de jolis bénéfices; persuadez vos clients d'en faire l'achat et vous augmenterez vos affaires. Il n'y a pour ainsi dire pas de limites de persuasion dans le monde des affaires, souvenez-vous-en et usez de cette force de persuasion autant qu'il est en votre pouvoir; vous ferez de vos affaires ce que vous désirez qu'elles soient.

Le vernis est une des lignes les plus profitables que vous puissiez tenir si vous entrez en relation avec un bon manufacturier et que vous obteniez de raisonnables escomptes.

### Le vernis, une source de profit

Quelle que soit la somme d'argent que vous possédiez en banque, ce n'est pas là ce qui constitue la plus grande valeur de votre actif, non, l'actif que tout homme possède ou doit posséder c'est cette faculté de penser et de faire jaillir de son cerveau des idées et de la volonté. Profitez de ce pouvoir latent en chaque individu.

Pourquoi n'employez-vous pas votre volonté et votre intelligence à découvrir des articles qui vous laisseront un large profit plutôt que de tenir bénévolement ceux dont la vente donnera purement et simplement comme résultat un échange de dollars sans laisser de bénéfices dans votre caisse?

Etablissez une liste de votre inventaire et marquez les articles qui donnent les meilleurs profits. Faites-en le classement d'après les profits qu'ils procurent; ayez une première catégorie, une seconde et une troisième.

Si vous êtes en rapport avec un bon et honnête manufacturier et si vos escomptes sont raisonnables, vous constaterez que les vernis tiennent la tête de votre première catégorie dans votre département spécial de peintures et vernis.

Il est aisé de vendre du blanc de plomb (céruse), ou tout autre produit, mais si vous dressiez une liste du peu de profits que vous donnent certains articles de vente courante, vous seriez surpris de la constatation désagréable à laquelle vous amènerait cette récapitulation.

### Arrêtez-vous à une seule marque de vernis

Le grand mal chez beaucoup de marchands, c'est qu'ils s'attachent à tenir un trop grand nombre de lignes différentes de vernis. Quelques-uns en tiennent jusqu'à dix variétés. La spécialisation est nécessaire au succès.

L'énergie et le capital dispersés sur plusieurs types correspond infailliblement à une somme d'efforts gachée et à un montant d'argent jeté dans la rue.

Ne vous hâtez pas à faire votre approvisionnement, les dollars amassés vous glisseraient entre les doigts. Recevez et écoutez tout voyageur pour une fabrique de vernis qui se présente à vous, portez attention à ce qu'il vous propose, prenez-en bonne note, c'est du temps bien dépensé. Écoutez-les tous, mais agissez selon votre propre jugement, sans vous laisser influencer par quiconque.

Ne donnez pas votre ordre au vendeur qui a la meilleure apparence, au plus beau causeur ou à celui qui vous offre le meilleur

leur souper. De telles méthodes d'affaires sont hors de mode, c'était bon du temps de nos arrières grands-pères. Ce qu'il faut, c'est apposer sa signature sur le contrat de vente qui vous apportera le plus d'argent dans votre tiroir-caisse. Recherchez avant tout la qualité des marchandises et l'escompte rémunérateur; ces deux considérations seules doivent diriger votre choix.

Lorsque vous vous êtes arrêté à un manufacturier et que vous avez décidé de lui faire vos achats de vernis, faites en sorte que vos clients apprennent le fait et ne les laissez pas dans l'ignorance de la provenance du produit que vous leur proposez. Suspendez dans votre vitrine des pancartes indiquant que vous tenez le vernis de telle marque dont la durée est sans rivale.

Faites quelque réclame dans vos journaux locaux et vous pourrez vous attendre à ce que votre vernis se vende de lui-même.

Dites bien à vos commis quelles sont les lignes les plus profitables à vendre dans votre stock et en conséquence celles qu'il convient de pousser plus particulièrement. Demandez au représentant de la fabrique de vernis qui vous rend visite de donner quelques explications à vos commis sur la valeur du produit de sa maison, de façon à ce qu'ils aient plus de puissance de persuasion devant le client.

Si vous suivez ces principes, vous pouvez beaucoup espérer de votre ligne de vernis. La sollicitation en matière de peintures et vernis est un stimulant pour la vente, surtout dans les districts fermiers, et le marchand qui possède les qualités d'un bon vendeur verra que tenter ces démarches, vaut bien la peine.

Pour conclure, nous pouvons bien répéter que ce n'est jamais un bon système d'affaires que de vendre des marchandises de qualité inférieure, car, tandis qu'un client satisfait est une véritable réclame vivante pour votre magasin, un client mécontent est un ennemi qui dira tout le mal possible de votre maison. Ceci étant, on conçoit tout le soin qu'il faut prendre dans le choix de son fournisseur de vernis et s'adresser sans hésiter à la maison dont le produit semble être de qualité supérieure.

### Veillez à ce que vos commis connaissent bien vos marchandises

Rappelez-vous que vos commis ne vendront de marchandises qu'autant qu'ils en connaissent la valeur, la qualité et les avantages. Ils ne peuvent leur rendre justice s'ils ne les connaissent pas et ils négligeront volontiers des lignes d'un bon profit en faveur d'autres lignes d'un intérêt bien plus minime pour vous si vous n'insistez pour que chaque représentant de chaque fabrique leur explique les qualités de chaque marque. Ceci n'est pas seulement l'expression d'un désir, c'est un point absolument essentiel au succès de votre département de vernis.

Profitez de la visite du voyageur pour exiger qu'il remplisse entièrement sa mission qui consiste non seulement à vous vendre des vernis, mais à en expliquer les mérites et qualités ainsi que le besoins auxquels ils répondent; il faut que ce cours éducatif initie vos commis à la vente du vernis tout en vous apprenant à vous-même les arguments à mettre en avant pour défendre votre produit.

### UN BON MOMENT POUR LA VENTE DE PEINTURES — UNE SUGGESTION

Bientôt nous serons dans la chaude saison d'été, ce sera l'exode des citadins vers la campagne. On va habiter pendant quelques mois la chère maison de campagne pour laquelle on a des coquetteries insoupçonnables, et n'est-ce pas le bon moment pour les marchands de peintures d'adresser une lettre person-

nelle à tous les propriétaires de maisons pour leur rappeler que quelques pots de peinture donneraient à leur demeure estivale un aspect ravissant de gaieté et de fraîcheur. D'ailleurs, les mois de mai et juin sont l'époque du badigeonnage général, même pour la ville.

Cela nous fait souvenir d'un marchand de peintures faisant commerce dans une petite ville, qui envoyait à chaque printemps, un de ses commis faire une promenade dans la ville avec mission de noter toutes les maisons d'allures défraîchies et pour lesquelles un peinturage s'imposait; il devait s'enquérir du nom du propriétaire et noter son adresse. Ceci fait, il adressait une lettre à chaque propriétaire des dites maisons, et sans spécifier ouvertement que sa demeure réclamait une couche de peinture, il faisait remarquer combien il était aisé de rajeunir une bâtisse et de lui donner une apparence claire et neuve par un simple coup de pinceau. Les réponses étaient nombreuses, si bien qu'il développa en quelques années son commerce dans des proportions surprenantes et fit venir à lui quantité d'affaires qui sans son idée ingénieuse, n'eussent jamais pris le chemin de son magasin.

Ce petit manège qui peut sembler d'une simplicité suprême n'en est pas moins un trait d'intelligence que peu ont eu et nous croyons que beaucoup de détaillants de peintures auraient avantage à agir de même façon. Ils pourraient adresser au moment opportun une lettre à leurs clients ou propriétaires de la localité dans les termes suivants :

"Voici venu le moment de rajeunir votre maison et de lui rendre sa clarté primitive. Permettez-nous d'attirer votre attention sur le feuillet inclus mentionnant les articles et prix de notre département de peintures. Nous avons particulièrement un joli stock de... peintures et vernis.

Si votre maison a besoin d'une nouvelle couche de peinture, ou s'il est utile de rebadigeonner vos planchers, vos boiseries, vos portes, vos meubles, vos châssis de fenêtres, etc., nous nous ferons un plaisir de vous fournir toutes les peintures nécessaires pour ce faire.

Nous vous assurerons une livraison immédiate, soit que vous nous donniez votre ordre personnellement de vive voix, soit que vous nous en fassiez la demande par lettre ou par téléphone."

## LES MATIERES COLORANTES NATURELLES ET ARTIFICIELLES

### LE COALTAR (GOUDRON DE HOUILLE), LA PLUS RICHE DES MATIERES COLORANTES — SON HISTOIRE — SON APPLICATION.

L'industrie de la couleur tirée du coaltar (goudron de houille) est la plus récente des grandes industries chimiques et s'est développée depuis à peine dix ans, dans des proportions vraiment surprenantes.

Ce brillant succès doit être attribué surtout à l'étroite collaboration du travail de l'usine et du travail de recherches scientifiques, car, dans cette industrie plus que dans toute autre, la théorie aide et prépare la pratique tandis que celle-ci corrige la première, toutes deux se soutenant mutuellement et avançant parallèlement dans le progrès.

Il y a à peine 30 ou 40 ans, les teinturiers n'employaient en fait de matières colorantes que les matières naturelles, ainsi dénommées parce qu'obtenues de plantes ou d'animaux, de minéraux, de métaux ou de la terre.

#### Les teintures de coaltar

L'apparition des teintures artificielles, ainsi appelées parce que dérivées du coaltar, amena un changement complet dans l'industrie teinturière et relégua beaucoup d'essences de teintures à l'état de curiosités scientifiques.

De nos jours, la plus grande partie des matières colorantes employées pour la teinture et considérées comme des peintures pures, sont des produits de composition organique obtenus dans la plupart des cas par une série de procédés scientifiques du coaltar.

Dans la pratique, presque toutes les matières colorantes en usage depuis des siècles ont été complètement abandonnées et ont fait place aux produits artificiels qui sont caractérisés par une richesse de nuances inconnues auparavant et par une simplicité d'application surprenante.

On peut dire que l'industrie de la couleur de coaltar ou l'ère des essences colorantes artificielles date de 1856. C'est, en effet, à cette époque, que Perkin découvrit accidentellement la matière colorante violette, mauve, au cours d'expériences ayant pour objet la composition de la quinine par l'oxydation de l'aniline. Depuis cette découverte, des matières colorantes presque sans nombre ont été produites du coaltar; relativement peu d'entre elles ont soutenu avec succès l'épreuve du temps et il est probable que certaines auront disparu du commerce avant un demi-siècle. Mais la science travaille infatigablement à perfectionner

cette découverte et on peut enregistrer continuellement du nouveau et du mieux, ce qui nous donne à penser que ces efforts seront couronnés de succès et que nous aurons sous peu une matière artificielle colorante durable; nul doute que prochainement les expériences répétées porteront graduellement l'industrie de la teinture à son plus haut degré de perfection.

Au début on faisait une distinction bien nette entre les matières colorantes artificielles et les matières colorantes naturelles; la principale raison de cette sélection était due aux propriétés des matières colorantes artificielles primitivement produites.

Celles-ci étaient surtout beaucoup plus belles et plus brillantes, mais d'un emploi plus lent que la plupart des teintures artificielles et par suite d'une hâte inconsidérée elles furent jugées supérieures en richesse de tons mais impropres à un emploi courant.

Ce verdict prématuré faillit compromettre l'avenir des teintures artificielles qui furent négligées pendant un certain laps de temps et ne reconquirent leur faveur du premier jour qu'avec l'introduction des rapides teintures d'alézarine.

Nous soulignerons la violence de l'opposition faite à ces matières colorantes, en rappelant que lorsqu'il y a quelques siècles on introduisit en Europe le bois de Campêche et l'indigo, deux des plus rapides teintures connues, la loi en prohiba l'usage, sous prétextes qu'elles ne donnaient que des teintures fugitives et étaient des drogues corrosives et pernicieuses.

#### La teinture artificielle supplante la teinture naturelle

Actuellement, nous possédons des matières colorantes artificielles dont quelques-unes sont tout aussi rapides et même plus rapides que celles d'origine naturelle. De plus, le problème de la préparation artificielle des teintures naturelles est maintenant résolu en partie comme nous le montre le cas de l'alézarine et de l'indigotin, les principes colorants respectivement de la garance et de l'indigo.

A présent, il est reconnu qu'aucune différence distinctive ne sépare les deux catégories de matières colorantes naturelles ou artificielles, car presque toutes sont tirées de la benzine, un dérivé du coaltar.

La substitution des matières colorantes artificielles aux teintures naturelles employées depuis des siècles dans l'industrie

teinturière, est le but que l'industrie du coaltar a constamment essayé d'atteindre. L'importance économique d'un tel changement est évidente, parce qu'elle implique l'établissement d'une puissante industrie et rend libres de vastes étendues de terre pour d'autres besoins plus profitables que la culture de teintures naturelles.

De nos jours, l'emploi de la garance en usage depuis des siècles pour teindre le rouge ture a presque entièrement disparu et est remplacé par l'alézarine artificielle. La matière colorante actuelle est la racine de garance.

La cochenille est peu employée, étant remplacée par les vermeils acides.

L'oseille a cédé le pas aux rouges acides, tandis que le camwood et les bois rouges ont été presque partout remplacés par les rouges de drap.

Le curcuma a été remplacé par l'auramine, la flamme par le tartrazine et ainsi de suite.

Le bois de Campêche et l'indigo même qui sont les seules teintures naturelles employées actuellement en assez grosse quantité, se voient remplacées l'une par les noirs acides et l'alézarine, et l'autre par une composition d'indigo qui a fait son apparition sur le marché en 1897. Pour montrer le désastreux effet de la consommation de l'indigo naturel, on peut mentionner que pendant les 10 dernières années et depuis l'introduction du produit synthétique, les récoltes de Calcuta et de Java, les deux principales sources de l'indigo naturel, ont diminué de 80 à 90%.

De fait, la lutte entre l'indigo artificiel et l'indigo naturel ne restera pas longtemps indécise et la plante de l'indigo partagera avant longtemps le sort de la garance et disparaîtra du commerce.

De tout ce qui précède, il ressort évidemment que le teinturier moderne est en partie sinon entièrement redevable au chimiste d'avoir, au moyen de recherches chimiques, converti pratiquement l'art ancien et empirique de teindre en une véritable science.

Il se peut que quelques teinturiers dédaignent la valeur de l'enseignement que les expériences scientifiques leur donnent si librement dans les diverses revues et les différents journaux et livres techniques aussi bien que dans les écoles de technologie, mais ils sont bien forcés de reconnaître que les résultats obtenus répondent à leurs besoins mieux que tous autres, et combien pourraient se vanter d'employer la méthode la plus rationnelle et la plus économique, à moins d'avoir recours à de telles informations?

Le teinturier moderne doit se servir des derniers résultats des recherches scientifiques s'il veut garder le pas avec le progrès rapide qui se manifeste continuellement dans l'art et la science de teindre.

Il est bien certain que le travail d'expérience et celui d'essai doivent marcher de pair pour donner des résultats améliorés; en d'autres termes, pour assurer le maximum d'efficacité et d'économie, il est essentiel de posséder une connaissance pratique et scientifique de tous les procédés de travail et c'est ce but que visent les écoles textiles de faire un mélange de théorie et de pratique qui rendra la science moins ardue et plus profitable.

### L'origine du coaltar

Le procédé de distillation destructive de substances organiques telles que la houille et le bois est obtenu par plusieurs méthodes industrielles.

La distillation destructive ou sèche de substances organiques est obtenue en chauffant les dites matières à une très haute température, bien au-delà du point de décomposition dans une cornue fermée protégée contre l'accès de l'air. Les produits résultant de l'opération sont généralement classifiés comme suit :

1° Le résidu solide sec;

2° Les gaz permanents dégagés;

3° Le distillé condensé qui toujours sépare les corps en deux : un corps aqueux, d'une part, et de l'autre, un corps huileux, appelé goudron.

Selon la nature des matériaux d'origine, les produits de leur distillation destructive diffèrent, mais cette différence est beaucoup plus grande dans le distillé condensé que dans le résidu solide ou les gaz permanents.

Le goudron est un produit de composition très complexe et très variée et subit des changements selon la température, la pression et la durée de l'opération de chauffage, mais par dessus tout d'après la nature de la substance employée.

Par exemple, les parcelles de séries grassieuses comme l'acide acétique, l'alcool méthylique, sont rencontrées plus largement dans les produits de distillation de bois, tandis que les parcelles des séries aromatiques comme la benzine et la naphthaline prédominent presque exclusivement dans les produits de distillation de la houille.

Depuis que les corps aromatiques isolés peuvent être employés pour la manufacture de matières teinturières, le coaltar est sans conteste la matière première qui répond le mieux à ce besoin.

La production du coaltar n'est jamais entreprise comme une industrie unique et spéciale, le coaltar est presque toujours obtenu comme un sous-produit de la fabrication du gaz d'éclairage ou gaz de houille. C'est pour cela qu'on appelle souvent le coaltar du goudron de gaz.

En général, toutes les matières teinturières proviennent de composés aromatiques obtenus soit directement du coaltar, soit formés de produits intermédiaires qui sont extraits de substances tirées du coaltar.

Il y a déjà bien longtemps (en 1726) qu'il fut remarqué que lorsque la houille est chauffée dans un vase clos, un gaz inflammable s'en dégage et que ce gaz en passant par l'eau ne perd pas ses pouvoirs éclairants.

### L'augmentation de l'industrie du coaltar

Bien longtemps après la découverte du gaz d'éclairage, en réalité jusqu'à il y a environ 50 ans, le coaltar était considéré comme sans usage et jugé matière de rebut par le manufacturier qui déplorait l'encombrement occasionné par un tel résidu et cherchait le moyen de s'en débarrasser le plus commodément possible.

Bien que la benzine fut découverte dans le coaltar, par Hoffman, en 1815, ce ne fut qu'en 1856, lors de la découverte de la mauve, par Perkin, et quelques années plus tard, de celle de la couleur magenta, par Verguin, toutes deux tirées indirectement de la benzine, qu'on se rendit réellement compte de l'importance du coaltar.

Le coaltar est devenu à présent non seulement d'une importance inouïe pour le manufacturier de couleur, mais aussi d'un secours précieux pour la science du chimiste comme un moyen d'expérience inappréciable pour des corps de la plus haute importance et restés presque ignorés auparavant.

Le coaltar est une véritable source intarissable et il donne journellement naissance à de nouveaux composés aromatiques dont on prépare artificiellement les meilleures matières colorantes connues.

Actuellement, la valeur annuelle des matières colorantes obtenues du coaltar (qui était autrefois sans usage), représente environ \$60,000,000. L'Allemagne produit les  $\frac{3}{4}$  de ce chiffre; le  $\frac{1}{4}$  restant est produit par l'Angleterre, la Suisse et les Etats-Unis.

Pour bien montrer toute l'importance de l'industrie de la couleur de coaltar, jetons les yeux sur les chiffres ci-dessous fournis par un des plus gros fabricants de matière colorante.

A son usine en Allemagne, le dit manufacturier emploie plus de 200 chimistes, 150 ingénieurs civils et mécaniciens, 1000 comptables et employés de bureaux et 8,000 ouvriers.

Les 158 chaudières de l'entreprise actionnent 386 machines à vapeur développant 24,369 chevaux de force, tandis que 13 dynamos génèrent 7,083 kilowatts pour 472 moteurs, 1,336 lampes à arc et 20,000 lampes à incandescence; les travaux nécessitent 12,000,000,000 de gallons d'eau, l'usine à gaz produit 777,000,000 pieds cube de gaz et l'usine de glace donne 14,000 tonnes de glaces par an. Pour protéger cette vaste propriété, il y a une brigade de feu de 25 pompes à vapeur, cinq milles de tuyaux et 540 prises d'eau.

#### Caractéristiques du coaltar

Le coaltar obtenu comme sous-produit de la fabrication du

gaz d'éclairage, est un liquide noir, épais, goudronneux, d'une odeur spécifique et désagréable, son poids spécifique est d'environ 1.15.

La couleur noire est due à la présence de carbone finement décomposé et qui s'écoule dans la distillation de la houille.

C'est un mélange extrêmement complexe de composés chimiques dont quelques-uns n'ont encore jamais été isolés.

Par exemple, on sait peu de choses des lourdes huiles indifférentes qu'on rencontre dans le résidu de distillation entre les phénols et la naphthaline, d'une part, et l'anthracène, de l'autre, aussi ignorons-nous tous les composés qui existent dans l'anthracène brute et encore plus ceux constituant la poix.

## L'OUVERTURE DU CANAL DE PANAMA

### La diminution des distances

Les Américains annoncent que la nouvelle voie maritime percée entre les deux Amériques sera livrée aux divers pavillons, non pas en 1915 comme prévu, mais deux ans plus tôt, en 1913.

La gigantesque entreprise qui hante le cerveau américain depuis 1824 va devenir une réalité par l'Amérique et pour l'Amérique.

Les bénéfices qu'elle en retirera au point de vue économique, seront considérables: "Les Etats-Unis tranchent, à Panama, le noeud gordien et s'en adjugent tous les profits", a dit Roosevelt.

L'ex-président n'a pas exagéré, Panama ouvert, c'est quatre débouchés énormes livrés au commerce américain.

La distance, de New-York à Valparaiso, qui était de 1,300 milles plus longue par Suez (9,700 c. 8,400 des ports de la Manche), devient plus courte de 3,000 milles (5,400 c. 8,400). Il est à prévoir que Callao, Guayaquil, Iquique, Valparaiso seront complètement soustraits à l'influence anglaise et allemande et que les matières premières de la plupart des Etats de l'Amérique du Sud seront dirigées désormais sur l'Union et non plus sur l'Europe. Coupure géographique, le canal de Panama scindra étroitement les deux Amériques au point de vue économique et établira une pénétration réciproque dont les effets politiques, aussi bien que commerciaux, sont incalculables. Santiago, qui paye actuellement son charbon 16 dollars la tonne, pourra l'obtenir à 6 dollars, comme Rio, économie précieuse pour l'industrie chilienne; les marchés péruviens, boliviens, constitueront de nouveaux débouchés pour les pétroles américains; les nitrates du Chili pourront être offerts aux agriculteurs de la Louisiane à des prix tels qu'ils écartent toute concurrence. Il n'est pas jusqu'à la côte Est de l'Amérique du Sud, qui ne sera révolutionnée par la grande oeuvre; le Brésil trouvera dans la Californie et le Texas une production complémentaire de la sienne (produits alimentaires) et désertera ses fournisseurs européens. Quant à l'Amérique Centrale, il faut s'attendre à voir tout son commerce contrôlé par les Etats-Unis, quand pour ceux-ci la côte Ouest sera aussi proche que la côte Est. Rappelons, en effet, que dans les conditions actuelles du trafic maritime les échanges d'Etats-Unis avec le Mexique représentent 55% du commerce total de ce dernier pays.

L'ouverture du canal de Panama permettra aux deux côtes de l'Amérique du Nord de communiquer étroitement. La distance de New-York à San-Francisco, qui était de 6,800 milles plus longue par Suez (14,800 m. c. 8,000 des ports de la Manche), devient, par Panama, plus courte de 3,300 milles (4,700 c. 8,000). Quelles seront les conséquences qu'engendrera un courant actif d'échanges entre l'Ouest agriculteur et l'Est industriel? Nom-

breuses, sans doute, autant que difficiles à déterminer, mais dès à présent, il en est une que l'on peut prévoir, c'est la réduction du trafic entre la côte américaine du Pacifique et l'Europe.

Le percement de l'isthme n'aura pas d'influence que sur le continent américain, et l'Asie est appelée à subir ses effets.

La distance de New-York à Shanghai, qui était de 2,000 milles plus longue par Suez (12,600 milles c. 10,600 des ports de la Manche), sera, par Panama, de 200 milles plus courte (10,400 c. 10,600).

Les Etats-Unis, qui ont obtenu, grâce à une admirable ténacité, la seconde place sur le marché chinois, une participation dans toutes les grandes affaires industrielles ou financières traitées dans ce pays et une influence politique assez considérable pour inquiéter les puissances européennes et le Japon, sauront, à n'en pas douter, tirer merveilleusement parti de l'avance de plus d'un jour désormais acquise à leurs cargo-boats.

La distance de New-York à Yokohama, qui était de 2,800 milles plus longue (13,800 c. 11,000), devient plus courte de 1,700 milles (9,300 c. 11,000 des ports de la Manche). C'est le marché japonais ouvert aux pétroles de Philadelphie; c'est la métallurgie américaine se substituant d'ici quelques années aux producteurs allemands et anglais de fonte et d'acier, c'est le marché de la soie déplacé, le plus grand acheteur se trouvant désormais en rapports directs avec le plus grand producteur et pouvant se passer des bons offices des intermédiaires de Milan et de Lyon.

La distance de New-York à Sydney, qui était de 1,700 milles plus longue (12,900 c. 11,200 des ports de la Manche), sera de 1,400 milles plus courte (9,800 c. 11,200).

C'est un monde nouveau, et que tout annonce riche et bien doué pour la lutte, offert à l'activité, bientôt débordante, des Etats-Unis: c'est le commerçant anglais, jusqu'ici maître incontesté des transactions, pourvu maintenant d'un concurrent dangereux.

N'y a-t-il rien d'autre à dire sur l'événement mondial que fêtera bientôt l'Amérique? Oui, assurément. On pourrait étudier la question dans ses multiples aspects: point de vue technique, point de vue militaire, droit international, public et privé et même pour les transactions commerciales, nous n'avons signalé, et très brièvement, que les effets directs, immédiats, qui sautent aux yeux; ce travail hardi, grâce auquel les humains réparent une erreur de la nature, aura une répercussion beaucoup plus profonde, et ce sur l'économie générale du monde.

Toutes les puissances vont s'efforcer d'en tirer de sérieux avantages; il faut espérer que le Canada aura sa part large de l'augmentation d'activité que l'exécution d'un grand travail public, sur un point quelconque du monde a pour effet de susciter.

## LE DEVELOPPEMENT D'UNE INDUSTRIE

PLUS D'UN MILLION DE RASOIRS VENDUS PAR AN

Il y a huit ans, le rasoir de sûreté Gillette était peu connu; peu de chose pouvait dénoter son existence sinon son inscription aux Bureaux des Brevets, et l'unique salle d'atelier où il commençait à être établi. Depuis cette date, sa renommée a marché à pas de géant.

L'an dernier, il s'est vendu en moyenne un rasoir de sûreté Gillette par dix secondes. Qu'on juge du joli débit que cela peut faire au bout de l'année. Plus de six millions de ces rasoirs sont actuellement en usage, et à présent lorsque vous parlez d'un rasoir de sûreté, sans spécification aucune, neuf canadiens sur dix penseront qu'il s'agit du Gillette.

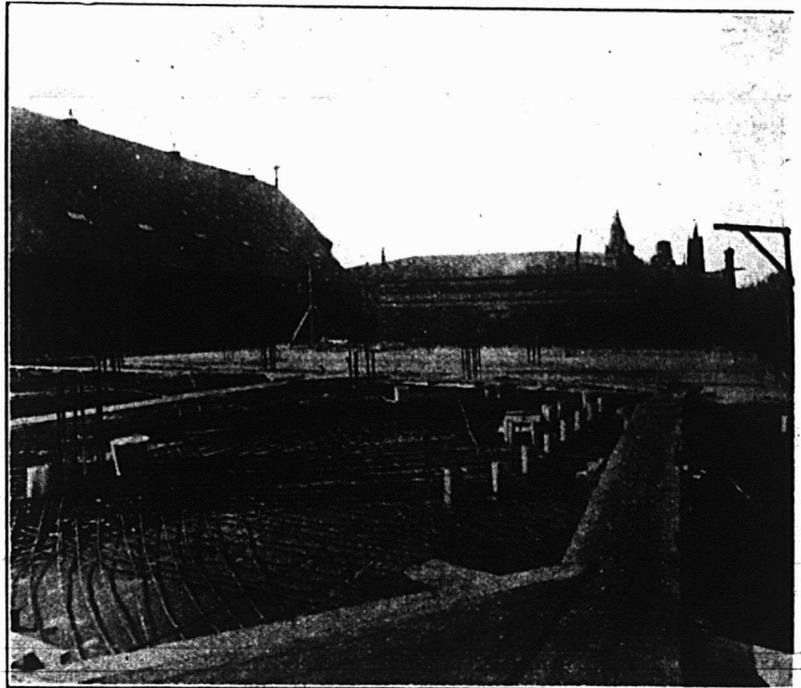
En 1904, le petit atelier de Boston de King C. Gillette, n'employait guère que 35 ouvriers. Son rasoir était plutôt considéré comme une curiosité.

Mais King C. Gillette et ses associés étaient plus que des inventeurs et des mécaniciens, ils étaient hommes d'affaires perspicaces. Sachant que leur rasoir était meilleur qu'aucun autre, ils déterminèrent d'en convaincre le monde par la publicité.

Et pendant les huit années écoulées depuis l'apparition du premier Gillette, les progrès furent rapides et extraordinaires, comme on pourra s'en rendre compte par l'exposé succinct de la croissance et du développement merveilleux de cette entreprise.

Au cours de la seconde année d'opération, en 1905, l'atelier primitif fut abandonné pour être transporté dans la bâtisse qui est encore actuellement l'usine Gillette, à Boston, et de 35 le nombre des employés s'éleva à 400. Des bureaux furent ouverts à Londres, et une usine aménagée à Paris (France).

1906 marque l'entrée du Gillette au Canada. A cette époque, une usine fut installée sur la rue St-Antoine. La même année, une autre usine européenne était établie à Berlin, et pour répondre aux exigences du commerce croissant aux Etats-Unis, l'usine de Boston était doublée de grandeur et le nombre d'ouvriers porté à 800.



Pan coupé montrant le système Mushroom (Turner) de construction en béton renforcé

Les affaires canadiennes de la Gillette eurent un léger temps d'arrêt au moment où l'usine fut brûlée, en janvier 1907, mais une usine provisoire fut bientôt en opération au 622 de la rue St-Paul, et le 1er novembre de la même année, on inaugura une nouvelle usine dans le Southam Building, 63 rue St-Alexandre ou environ 75 ouvriers furent employés.

En 1908, la cinquième usine Gillette était ouverte à Leicester (Angleterre) et la capacité de l'usine de Boston était encore augmentée.

En 1909, nouvel agrandissement de l'usine de Boston, plus considérable encore cette fois, par l'érection d'une grosse bâtisse qui portait à 4 acres l'espace de plancher occupé par l'entreprise et comportait une série d'ateliers abritant 1800 employés qui assuraient une production journalière de 2000 rasoirs complets.

A Montréal, les affaires sans cesse grandissantes rendirent bientôt trop exigü l'emplacement du Southam Building, et en 1911, la compagnie vint s'installer dans la nouvelle Bâtisse Gillette.

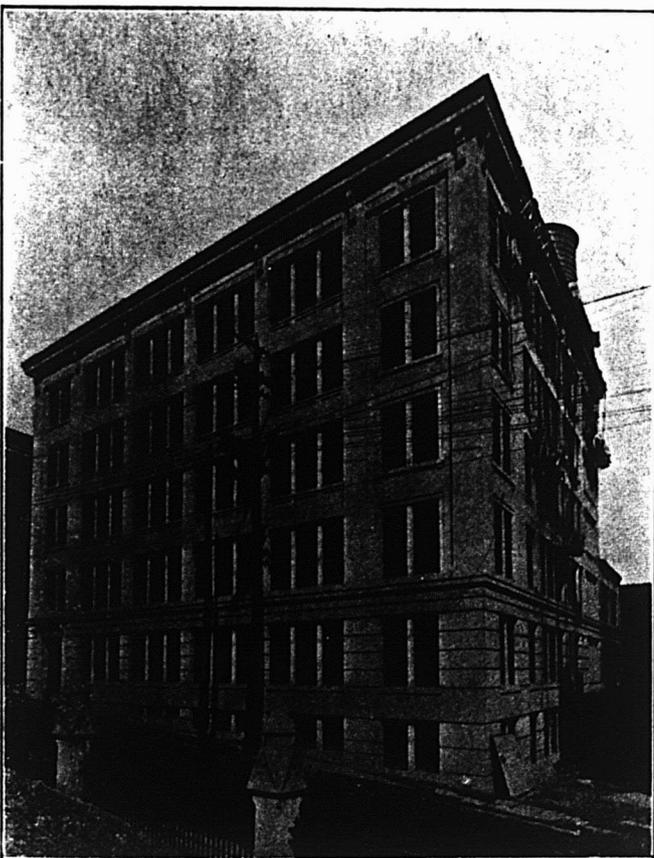
La nouvelle maison du Gillette, actuellement terminée, permet le développement de l'entreprise, et ses murs abriteront pendant nombre d'années les ouvriers qui y travaillent, quelle que soit l'augmentation de leur nombre.

Toutes les dispositions ont été prises pour assurer l'absence de vibrations, la sécurité contre le feu, la lumière parfaite et la distribution économique d'espace.

La situation de la nouvelle bâtisse Gillette ne pourra que s'améliorer dans l'avenir. Tout récemment, la rue St-Alexandre a subi une transformation radicale et elle est à présent un des principaux centres de la production de la lumière pour la ville de Montréal.

L'usine Gillette occupe une situation dominante au sommet de la colline, directement opposée à l'église St-Patrice, et est entourée de rues à l'ouest et au nord, et de ruelles à l'est et au sud, de sorte que la lumière pénètre à flots dans la bâtisse par les quatre côtés.

Les plans de la nouvelle bâtisse Gillette furent dressés par les architectes bien connus, Lockwood, Greene & Cie, de Boston, et construite par la "Atlas Construction Co.", de Montréal.



Le Nouvel Edifice Gillette, Rue St-Alexandre, Montréal



Perspective d'un étage

L'établissement est composé de cinq étages et d'un sous-sol. Chaque étage a 12 pieds de haut et les poutres ne sont pas assemblées de souves. La bâtisse principale mesure 115 x 82 ou 9000 pieds carrés de planchers, tandis que l'aile à deux étages comprend un espace additionnel de 1000 pieds.

La construction est faite en béton renforcé, suivant le système Mushroom (Turner) qui représente le tout dernier développement dans l'art de la construction en béton.

Les photographies reproduites dans ce texte donnent une excellente idée de la façon dont le renforcement est disposé et de la manière dont les poutres en ciment et les murs sont construits. On notera que les planchers sont partout de la même épaisseur malgré l'absence des souves communément employées.

Cet arrangement donne des plafonds absolument unis, sans obstruction de quelque espèce qui viendrait bloquer la lumière pénétrant par les larges fenêtres, et c'est là un avantage très important dans une usine effectuant un travail aussi fin et réclamant une grande précision.

Un autre avantage de la construction Mushroom est sa grande rigidité et l'absence presque entière de vibrations, même quand les plus lourdes machines sont en mouvement.

Cette fixité permet d'effectuer les opérations les plus délicates avec une précision supérieure, peut-on dire, à ce qu'on a obtenu jusqu'ici.

Sur le devant de la bâtisse, le béton est composé de granit écrasé au lieu de la pierre ordinaire. La surface en a été frictionnée vigoureusement avec de rudes brosses de métal afin de faire disparaître la petite couche de ciment extérieure et mettre à découvert le granit rougeâtre.

Le but de cette opération fut de faire disparaître complètement cette sombre apparence monotone commune à beaucoup de bâtisses en ciment et d'obtenir un ton riche et chaud, donnant l'impression imposante d'une chose massive. L'aspect de l'édifice est encore rehaussé par une gracieuse corniche moulée en ciment et contournant toute la bâtisse.

La question de protection du feu a reçu la plus étroite attention. Les châssis des fenêtres et portes extérieures sont en métal, et le vitrage est fait de carreaux striés de fil de fer. Le toit est en ciment, et un rideau d'eau a été installé sur le seul côté qui soit en contact avec une autre bâtisse.

Dans l'arrangement et le finissage de l'intérieur, il a été tenu

compte minutieusement des conditions sanitaires et du confort des salles destinées aux employés.

Nous avons déjà signalé l'excellente lumière obtenue par l'abondance de fenêtres sur les 4 côtés et par la surface absolument plane des plafonds. Des ventilateurs mécaniques changeront l'air fréquemment, maintenant ainsi une atmosphère saine d'un bout à l'autre du bâtiment.

Les systèmes de plombage et de chauffage sont des plus perfectionnés, on en jugera par la présence de fontaines de boissons bouillantes.

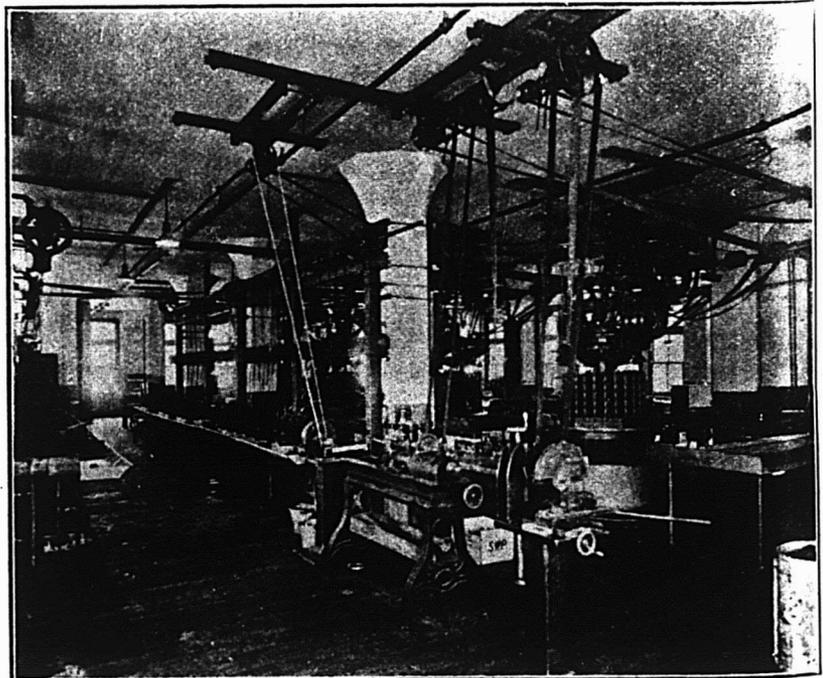
De plus, l'édifice est parcouru en tous sens par des fils transmetteurs de l'électricité qui est employée dans l'usine Gillette aussi bien comme force motrice que comme lumière.

A chaque étage, il y a un coffre-fort massif à l'épreuve des cambrioleurs, et deux élévateurs de large capacité et fonctionnant continuellement assurent un service satisfaisant.

Les bureaux Gillette, côté ouest du premier étage, sont très clairs et spacieux. On y rencontre tout le matériel dernier cri qui est un aide si précieux pour le travail de bureau.

Mais ce qu'il y a de plus intéressant dans tout l'édifice, ce sont les spacieux endroits où de merveilleuses machines sont occupées à la fabrication des lames et du rasoir Gillette. Il est bien certain que toute cette machinerie, spécialement construite pour l'établissement du rasoir Gillette, est beaucoup plus extraordinaire à voir que le rasoir lui-même qui en est le produit. Il faut voir toutes ces mains d'acier qui saisissent les lames minces Gillette, les maintiennent pendant un certain nombre de secondes exposées à une température fixée, dans la flamme du gaz, puis les laissent tomber dans les moules refroidissants pour les durcir; tous ces doigts qui manipulent les lames pendant que le lettrage est marqué à l'eau forte sur les côtés, ou que la surface en est rendue unie et polie; toutes ces merveilleuses machines qui aiguisent ou repassent plusieurs douzaines de lames à la fois avec une précision mathématique, enfin toutes ces fantastiques inventions qui font des gestes presque humains dans leur travail, et sont de fait beaucoup plus habiles que les hommes dont elles exécutent les travaux.

Certes, on peut attribuer à tout ce mécanisme perfectionné une grande part de la parfaite qualité toujours uniforme de chaque lame Gillette et de chaque rasoir complet Gillette. Mais on ne saurait oublier que cette perfection revient aussi pour beaucoup à l'extrême développement d'adresse des opérateurs: à



Un coin des ateliers

l'homme vigilant qui règle au degré voulu de chaleur, la température de la flamme, aux experts qui préparent les solutions électriques; aux mécaniciens adroits qui coupent les coins et exécutent les diverses opérations sur les tours et avec les vilebrequins; aux inspecteurs-femmes dont le sens extraordinairement sensitif du toucher découvre les plus petites imperfections dans les lames finies avant même qu'elles soient soumises à l'épreuve du coupe-cheveux.

Or, que résulte-t-il de tout cet amoncellement de machines perfectionnées, de cette agglomération d'ouvriers capables et habiles? Nul ne l'ignore: le rasoir le plus commode et le plus affilé que le monde ait jamais vu; le célèbre "Gillette" qui vous permettra de vous raser mieux qu'avec nul autre rasoir de n'importe quelle sorte.

Mais la Cie Gillette ne se contente pas de placer uniquement ce rasoir sur les rayons du détaillant; elle a une autre conception de son rôle, elle va plus loin que cela, et par une réclame persistante et ingénieuse, elle active la vente de ses rasoirs et

considérablement, en même temps que leurs clients se montraient plus satisfaits.

La Gillette Safety Razor Co., offre un bel exemple de ce que peuvent faire l'énergie et la volonté de l'homme; elle a grandi parmi les obstacles, avançant malgré les difficultés jusqu'à atteindre cette fière distinction d'être la première, la plus grande et la seule usine, à ne manufacturer que des rasoirs de sûreté Gillette.

L'industrie qu'elle a établie a eu pour effet, dans une large mesure, l'amélioration des articles de rasage actuellement en usage, et en ajoutant à leur commodité, elle a rendu un service marqué à l'humanité.

La Gillette Safety Razor Co, regarde l'avenir avec confiance, elle ne doute pas que la Province de Québec et tout le Dominion ne soutiennent son industrie et elle s'efforcera d'apporter à sa fabrication des améliorations nouvelles qui seront précieuses aussi bien pour elle en sa qualité de productrice que pour le public en celle de consommateur.



Le bureau du gérant

amène journellement les clients chez le détaillant.

Le marchand qui tient en stock les "Gillette" ne court pas le risque de se les voir laisser pour compte, il est aussi sûr de les vendre qu'il est certain de pouvoir se débarrasser d'un lot de clous de 3 pouces.

Il est assuré aussi d'obtenir le plein prix et un profit rémunérateur pour chaque vente, car le prix de vente des rasoirs de sûreté "Gillette" est rigoureusement fixé et aucun marchand, pas même les grosses maisons vendant par catalogues n'est autorisé à abaisser ce prix.

Cette pratique est certes d'un sérieux avantage quand on considère que le marchand entre en concurrence à tous moments avec des maisons qui offrent de grosses réductions sur presque toutes les choses qu'elles tiennent.

Les marchands soucieux de progrès, dans tout le Canada, commencent à être convaincus qu'il y va de leur intérêt d'examiner soigneusement les différentes lignes offertes dans des articles tels que les rasoirs, afin de choisir celui qui donnera le plus sûrement une véritable satisfaction à leurs clients, et pouvoir placer dans cette ligne toute la puissance de leur force de vente, en ne prenant en stock qu'un nombre aussi réduit que possible des articles concurrents qui sont jugés être moins bons.

Nombre de détaillants ont suivi cette ligne de conduite avec le "Gillette" et leurs ventes de rasoirs de sûreté ont augmenté

## LE CAOUTCHOUC ARTIFICIEL

La préparation du caoutchouc artificiel est un des problèmes industriels qui présentent le plus d'intérêt, car la consommation de ce produit s'est élevée de 4,000 tonnes en 1866, à 43,000 tonnes en 1908, pour dépasser 60,000 tonnes aujourd'hui. Son prix a subi également une augmentation croissante de 35 cents la livre en 1860, il a atteint \$2.25 en 1910.

On peut prévoir le moment où le commerce ne pourra plus satisfaire à toutes les demandes.

En Allemagne, on s'occupe activement dans les laboratoires, de solutionner le problème de la fabrication du caoutchouc. Les journaux scientifiques allemands annoncent qu'une manufacture de matières colorantes, à Elberfeld, aurait préparé un composé possédant toutes les constantes analytiques et physiques du caoutchouc naturel. D'autre part, Harries, après de nombreuses expériences, a pris l'année dernière un brevet pour la fabrication synthétique de ce corps.

Au point de vue scientifique, le problème paraît, en somme, résolu, mais il y a encore du chemin à parcourir pour arriver à une solution commerciale, car, dans tous les procédés brevetés connus, les produits employés sont fort coûteux, entre autres l'*isoprène*, dont la production économique n'est pas facile à réaliser.

Les essais se poursuivent de tant de côtés et avec tant d'acharnement et de résultats intéressants, qu'il ne semble pas douteux qu'on arrivera bientôt à fabriquer du caoutchouc artificiel en assez grande quantité pour répondre aux besoins mondiaux.

## LE NITRATE DANS LE MONDE

"El Tiempo":

Pour l'année 1911, la consommation mondiale du nitrate s'est élevée à 2,349,000 tonnes, soit une augmentation de 4,82% sur l'année 1910.

Sur les quantités enregistrées ci-dessus, l'Europe a reçu 1,606,000 tonnes contre 1,651,000 en 1910, soit une augmentation de 45,000 tonnes.

La consommation des Etats-Unis a été de 550,000 tonnes, contre 501,000 en 1910, soit une augmentation de 10%.

Le progrès constant de cet agent fertilisateur explique suffisamment la hausse qui vient de se produire dans les prix.

Une usine vient d'être construite à Brunn (Autriche), pour fabriquer le gaz d'éclairage en distillant la boue desséchée des eaux d'égoût. En effet, le professeur Honig a découvert que les eaux d'égoût contiennent en suspension une substance solide que l'on peut traiter comme le charbon et la tourbe. Le pouvoir calorifique du gaz ainsi obtenu est beaucoup plus fort que celui du gaz de coke.

## LES VITRINES

### LA VALEUR DES ECLAIRAGES DE NUIT DANS LES VITRINES

Les marchands détaillants qui le plus souvent apportent un soin particulier à l'arrangement de leurs vitrines et s'ingénient à trouver des dispositions gracieuses et originales qui ne peuvent manquer de plaire au public, n'ont en vue que l'attraction qui naîtra d'un tel travail pendant le jour, peu ont la pensée de prolonger cette efficacité pendant les heures de nuit au moyen d'un éclairage bien compris. C'est là une négligence qui peut réduire sensiblement le chiffre d'affaires d'un détaillant, et si c'est une question d'économie, on peut dire qu'elle n'est guère justifiée, car une telle suppression de lumière peut priver le négociant de ventes qui eussent comblé et bien au delà, la petite dépense occasionnée par cette pratique.

Le raisonnement pour prouver la valeur de cette illumination est des plus simples à faire.

D'abord, il est incontestable que beaucoup de personnes sont retenues au cours de la journée par leurs occupations et n'ont pas le temps de flâner sur les rues, boulevards et avenues, avec l'unique but de satisfaire leur curiosité et plonger leurs yeux avides d'achats dans les vitrines. Si les hasards de l'itinéraire qu'ils ont à suivre pour se rendre à leur travail font passer des patrons ou des employés devant des vitrines attractives, il y a beaucoup de chances pour qu'ils n'y prêtent aucune attention, et l'on ne saurait vraiment dire qu'ils aient tort, car s'ils devaient s'arrêter à tous les magasins sur leur passage et y faire une petite halte admirative, leur temps de travail y suffirait à peine et ils passeraient leurs journées comme des écoliers indisciplinés à faire l'école buissonnière. Tandis que le soir, une fois le labeur terminé pour tous (car tout le monde travaille, même les riches) est-il rien de plus délassant de parcourir de l'allure lente d'un promeneur, telle ou telle rue, en s'arrêtant aux devantures intéressantes pour admirer? Et c'est ainsi que chaque soir un essaim grouillant de gens peu hatifs se répand dans les rues des villes, allant instinctivement aux devantures ruisselantes de lumière quels que soient les articles mis en montre et quelle que soit la ligne exposée.

Ne croyez pas qu'en s'arrêtant aux divers magasins la personne curieuse ait l'intention ou le désir d'acheter; non, mais le désir peut naître de la vue d'un objet, d'un article ou d'un produit, il se peut même que la personne qui regarde une vitrine n'ait nul besoin pour l'instant, de ce qui s'y trouve, mais elle est fort aise d'apprendre que vous tenez tel article ou produit qu'elle a vainement cherché ailleurs, et elle ne manquera pas, le cas échéant, de rendre visite à votre magasin. Votre adresse n'est pas notée dans son calepin, mais votre vitrine est gravée dans ses yeux et dans sa mémoire, ce qui vaut beaucoup mieux.

Il est bon de remarquer aussi qu'aux heures du soir, la pensée délivrée des soucis du travail est beaucoup plus disposée à l'observation minutieuse de ce qui attire le regard, c'est volontiers que l'homme le plus affairé s'arrête un instant à examiner quelque chose qui l'intéresse particulièrement et dont souvent il projette l'achat immédiatement.

Cet appel au public est certes des plus efficaces, et les tout petits magasins qui n'ont que quelques pieds de devantures sur la rue, peuvent profiter du soir pour "paraître" autant que les plus grands et pour arrêter le regard du passant aussi sûrement que les plus spacieux des magasins; il leur suffira pour cela de disposer dans leur vitrine un jeu de lumières joliment combinées et dont l'éclat ne le cèdera en rien à celui des voisins plus conséquents.

En outre de cette facilité qu'ont les gens, le soir, de s'arrêter aux devantures et d'admirer tout à leur aise les choses exposées, il convient de dire que la plupart des objets gagnent souvent à être vus sous ce dôme de lumières artificielles et que les mille rayons qui tombent des ampoules électriques les avantage presque toujours. L'aspect général des devantures y gagne aussi en agrément pour la vue, le brusque contraste des parties brutalement éclairées et des autres rejetées dans l'ombre, n'est pas désagréable à regarder, le scintillement de tout ce qui miroite et paraît plus brillant sous la lumière des lampes que sous celle du jour, donne à certains magasins des aspects féériques; les alignements semblent plus réguliers et plus corrects, les métaux ont plus d'éclat, les emballages sont plus plaisants, les formes des objets se dessinent plus nettement soulignées qu'elles sont d'un trait d'ombre, les bijoux ont plus de feu, les étoffes, les cuirs, ont des reflets plus impressionnants, et il en va ainsi de tout ce qui constitue les étalages des devantures dans toutes les lignes possibles et imaginables.

Il est même certaines catégories d'articles qui ne peuvent être exposées d'une façon vraiment effective que le soir, comme par exemple, les lampes et abat-jour de fantaisie, les imitations de bois consumé en matières incombustibles pour chauffage par le gaz, etc.

Il est donc sage pour le commerçant, soucieux de réussite, de mettre à profit cette occasion quotidienne qui lui est offerte, de mettre en valeur ses articles et produits et de faire remarquer la bonne tenue de son magasin.

L'éclairage devra être réglé selon la nature des produits ou objets exposés, intense, ou légèrement voilé, éclatant ou diffus, permanent ou changeant, mais toujours empreint d'un certain cachet artistique et marqué au coin du goût le plus parfait.

Mais dans ce procédé, comme dans tout d'ailleurs, il faut éviter la médiocrité, il est préférable de laisser sa devanture plongée dans l'obscurité plutôt que de l'éclairer chichement et pauvrement.

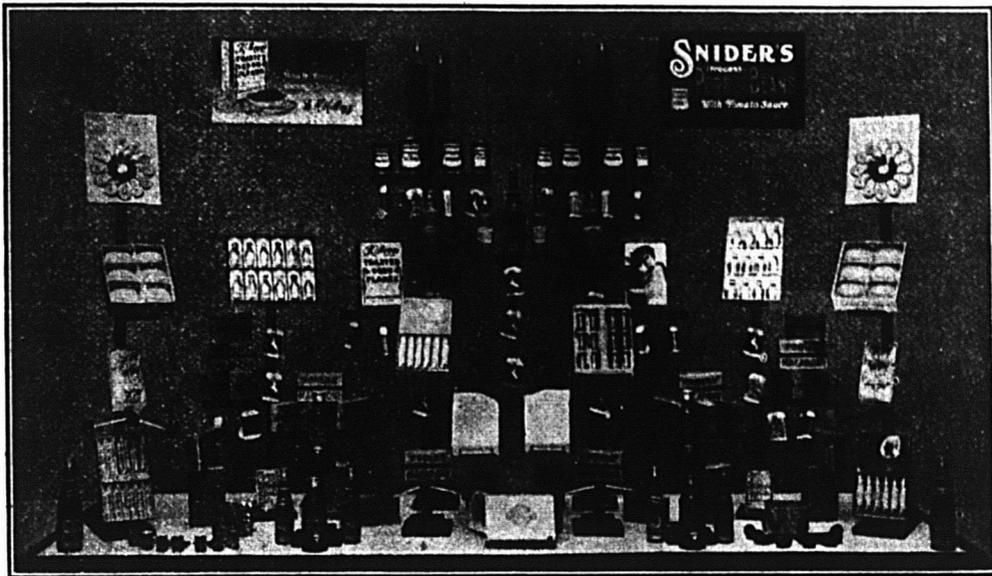
L'éclairage des vitrines, le soir, est un puissant auxiliaire de la vente, il plaide la cause des marchandises aussi sûrement qu'un bon commis de vente.

### L'ART DE GARNIR LES VITRINES

La monotonie des arrangements disparaît par l'emploi de fixtures de bois interchangeables pour la confection des étalages de vitrines

Garnir une vitrine est vraiment un art, un art qui demande à être aidé et secondé par un équipement approprié qui permette à l'artiste de mettre à exécution ses propres conceptions. Que pourrait faire un artiste peintre sans bonnes couleurs et brosses? Comment se manifesterait le talent d'un sculpteur, sans un bon ciseau mordant? Et comment le musicien pourrait-il faire montre de ses dons et qualités sans un bon instrument? De même, que pourra faire un artiste dans l'art de garnir les vitrines sans de bonnes fixtures? Tout comme le peintre, le sculpteur ou le musicien — aussi artiste soit-il — il ne pourra obtenir un résultat sans les moyens propres à la matérialisation de ses idées et à l'exécution de ses inspirations.

Il est vrai cependant qu'il s'est vu des artistes exécuter des tableaux merveilleux avec un piètre matériel, tout comme on a rencontré des sculpteurs qui ont fait des chefs-



Étalage d'épicerie obtenu avec les younits de la Oscar Onken Co, Cincinnati, Ohio.

d'oeuvre avec des ciseaux imparfaits et des musiciens écrire de merveilleuses symphonies sans l'aide d'instruments, avec du papier d'emballage pour tout matériel, un grenier pour logis et une bougie fumante comme luminaire. Mais on ne possède pas d'exemple où le faiseur d'étalage même le plus habile ait été capable d'exécuter les idées ingénieuses nées en lui, sans avoir à les changer considérablement en raison du manque d'équipement convenable.

#### Une évolution

Pendant de longues années, les boîtes vides, les cartons, les planches de bois, etc., furent les seuls moyens dont on disposa pour l'arrangement des marchandises dans les vitrines. Mais les hommes de progrès comprenant l'insuffisance d'un tel matériel d'occasion, s'ingénierent à imaginer et à réaliser une série de fixtures pour vitrines, permettant même aux commis inexpérimentés d'établir les plus jolis arrangements de vitrines qui soient. Le problème fut résolu par la création d'une série de fixtures en bois interchangeables et construites de telle sorte que toutes les parties s'adaptent entre elles d'une façon parfaite. De cette façon, le marchand qui possède cette série de fixtures les dispose à son goût, les raccourcit ou les allonge à son gré, leur donne la forme qui convient le mieux à l'usage qu'il veut en

faire et il peut ainsi obtenir les mille et un effets qui sont un aide précieux pour rendre les vitrines plaisantes et attrayantes.

Une notice explicative permet d'exécuter des centaines d'idées rompant ainsi la monotonie lassante qui avait prévalu jusqu'ici avec les fixtures permanentes et non-changeables et ajoute ainsi aux magasins qui les emploient un joli cachet de nouveauté et de renouvellement continu des plus efficaces pour la vente.

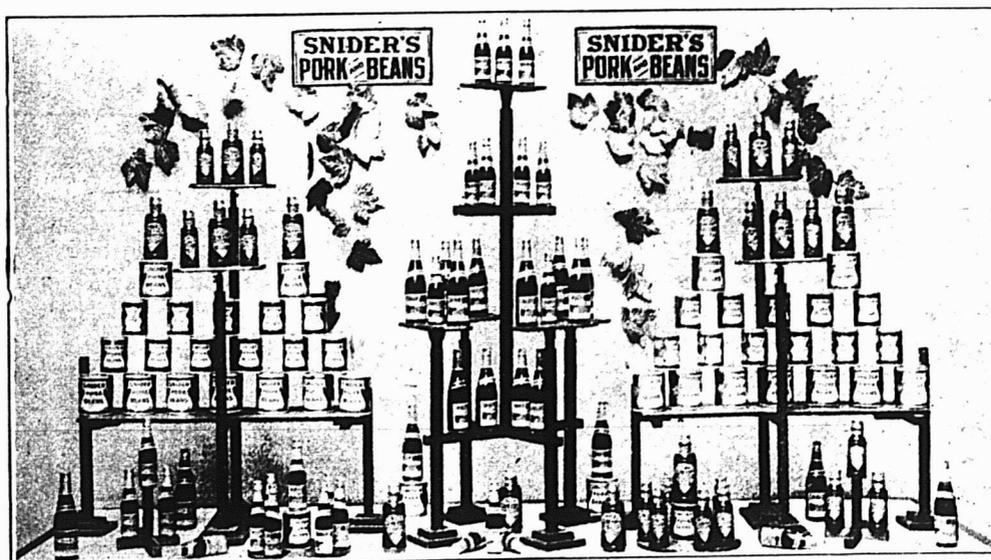
#### VITRINES PARLANTES

Rien peut-être ne saurait donner une plus crâne idée de l'ingéniosité humaine que la multiplicité croissante des "trucs" variés auxquels a recours la publicité commerciale pour attirer de force ou de gré l'attention de la clientèle indifférente.

Il y aurait tout un livre à écrire sur cette évolution si curieuse—un livre passionnant comme un roman, qui serait en même temps une page d'histoire.

L'aspect de nos rues et boulevards en est complètement transfiguré.

Nous ne nous sommes pas aperçus de cette transfiguration



Une autre disposition d'étalage obtenue avec les mêmes pièces interchangeables de la Oscar Onken Co, Cincinnati, Ohio.

parce qu'elle s'est opérée lentement, au jour le jour. Mais prenez un homme ayant vécu seulement une dizaine d'années à la campagne et transportez-le un beau soir, sans le prévenir, sur la rue Ste-Catherine. Vous verrez la tête qu'il fera devant ce ruissellement de feux polychromes et papillottants qui tombent des toitures et des croisées et se fixent d'autorité, par éblouissement, en quelque sorte, en image indélébiles sur la rétine et dans la mémoire du passant le plus distrait.

Ceci d'ailleurs, n'est pas spécial à Montréal, on retrouve le même enchevêtrement flamboyant d'enseignes lumineuses dans toutes les grandes villes, où, à certaines heures, il ne reste plus, pour ainsi parler, de sombre et d'immaculé que le ciel.

À côté d'ailleurs, de ces publicités somptueuses, qui nécessitent des frais énormes et des outillages compliqués, il est d'autres façons plus modestes, mais non moins saisissantes, de rallier les promeneurs d'aujourd'hui, les acheteurs de demain.

Témoin cet appareil qui, à la porte de la plus humble boutique comme du plus luxueux magasin, permet de substituer aux enseignes traditionnelles, figées une fois pour toutes dans leur forme initiale, la publicité vivante de phrases tantôt sérieuses, tantôt plaisantes, toujours sensationnelles dans leur aguichante mobilité, qu'on peut modifier sans fin, suivant les circonstances, sans autres limites que celles de l'espace dont on dispose. Ce qui, soit dit en passant, pourrait aussi bien servir à enseigner la lecture aux petits enfants qu'à surprendre l'attention des grandes personnes...

Figurez-vous un arbre commun, sur lequel sont disposés librement un nombre quelconque de tambours rotatifs à feuillets mobiles, sortes de livres cylindriques, dont chaque page, portant un signe alphabétique, ne peut apparaître sans masquer toutes les autres. On conçoit immédiatement l'infinité des combinaisons permettant de composer tous les mots, toutes les phrases, que l'on estimera de nature à édifier les promeneurs, déjà séduits par la nouveauté du spectacle.

Essayez maintenant de vous représenter l'aspect de nos rues lorsque, sur toutes les vitrines, mystérieusement machinées, les lettres, animées d'une sorte de vie intérieure, se mettent à courir et à se grouper toutes seules en annonces changeantes incessamment renouvelées, tandis que des phonographes automatiques feront, sans nasiller, l'article à la foule...

Ne dites pas que nous n'en viendrons pas là. Nous y sommes presque! Nous y serons demain!

### CHAQUE SAISON ENTRAINE DES VENTES D'ARTICLES SPECIAUX

À cette époque de l'année, le quincaillier est appelé à vendre quantité d'articles de jardinage de toutes sortes: bêches, rateaux, arrosoirs, brouettes, tondeuses à gazon, etc., et il doit savoir profiter de ce penchant qu'ont les gens même d'une condition aisée à se livrer dans leur habitation de campagne à ces menus travaux de jardinage qui sont pour eux non une corvée, mais une véritable distraction. Rien n'est plus aisé de suggérer l'idée de ces outils aux personnes que l'on sait habiter hors ville pendant les mois d'été, et rares seront ceux qui ne se laisseront pas tenter par l'offre du quincaillier et négligeront de s'approvisionner de tout cet attirail qui fera une toilette merveilleuse à leur jardin et rehaussera l'aspect de leur maisonnette. La coquetterie que l'on a de son "home" est plus évidente à la campagne que partout ailleurs, on aime que l'extérieur de son habitation et le bout de terre qui l'entoure soient d'une netteté scrupuleuse, qui indique le goût parfait du propriétaire. Et voilà, certes, une excellente occasion d'exploiter l'amour-propre et d'en tirer un profit honnête.

De plus, il est un tas de petits travaux de charpente ou autre qu'on dédaigne d'effectuer soi-même, à la ville, et

qu'on exécute volontiers à la campagne sans l'aide d'un professionnel. Cela ne va pas sans nécessiter l'achat de quelques articles, tels que rabots, scies, haches, marteaux, villebroquins, etc. Aussi est-ce un temps propice que le commencement de juin pour le quincaillier qui pourra faciliter ses ventes en faisant un étalage spécial de tous ces objets qu'il dénommera: "articles pour la campagne".

Il existe dans tous les commerces et dans toutes les lignes, de ces opportunités que beaucoup laissent échapper, faute d'y apporter quelque attention.

Le marchand véritablement soucieux de succès, doit être continuellement à l'affût de ces occasions de vendre et les saisir au moment opportun; il doit s'efforcer à devancer les autres dans cette voie, à trouver des idées personnelles qui élargiront son débit et grossiront ses bénéfices.

Celui qui reste indifférent à toutes ces manifestations extérieures de l'activité humaine, qui n'observe rien et ne réfléchit à rien, ne saurait croître et se développer comme celui dont l'esprit, toujours en éveil, crée des débouchés inattendus et d'un volume étonnant partout et à chaque moment où se présente une chance de réussite.

Chaque saison amène son contingent de conditions nouvelles, et provoque par conséquent des besoins spéciaux et propres à l'époque du moment. Il faut savoir discerner quels sont ces besoins particuliers, et les connaissant agir de manière à y pourvoir. Cela nécessite un certain tact, du "flair", comme on dit. Mais surtout ce qu'il faut, en pareille matière, est de l'initiative. Nous voyons nombre de commerçants qui, tout doucement, suivent leur petit chemin sans jamais chercher à progresser, ils se cantonnent dans leurs habitudes routinières et se garderaient bien d'en sortir pour quoi que ce soit; leur travail s'effectue automatiquement, comme une machine et jamais une idée d'amélioration ne vient à traverser leur cerveau; fatalement, ces marchands arriérés, subiront un recul marqué à brève échéance, quand bien même leur manière d'agir resterait la même, car à côté d'eux, d'autres marchands concurrents améliorent leur service, ajoutent à l'efficacité de leurs étalages, profitent de toutes les occasions qui se présentent de pousser certains articles, sont enfin actifs trépidents et conduisent leur commerce avec leur intelligence en même temps qu'avec leurs bras.

Si vous voulez réussir, il faut que votre intelligence soit toujours à l'épreuve, il faut qu'elle fouille les raisons de toutes les choses et qu'elle en tire des conclusions qui vous serviront dans votre commerce.

Pour en revenir à ces opportunités de saisons, nous ne saurions trop vous répéter de vous appliquer à les découvrir, votre journal de commerce vous y aidera, sans doute, mais celles qu'il ne pourra pas vous indiquer, ce sont celles qui sont créées par les conditions locales et que vous êtes seuls à même de découvrir.

### LA TELEGRAPHIE EN 1911

"Evening Standard":

Suivant les données de la statistique, il a été expédié, en 1911, dans le monde entier, environ 300 millions de dépêches qui ont rapporté aux diverses administrations postales à peu près 300 millions de francs.

On compte, dans les deux mondes, 130.000 bureaux télégraphiques, pourvus de 160.000 appareils. Les fils transmetteurs, ajoutés bout à bout, feraient 138 fois le tour du globe.

L'Angleterre expédie 194 dépêches par 100 habitants, la France 152, le Danemark, 118, la Belgique 91.

On a enregistré des dépêches de plusieurs centaines de mots. L'une, même, atteignait jusqu'à 20.000 mots. Une autre en comptait 10.000.

LES PECHERIES DU CANADA

Un capital assez important est investi dans les pêcheries du Canada. Il y a tout lieu de croire, dit le "Monetary Times", que des capitaux anglais et autres viendront encore en plus grande quantité aider à l'exploitation de nos pêcheries. L'année dernière, 68,610 hommes se livraient à la pêche sur des bateaux dans les eaux du Dominion. Les divers établissements de conserves situés sur les côtes employaient 24,978 personnes au nettoyage et à la préparation du poisson pour le marché, ce qui porte à 93,588 le nombre total des personnes employées dans cette industrie. En outre un grand nombre de personnes étaient employées à l'industrie de la pêche d'une manière plus ou moins directe: tonneliers, charretiers, constructeurs de bateaux, fabricants de filets de pêche et de cordes, etc., qui ne figurent pas dans les rapports.

Le capital total investi dans les pêcheries du Canada est estimé à \$19,019,870. Sur cette somme, \$17,242,469 figurent pour la pêche en mer et \$1,777,401 pour la pêche à l'intérieur du pays. La valeur des navires et bateaux de pêche est représentée par \$5,512,621, tandis que celle de l'attirail de pêche, des établissements de conserves et de tous les accessoires nécessaires à l'industrie de la pêche est représentée par \$13,507,249.

La valeur du poisson et de ses produits mis sur le marché pendant la saison 1910-1911 est indiquée par province dans le tableau suivant:

Provinces	Valeur
Nouvelle-Ecosse . . . . .	\$10,119,243
Nouveau-Brunswick . . . . .	4,134,144
Ile du Prince Edouard . . . . .	1,153,708
Québec . . . . .	1,592,475
Ontario . . . . .	2,026,121
Manitoba . . . . .	1,302,779
Saskatchewan . . . . .	172,903
Alberta . . . . .	82,460
Territoire du Yukon . . . . .	118,365
Colombie Anglaise . . . . .	9,163,235

Les états financiers fournis par quelques-unes des principales compagnies de pêche du monde sont si satisfaisants qu'ils engagent à faire une revue générale de la grande industrie à laquelle ces compagnies se livrent. Les Etats-Unis occupent le premier rang avec \$54,000,000; viennent ensuite la Grande-Bretagne avec \$46,000,000, puis la Russie avec \$36,000,000. Les chiffres comparatifs suivants, les plus récents que l'on puisse se procurer, font ressortir la valeur annuelle des principales pêcheries:

Etats-Unis (recensement) . . . . .	\$ 54,031,000
Grande-Bretagne . . . . .	46,000,000
Russie 1910 . . . . .	36,050,000
France (non compris ses colonies) . . . . .	32,000,000

Canada—	
Nouvelle-Ecosse . . . . .	\$7,989,546
Colombie Anglaise . . . . .	7,942,771
Nouveau-Brunswick . . . . .	4,193,264
Québec . . . . .	2,174,459
Ontario . . . . .	1,428,079
Ils du Prince Edouard . . . . .	1,050,623
Manitoba et le Territoire du Nord-Ouest . . . . .	958,410

Colonies Anglaises, environ . . . . .	25,737,154
Norvège . . . . .	14,000,000
Terre-Neuve, d'après les exportations . . . . .	21,000,000
Pays-Bas . . . . .	10,000,000
Corée, 1910 . . . . .	7,000,000
Italie, estimée . . . . .	3,984,000
Suède 1910 . . . . .	3,000,000
	2,004,419

Tous autres pays, environ . . . . . 45,193,427

Grand total . . . . . \$300,000,000

L'Espagne, le Portugal, le Maroc, La Grèce, la Chine, le Japon, le Mexique et l'Amérique du Sud possèdent de très bonnes pêcheries; mais il n'a pas été publié récemment des rapports complets à leur sujet.

Les divers rapports consulaires reçus pour les Etats-Unis sont probablement incomplets et indiquent que, comme cela a lieu pour de nombreux autres produits alimentaires, les produits de la pêche sont détenus en entrepôts pour les besoins du marché. Les rapports reçus d'Allemagne sont si maigres qu'il est préférable de ne pas les faire figurer, afin de ne pas commettre d'erreur. Le consul des Etats-Unis à Stavangar déclare que les bancs de Norvège n'ont pas été fructueux pour les exportateurs de maquereaux, et il est évident que les prix seront peu réduits ou même qu'ils ne le seront pas.

Pendant la semaine du 6 octobre 1911, une maison de New-York a acheté pour \$268,000 de maquereaux de Bergen, et on croit maintenant que de grandes quantités de maquereaux détenus par les exportateurs seront achetées par des américains malgré l'élévation artificielle des prix.

Dans les années ordinaires, la Russie prend pour \$15,000,000 de poisson dans la mer Caspienne, \$25,000,000 de saumon et \$6,200,000 de hareng dans les mers du Nord; elle prend encore 200 baleines et une grande quantité de phoques, d'esturgeons produisant du caviar, de requins et d'autres poissons à huile ou utilisés comme fertilisants, etc. Le total de ses pêches s'élève à \$50,000,000, bien que le consul anglais à Moscou déclare qu'en 1910 la pêche a été de 1,206,000,000 de livres, d'une valeur de \$36,000,000. C'est 380,000,000 de livres de moins qu'il y a vingt ans. Il attribue le déficit de 1910 aux tempêtes et au froid; mais cette cause ne peut pas toujours durer.

La somme totale produite par les pêcheries, environ \$300,000,000, montre grosso modo l'importance de l'industrie des pêcheries de l'univers, et on voit que les Etats-Unis, la Grande-Bretagne ainsi que ses possessions au-delà des mers, se partagent presque la moitié des profits de la pêche représentée par cette somme.

La valeur des exportations des produits des pêcheries du Canada pendant diverses années est la suivante:

Années	Produits des pêcheries canadiennes	Produits des pêcheries étrangères	Valeur totale
1876 . . . . .	\$ 5,500,989	\$ 232	\$ 5,501,221
1886 . . . . .	6,843,388	25,645	6,869,033
1908 . . . . .	13,867,368	39,199	13,906,567
1910 . . . . .	15,663,162	97,229	15,760,391
1911 . . . . .	15,675,544	144,315	15,789,859

L'année dernière, un capital anglais considérable a été investi dans une entreprise de pêche en Colombie Anglaise.

Nous lisons dans "The Canada Gazette", l'information suivante:

Hudon, Hébert & Cie, Limitée—Règlement No 7, tel qu'amendé, suivant les dispositions de la section 76 de la "Loi des Compagnies".

"No 7.—Les affaires de cette compagnie sont administrées par six (6) directeurs. Pour être élu à cette charge, il faut être propriétaire et porteur d'au moins dix actions d'un capital social de la compagnie."

Transitoirement, pour l'exercice en cours, le directeur additionnel à élire, pour donner effet au présent règlement, sera choisi et nommé conformément aux dispositions du règlement No 13.

## LA CONVENTION DES CHAMBRES DE COMMERCE

**M. J.-O. Gareau, président de la Section des Marchands de Nouveautés de Montréal, traite la question d'une loi de faillite uniforme**

La convention des Chambre de Commerce s'est tenue à Trois-Rivières, les jeudi et vendredi, 23 et 24 mai courant dans la salle principale de l'hôtel-de-ville.

A l'ouverture de la première séance, M. G.-A. Vandry, président de la Fédération, présenta les délégués au maire, M. Normand, qui leur souhaita la plus cordiale bienvenue.

Compte-rendu est d'abord donné du travail accompli, et un exposé donné des travaux à accomplir.

M. Boulais prononce un discours sur les inondations, et M. J.-O. Picard, de Québec, appuie ses remarques, aboutissant à l'adoption d'une résolution demandant au gouvernement d'augmenter le nombre des brises glaces ainsi que plusieurs autres résolutions importantes.

M. J.-E. Robert, M.P.P., demande que le gouvernement fédéral vienne en aide aux municipalités qui subissent des dommages par suite des éboulis sur le Richelieu.

Après visite des principaux établissements de la ville, les délégués sont conviés à un banquet, présidé par M. J.-A. Pelletier, président de la Chambre de Commerce de Trois-Rivières.

Assistaient à ce banquet, le maire, M. Normand, M. I. Préfontaine, M. Armand Chaput, l'hon. Jacques Bureau; MM. J.-V. Boulais, A. Fortier, Ed. Robert, T.-D. Bouchard, G.-A. Vandry, J.-A. Tessier, M.-P. Dūbuc, de Chicoutimi, et Marsh, de Québec, etc.

Parmi les discours prononcés à la seconde séance, il convient de détacher celui de M. J.-O. Gareau, sur l'importante question de la loi de faillite.

M. J.-O. Gareau rappelle les travaux exécutés à ce sujet par MM. Catelli et O.-S. Perrault, deux ex-présidents de la Chambre de Commerce du District de Montréal, et formule diverses opinions dont nous résumons les plus importantes :

"A la troisième réunion de la Fédération, pour faire suite au travail élaboré par M. Perrault, le bureau de direction de la Fédération, qui avait été chargé de préparer un projet de loi de faillite pour étude, avait, dans le courant de l'année 1910-1911, conformément au désir de la convention précédente, fait un travail très minutieux sur cette question et le projet fut soumis à la considération des délégués de la convention.

Ce projet de loi, qui est très complet et qui a nécessité un travail considérable, est consigné dans le rapport de la convention 1911 à la page 75.

"Je puis vous assurer, dit-il, que la Chambre de Montréal, qui avait préparé ce projet et qui attendait les suggestions des Chambres-Soeurs, n'a pas cessé de le tenir bien en évidence sur son programme.

Et elle ne sera pleinement satisfaite, sur cette question, que lorsqu'une loi sévère, mais équitable et juste, pour le débiteur comme pour le créancier, sera couchée sur les statuts de notre pays.

Lorsque nous constatons l'augmentation extraordinaire, journalière de l'immigration cosmopolite qui amène avec elle un contingent de commerçants à mentalité différente, il est plus urgent que jamais de protéger nos propres commerçants ainsi que les étrangers qui viennent dans notre pays, nous y apportant leurs capitaux et leur énergie, par une bonne loi de faillite, claire, précise, sans complications et qui sera une protection pour tous les intéressés.

La famille sociale au Canada, je la compare à un immense arbre avec un tronc robuste dans lequel coule une sève féconde et sur lequel viennent se greffer, chaque année, de nouvelles branches.

Ces branches qui sont dans un état de développement extraordinaire, grâce à la sève excellente du tronc, sont les cultiva-

teurs, les classes ouvrières, les compagnies de transport, etc., etc.

Le tronc robuste, la vie même de l'arbre, c'est le commerce.

Maintenant, messieurs, dites-moi comment se fait-il que nos arboristes fédéraux donnent tant de soins aux rameaux et négligent tant le tronc?

Nous ne sommes pas jaloux si ces messieurs ont obtenu des commissions permanentes pour veiller à leurs intérêts, mais je dis qu'il est juste que le commerce, qui est le coeur,—l'âme si vous le voulez,—de notre pays, ait aussi la sienne qui serait composée, en majorité, de commerçants connaissant les besoins multiples du pays et à qui pourraient être soumises toutes les grandes questions commerciales telles que celle qui nous intéresse dans ce moment et les questions de tarif, de douane, d'assurances, taxes, etc., etc.

Pour revenir à mes moutons, la loi française, 27 juillet 1882, d'après l'encyclopédie de Troussset, divise en deux classes les commerçants malheureux qui cessent de faire leurs paiements :

## LE FAILLI ET LE BANQUEROUTIER

Le failli est le commerçant que des malheurs imprévus ont obligé d'avoir recours à un concordat et qui peut, après preuve de sa bonne foi, obtenir sa décharge et ne perd pas ses droits civils et politiques.

Le banqueroutier simple, celui qui devient insolvable par ses extravagances personnelles, ses endossements, ses risques à la Bourse, défaut de ne pas tenir de comptabilité, etc., son cas est du ressort des tribunaux de corrections, à prescription après cinq ans pour ses dettes et il ne peut reconquérir sa réhabilitation et ses droits civils et politiques qu'au moyen d'un jugement par les mêmes tribunaux, après avoir satisfait tous ses créanciers.

Le banqueroutier frauduleux, celui qui cache ses biens, qui est coupable de faux ou qui conspire avec des tiers contre ses créanciers, etc., tombe sous la juridiction de la Cour d'Assises, est puni des travaux forcés, est disqualifié pour la vie de ses droits civils et politiques et n'est libéré de ses dettes qu'après dix ans, toujours avec disqualification.

L'Encyclopédie Britannique nous montre que les Lois de Faillite existent en Angleterre depuis Henri VIII et qu'elles sont semblables à la loi française dans les considérations de la mise en faillite, mais la condamnation à la prison a été abolie depuis l'Acte consolidé des Faillites de 1859.

Aux Etats-Unis, il existe une Loi de Faillite Fédérale.

Tous les pays civilisés ont sur leurs statuts des lois de faillite plus ou moins parfaites.

Le Canada, sur qui le monde a les yeux fixés, où l'immigration, sans cesse grandissante, accourt pour y investir ses capitaux et y établir des affaires, a besoin d'une Loi de Faillite qui sera de nature à inspirer la plus grande confiance aux capitalistes, en même temps que la plus grande protection aux créanciers, une sécurité absolue et un crédit raisonnable aux commerçants honnêtes.

Ici, M. J.-O. Gareau cite un article inspiré par les hommes d'affaires d'Ontario, paru dans le "Dry Goods Review", Toronto, 1er mars, 1912, intitulé: "Amendons la Loi de Faillite."

Unissons donc nos efforts dans ce but, ajoute M. J.-O. Gareau.

Le travail déjà fait l'an dernier, dit-il comme conclusion, n'est peut-être pas le "Nec Plus Ultra" de ce que nous pourrions désirer, mais il peut parfaitement servir de base à un projet qui devrait être soumis incessamment à chaque Chambre de Commerce, Board of Trade, Associations de Marchands de Gros et de Détail et de Manufacturiers de notre province et des provinces-soeurs.

Je suggère aussi que lorsque chaque Association aura bien mûri le projet, un comité provincial, composé de délégués de

chaque association se prononce sur le projet et qu'ensuite, ce comité provincial nomme un ou deux délégués qui seraient chargés de représenter les vues de leur province, devant un comité fédéral qui enfin soumettrait le projet au gouvernement.

Je crois, monsieur le président, que cette suggestion d'une Loi de Faillite uniforme devrait être mise à l'étude et que cette question étant une des plus importantes, au point de vue de l'avenir du commerce canadien, elle mérite d'être bien mûrie avant d'être mise sur les Statuts de notre pays.

Mais aussi elle se recommande, pour la même raison à notre attention spéciale et il appartient à cette Fédération de démontrer aux Chambres Soeurs des autres provinces et au gouvernement la nécessité d'une action commune et immédiate pour la réalisation de ce projet important.

### A LA CHAMBRE DE COMMERCE

La Chambre de Commerce a repris, le mercredi 29 courant, la série de ses assemblées régulières, interrompues par les élections du 15 mai, puis par la Convention des Chambres de Commerce de la Province, tenue à Trois-Rivières.

M. Armand Chaput présidait.

En faisant allusion au Congrès des Chambres de Commerce de la Province, tenue à Trois-Rivières, M. Armand Chaput, président, s'est fait l'interprète de tous les délégués en déclarant que le Congrès avait été couronné du plus grand succès et qu'on ne pouvait tarir d'éloges sur la façon dont le comité de réception de la Chambre de Trois-Rivières a reçu tous les délégués.

Au cours de la réunion les résolutions suivantes ont été adoptées :

1° "Que la Chambre de Commerce du District de Montréal est heureuse de donner son entière approbation et son encouragement au projet émis par les Voyageurs de Commerce, de publier un Annuaire général du Canada, en français et en anglais, dans le but de mieux faire connaître notre pays à l'étranger, et qu'elle souhaite le plus grand succès à la réalisation de ce projet."

2° Que le Conseil de la Chambre de Commerce réitère sa résolution du 31 mars 1909, et demande aux autorités municipales d'amender le tarif du charroiyage des marchandises de façon à pourvoir aux intérêts, tant des négociants qui ont des marchandises à expédier que des camionneurs et charretiers d'express ou d'autres voitures publiques ordinairement employées et requises pour la commodité du commerce.

3° Que le conseil de la Chambre de Commerce a appris avec un profond chagrin la mort de M. Guillaume Boivin, un de ses membres, ancien vice-président et fondateur de la Chambre de Commerce; qu'il tient à proclamer que M. Boivin fut toujours un citoyen dévoué, jouissant de l'estime générale, et un membre intéressé sans cesse au succès de notre Chambre qui lui est reconnaissante, pour tous les services rendus.

Que copie de cette résolution soit communiquée à la famille et aux journaux.

Etaient présents :

M. Armand Chaput, président; Adélar Fortier, 2e vice-président; C.-H. Catelli, Damase Masson, Jos. Fortier, Ludger Gravel, J.-O. Gareau, Jos. Ethier, A.-H. Hardy, Emilien Daoust, N.-G. Valiquette, J.-O. Labrecque, Alex. Desmarteau, N. Simoneau, Jos. Filiatrault, W.-U. Boivin, secrétaire, F.-C. Larivière, L.-J.-A. Survever, J.-T. Armand, J.-C.-G. Contant, Léon Gagné, J.-H.-L. Marcil Lambert de Roode.

### UN ARTICLE EPHEMERE

La cigarette "Autolight" a vécu, la fabrique a fermé ses portes, et actuellement nombre de paquets de ces cigarettes sont vendus à vil prix dans quelques magasins de New-York.

### A LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

La Chambre de Commerce Française s'est réunie le lundi 27 mai pour procéder à l'élection de son président en remplacement de M. A.-F. Revol, démissionnaire. M. J. Obalski, vice-président, est élu président. M. A. Larut prend la place de M. Obalski comme vice-président; M. Gaston Vennat reste secrétaire et M. Buisson trésorier.

Nous avons reçu la lettre suivante avec prière de vouloir bien l'insérer, ce à quoi nous consentons volontiers.

#### LA DEMISSION DE M. A.-F. REVOL

M. le Rédacteur-en-Chef,  
"Le Prix Courant",  
Montréal.

Pour le bénéfice de vos lecteurs, et si vous voulez bien me le permettre (ayant égard à la bonne foi qui a présidé à la rédaction de votre article) pour votre propre gouverne; je vous prierais de vouloir bien m'accorder l'hospitalité de votre Journal pour répondre à l'article paru dans le "Prix Courant" du 24 mai dernier concernant la démission de M. A.-F. Revol.

M. A.-F. Revol n'ayant pas donné publiquement les motifs de sa démission, il n'y a pas lieu de vous montrer étonnés de cette décision, il n'est pas absolument nécessaire de faire du tapage autour d'incidents dont la résolution est du ressort exclusif de la Chambre de Commerce Française; le contraire serait, à mon humble avis, beaucoup plus étonnant; d'autant plus étonnant que vous reconnaissez à M. Revol un esprit de droiture et de franchise.

En portant à la connaissance du public les motifs de sa démission, veuillez être rassurés comme je le suis; la Chambre de Commerce n'aurait pas été discréditée. M. Revol, silencieux, a agi avec raisons plausibles, c'est à lui-même s'il le juge à propos de rompre ce silence; pourquoi l'importuner dans le silence de sa retraite.

Suivant vos commentaires, M. Revol a subi un peu le sort de ceux qui sont trop coutumiers du geste d'aider les autres et qui se dépensent sans compter pour les causes qu'ils épousent.

Permettez-moi de vous faire remarquer que dans une Chambre de Commerce le "geste d'aider les autres" est hors de considération, ceci est du ressort de sociétés dont le but est tout autre; j'ajouterai aussi que c'est un peu le sort de ceux qui considèrent les causes qu'ils épousent comme leur apanage exclusif.

M. Revol a connu ces derniers temps, différentes attaques toujours exemptes d'hypocrisie, attaques faites au grand jour, très ouvertement; il ne m'appartient pas de vous dire de quelles sources provenaient ces attaques, mais on ne saurait en aucun cas les taxer de sournoises.

Il faut en toute évidence reconnaître que la conduite la plus digne qu'ait eu M. Revol a été celle d'observer le silence, je puis affirmer sans crainte d'être démenti, que la Chambre de Commerce Française ne songerait pas un seul instant à contester la conduite de son ex-président.

Les majorités sont souveraines et lorsque les menées d'un tout petit groupe sont de nature à nuire à la prospérité d'une institution, la majorité (c'est-à-dire le très gros groupe) est de nature à soutenir l'homme de valeur qui est attaqué.

La Chambre, réunie en assemblée générale le 27 mai dernier, a élu à l'unanimité, M. J. Obalski, Président, en remplacement de M. A.-F. Revol, démissionnaire.

M. A. Tarut, en a été élu le Vice-Président, en remplacement de M. J. Obalski, ci-devant occupant cette fonction.

Ces élections devront, il me semble, terminer un incident qui a trouvé écho dans des milieux étrangers à ceux de la Chambre de Commerce Française.

Au surplus, cette institution a trop conscience de sa dignité pour laisser tomber dans le domaine public, les différents qu'elle

se doit à elle-même de régler sans intervention ou pression quelles qu'elles soient.

Veillez agréer, M. le Rédacteur-en-Chef, l'assurance de ma considération distinguée,

E. RAMPON.

Nous nous permettrons d'ajouter à cette lettre, que nous ne comprenons pas du tout l'intervention de M. Rampon qui n'est rien, ni dans le Conseil, ni dans le bureau de la Chambre de Commerce Française et auquel certes n'incombait pas la tâche de faire réponse, au nom de cette institution, à notre article du 24 courant qui d'ailleurs n'en demandait pas.

Nous ferons remarquer que nous avons purement et simplement donné notre sentiment sur la démission de M. Revol et sur ce qui avait pu la motiver parce qu'il est de notre droit de journal de commerce d'enquêter sur la démission d'un président de chambre de commerce de notre ville.

Il y a d'ailleurs de ces hostilités contre certaines personnes, qui toutes cachées qu'elles essayent d'être par les intéressés, n'en sont pas moins des secrets de polichinelle colportés de bouche en bouche et qu'on entend malgré soi; s'étonnera-t-on dès lors qu'on s'en souvienne, lorsqu'un incident vient vous les remettre en mémoire et en souligner l'évidence.

M. Rampon, volontairement ou non, joue sur les mots lorsqu'il écrit que dans une chambre de commerce, "le geste d'aider les autres" est hors de considération. Nous n'avons jamais fait ce rapprochement. Nous avons voulu dire—et dit—que celui qui aidait volontiers ses semblables s'assurait une sympathie presque unanime, et que cela n'allait pas sans susciter quelque jalousie.

Quant à l'appréciation de M. Rampon que l'ancien président considérait comme son apanage exclusif les causes de la Chambre de Commerce Française, nous croyons que la démission de M. Revol en est un démenti suffisamment formel.

Ayant eu l'obligeance d'accepter l'insertion de la lettre de M. Rampon, qui ne peut être considérée comme officielle à aucun titre, nous nous sommes vus dans l'obligation de la faire suivre de ces quelques commentaires, mais nous entendons ne pas entrer dans la voie d'une polémique où elle semble vouloir nous entraîner et considérons cet incident comme clos.

#### A L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS

La section des marchands-tailleurs, succursale de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., a tenu son assemblée régulière le jeudi 23 courant.

En l'absence de M. L.-J. Soucy, président, M. J.-A. Dion, occupait le fauteuil d'honneur. Après lecture de l'avis de convocation, le secrétaire, M. L.-O. Perrier, donna quelques explications sur les pouvoirs que possèdent les marchands détaillants du Canada vis-à-vis des marchands de gros qui font le commerce de détail.

En vertu de sa charte, l'Association des Marchands-Détaillants a le pouvoir de prévenir les marchands de gros qu'ils ne doivent pas vendre en détail. Le remède à apporter à cet état de choses sera discuté à une prochaine assemblée.

La question des clubs a été également abordée par les Marchands-Tailleurs. On entend par clubs (dans ce sens) les marchands-tailleurs qui distribuent à un certain nombre de clients qui paient un dollar par semaine, des cartes ou séries de cartes donnant le droit aux porteurs de commander—si la chance les favorise—un vêtement de \$18 ou \$20. Ce n'est ni plus ni moins qu'une loterie dont la pratique peut faire du tort à bon nombre.

Les nouveaux membres admis de l'Association, Section des Marchands-Tailleurs, sont: MM. J.-A. Lemay, Oswald Lebeuf, P. Jacobsome, le gérant de la Broadway Tailoring Co., L.-P. Barrette, Georges Marois, A.-H. Beaumont, J.-R. Tremblay, Henri Brabant, Napoléon Leclair.

A la prochaine assemblée, il sera discuté de l'opportunité de fixer des prix uniformes pour la confection des vêtements.

#### MORT DE M. J.-A. PRENDERGAST GERANT-GENERAL DE LA BANQUE D'HOCHELAGA

M. J.-A. Prendergast, gérant-général de la Banque d'Hoche-laga est décédé le 27 mai courant à l'âge de 67 ans.

C'était un administrateur habile et éclairé.

Il avait fait ses études aux Séminaires de Québec et de Nicolet, et son droit à l'Université Laval de Québec. Après un séjour en Europe, il revint au pays et entra chez M. Guillaume Boivin, manufacturier de chaussures, en qualité de gérant. Il fut ensuite successivement gérant du Crédit Foncier et administrateur du journal "L'Étendard" pendant cinq ans. Il fut en outre président de plusieurs sociétés.

C'était un modeste et un courageux, et sa disparition laissera des regrets unanimes parmi ses concitoyens.

#### ETAT DES RECOLTES ET DU BETAIL AU CANADA

Un bulletin du Bureau des Recensements et Statistiques, donne le rapport suivant sur l'état des récoltes et du bétail au Canada:

On a rapporté que la superficie du terrain ensemencé en blé d'hiver, l'automne dernier, était de 1,097,900 acres, dont 797,200 étaient dans Ontario et 300,700 dans Alberta. On évalue, d'après les rapports de nos correspondants, qu'à la fin d'avril, le grain, sur environ 31.50 pour cent de cette superficie a été détruit par la température d'hiver, dans la proportion de 28.72 pour cent dans Ontario, et 38.50 pour cent dans Alberta. Cela équivaut à une réduction d'environ 345,000 acres sur la surface ensemencée, soit 229,000 acres dans Ontario, et 116,000 acres dans Alberta. L'état du blé d'hiver, le 30 avril, était en moyenne de 72.62 (71.24 pour cent dans Ontario, et 76.80 pour cent dans Alberta). On calcule, d'après ces chiffres, que le rendement par acre du blé d'hiver en 1912, sera d'environ 20 boisseaux par acre, ou 33 pour cent de moins que le rendement moyen des trois années 1909-11, (qui a été de 23.33 boisseaux par acre) pourvu que l'état de la récolte se maintienne sans grands écarts d'ici à l'époque de la moisson.

Dans les provinces Maritimes, on n'avait fait que commencer ici et là les semences du printemps. Au 30 avril, la plus grande partie du sol étant encore recouverte de neige. Vers la même date, il n'y avait encore que peu de progrès dans la province de Québec, où la somme des semences faites ne représentait pas plus d'environ 3 ou 4 pour cent du total général. Dans Ontario, environ 15 pour cent de l'ensemencement total étaient effectués, mais ceci s'applique surtout aux parties ouest et sud, de la province. Dans les provinces du nord-ouest, l'état humide du sol, joint à la température froide et au peu de labourage d'automne exécuté l'année dernière, a causé un léger retard aux opérations des semences. A la fin d'avril, les semences du blé de printemps étaient effectuées dans des proportions suivantes: en Manitoba, 50.13 pour cent; en Saskatchewan, 71.54 pour cent et dans Alberta, 61.26 pour cent, tandis que la proportion pour cent de l'ensemencement total exécuté était: au Manitoba, 36.63 pour cent; en Saskatchewan, 49.20 pour cent, et en Alberta, 51.50 pour cent.

Près de 14 pour cent des champs de foin, de trèfle ont été détruits par l'hiver, et leur condition moyenne, dans tout le Canada, est de 74.63 dans Québec, de 50 dans Ontario, de 80.46 au Manitoba, de 88.49 en Saskatchewan, de 87.82 dans Alberta, et dans la Colombie-Britannique de 97.72.

Les rapports sur la condition du bétail accusent une moyenne élevée pour tout le Dominion, cette moyenne étant de 90 pour cent. A l'ouest d'Ontario, les chiffres ont dépassé 90, pour toutes les espèces de bestiaux. Dans Ontario, pour les vaches laitières et autres bestiaux; dans Québec, pour les vaches laitières et les chevaux, et dans l'Île du Prince Edouard, pour les vaches laitières et autres bestiaux, les chiffres du pourcentage de l'état du bétail tombent au-dessous de 90, et ne s'élèvent plus que de 83 à 88.

## L'INDUSTRIE LAITIÈRE

## La fabrication du Camembert au Canada

Dans un de nos précédents numéros nous portions à la connaissance des épiciers, l'ouverture d'une importante manufacture de fromages, sous le nom de "Société des Fromages Français Bolla", ayant pour but de fabriquer la sorte de fromages dits "à pâtes molles" tels que Camemberts, Petits Camemberts, Brie, Coulommiers, etc.

Pour commencer, c'est sur le Camembert et le Petit Camembert que se porte principalement l'effort de la nouvelle compagnie et son travail sera consacré en grande partie à la fabrication du Camembert et à son introduction sur le marché.

M. J. Bolla qui a dirigé en France une des maisons Bolla dont la marque est si unanimement connue sur le marché parisien s'est chargé lui-même de la direction de la fabrication dans la nouvelle manufacture de St-Cyrille de Wendover, Que.

Le lait entrant dans la fabrication des Camemberts est employé pur, très riche et contenant toute sa crème.

Les procédés de fabrication, modernisés par la science nouvelle, sont très délicats et réclament une connaissance approfondie du métier et une expérience de nombre d'années pour arriver à un résultat parfait et obtenir des Camemberts et toutes pâtes molles en général, dans les meilleures conditions de réussite.

Il faut plusieurs mois pour faire "affiner" ou mûrir convenablement, à basse température, les Camemberts, qui au bout de ce laps de temps acquièrent un arôme particulier très délicat et très fin qu'on ne saurait comparer à celui des autres fromages.

La bonne fermentation est la pierre d'achoppement de la réussite et par conséquent de la qualité du produit. C'est dire tout le soin qu'on doit prendre à provoquer cette fermentation et à veiller minutieusement à ce qu'elle se fasse dans des conditions normales, car il existe des ferments mauvais, qui, s'ils se développent nuisent aux bons résultats des opérations et en font manquer totalement le but.

Le Camembert est un produit supérieur; il a les propriétés du fromage dit "à la crème" avec en plus, l'avantage que n'a pas ce dernier, de pouvoir se conserver. Sa pâte est souple, onctueuse et consistante, permettant un transport facile.

La légère peau qui le recouvre et qui est un signe de qualité, est appelée la "fleur" du fromage, et, c'est cette "fleur" qui est précisément l'indice apparent de bonne ou mauvaise fermentation.

Le Camembert est sain et hygiénique, étant protégé du contact des mains par toute manipulation en général, il est garanti des poussières, des mauvaises odeurs, etc.

Il est soigneusement enveloppé dans un papier de plomb et déposé dans un paquetage formé d'une boîte en carton carrée, fermée hermétiquement.

La fabrication du Camembert au Canada, bien que toute récente, a donné les meilleurs résultats et dépassé toutes les espérances des promoteurs de cette entreprise.

La capacité de fabrication journalière de l'usine de St-Cyrille de Wendover est actuellement de cinq mille camemberts, et tout laisse à supposer que l'accroissement de la demande nécessitera un agrandissement de l'établissement pour l'obtention d'une production quotidienne triple.

Cette fabrication n'a pas de saison-morte, elle dure toute l'année et donne un essor nouveau au développement de l'industrie laitière, assurant un débouché aux fermiers pour leur lait, à des prix supérieurs à ceux du marché.

Le profit fait par le détaillant sur les camemberts est très rémunérateur, le prix de vente du camembert canadien est très modéré. Le désir de la Société est d'établir un fromage populaire d'un prix abordable à toutes les bourses et cependant d'une qualité irréprochable. Elle veut obtenir ses bénéfices par la grosse quantité des ventes et donner satisfaction au public en vulgarisant le Camembert "Bolla" qui sera dans les prix du fro-

mage canadien "Cheddar" mais aura sur celui-ci des avantages incontestables de supériorité.

Le gouvernement du Dominion s'est montré fort intéressé par cette tentative et ne lui a pas ménagé les encouragements.

M. Desrochers, inspecteur général des fabriques, envoyé par l'hon. ministre de l'Agriculture, M. Caron, a visité à plusieurs reprises l'établissement de Bolla, à St-Cyrille de Wendover et a suivi avec intérêt toutes les phases de la fabrication du camembert. Il en a fait un rapport élogieux au ministre de l'Agriculture.

C'est la première et unique industrie de ce genre au Canada, nul doute qu'elle ne devienne rapidement populaire et que les amateurs canadiens de bons fromages n'aient bientôt le nom de Bolla dans leur mémoire.

## LA PONTE DES POULES AUX DIVERSES SAISONS

Deux agronomes américains, MM. Pearl et Surface, ont étudié pendant neuf ans les variations de la ponte des poules aux diverses saisons; leurs observations ont porté sur 2400 poules de la race Barred Plymouth Rocks.

Les auteurs ont constaté que la production moyenne la plus faible a lieu en novembre. Elle augmente assez rapidement en décembre et en janvier pour se ralentir en février, puis atteindre en mars un maximum qui est à peu près égalé en avril. A partir de cette époque la diminution est régulière jusqu'en octobre.

De façon générale, on peut admettre quatre périodes de ponte: du 1<sup>er</sup> novembre à fin février; du 1<sup>er</sup> mars au 1<sup>er</sup> juin; de cette date au 1<sup>er</sup> septembre et enfin du 1<sup>er</sup> septembre au 31 octobre. Environ trois quarts de la totalité des oeufs sont pondus pendant les six premiers mois de l'année.

On a remarqué que si les volailles sont parquées en groupes serrés, la production diminue sensiblement pendant la période estivale et un peu au printemps.

## LES EAUX GAZEUSES ET MINÉRALES EN CHINE

Il semblerait que la Chine offre un bon marché aux eaux gazeuses et minérales canadiennes. D'après un rapport adressé au département de l'industrie et du commerce, la consommation de ces eaux a beaucoup augmenté dans ce pays. Jusqu'à une date relativement récente, le commerce des eaux gazeuses, était entre les mains d'étrangers.

Dernièrement à Hong Kong et dans quelques-uns des ports ouverts, les indigènes des classes supérieures et moyennes se sont mis à consommer des eaux gazeuses. Plusieurs établissements sont exploités par des compagnies chinoises. Pendant les années récentes, les importations en Chine d'eaux gazeuses et minérales, ont été les suivantes: 1906, \$80,700; 1907, \$95,000; 1908, \$98,660; 1909, \$104,361; 1910, \$118,966. Environ 40 pour cent de ces importations proviennent du Japon et représentent en grande partie la consommation d'une eau de table populaire produite au Japon et distribuée dans tout l'est par une publicité coûteuse et les méthodes les plus approuvées. Hong Kong expédie en Chine environ 20 pour cent de toutes les eaux minérales et gazeuses qui s'y consomment; ces expéditions, outre les eaux fabriquées dans la colonie, comprennent une quantité considérable d'eaux de table européennes les plus populaires, qui sont vendues par des commerçants en gros de Hong Kong. Sur le total des importations chinoises, la France fournit 13 pour cent; la Belgique, la Grande-Bretagne, l'Allemagne et les Pays-Bas fournissent des quantités diverses. Shanghai prend presque exactement 25 pour cent des importations totales: Dalny, 15 pour cent; Hankow, 11 pour cent; Tientoin, 8,5 pour cent; Canton, 8 pour cent. Les autres ports prennent des quantités proportionnées au chiffre de leur population étrangère. A Shanghai, il y a un grand établissement qui tient les eaux gazeuses ordinaires et aussi des eaux de table.

## QUESTION AGRICOLE

## LA GALE NOIRE DE LA POMME DE TERRE AU CANADA

Aussi appelée chancre de la pomme de terre ou maladie verruqueuse

Le Dominion a dû, cette année, importer des pommes de terre pour remédier au déficit de la récolte de 1911. Ces importations étaient, en règle générale, destinées à l'alimentation; cependant à l'approche des semailles, nous avons reçu, des cultivateurs, de très nombreuses demandes de renseignements sur l'emploi, comme semences, de ces pommes de terre importées.

Nous croyons donc à propos de mettre en garde les producteurs contre la tentation de se servir pour leurs semailles, de pommes de terre importées des Iles Britanniques et des autres pays européens.

D'abord les variétés européennes présentent l'inconvénient de ne pas donner des rendements aussi forts que les variétés canadiennes, cela est prouvé; ensuite, ce qui est beaucoup plus grave, elles peuvent être atteintes de la gale noire ou maladie verruqueuse (*Chrysophlyctis endobiotica*, Schilb.), maladie destructive et contagieuse s'il en est. Or, cette maladie vient d'être découverte dans une expédition de pommes de terre provenant d'Angleterre.

Une description complète de cette maladie, avec illustrations, est donnée dans le bulletin 63 publié par la ferme expérimentale centrale d'Ottawa. Des exemplaires de ce bulletin seront envoyés gratuitement sur demande.

Quelques mots suffiront pour faire comprendre aux cultivateurs et autres intéressés la nature extrêmement dangereuse de cette maladie, qui, si elle venait à s'implanter chez nous, ne serait rien moins qu'une calamité nationale.

1. Il n'y a qu'un moyen par lequel ce fléau peut s'introduire: c'est par la plantation de tubercules malades.

2. L'emploi de tubercules malades comme semences peut parfois provoquer la destruction complète de la récolte.

3. Une fois le sol infecté des germes de la maladie, il les garde pendant huit ans; c'est-à-dire que, pendant huit ans au moins, il ne pourra pas produire de pommes de terre saines.

4. Il n'y a pas de remèdes connus qui puisse prévenir cette maladie.

5. Elle se répand rapidement avec le sol infecté transporté par le vent, les animaux, les instruments aratoires, les vieux sacs ou de cent autres manières.

La maladie commune de la pomme de terre (*Phytophthora infestans*) bien connue des cultivateurs et dont les ravages peuvent quelquefois prendre des proportions considérables, se combat facilement au moyen de pulvérisations. La gale noire est donc bien plus grave que cette dernière ou que n'importe laquelle des maladies connues.

Or, on vient de découvrir cette maladie destructive dans des pommes de terre importées d'Angleterre.

Toutes les précautions ont été prises pour empêcher la distribution des stocks reconnus infectés. Ils ont été détruits immédiatement.

Jusqu'à présent, il n'y a pas, en sol canadien, un seul germe de cette maladie. Dans quelques jours vont se faire les plantations de pommes de terre dans tout le pays. Vous tous qui plantez des pommes de terre, grands ou petits cultivateurs, gardez-vous bien d'employer à cet usage des tubercules importés des Iles Britanniques ou d'autres pays européens.

Quand bien même ces pommes de terre paraîtraient très saines, et quand bien même elles seraient bon marché par rapport aux pommes de terre canadiennes, gardez-vous d'en plan-

ter, car elles introduiront à peu près sûrement cette terrible maladie chez nous.

Comme nous l'avons déjà dit, cette maladie, une fois établie, aura pour effet de causer un mal incalculable à l'industrie des pommes de terre, si importante et si rémunératrice.

Aussi, a-t-il été décidé d'agir avec rigueur, contre ceux qui se serviraient pour leurs semailles de pommes de terre importées, suivant les règlements établis en vertu de la loi sur les insectes et fléaux destructeurs dont voici la teneur:

"Il est interdit de vendre, d'offrir, de disposer de toute façon, de recevoir, et de se servir, pour semence, de pommes de terre importées d'Europe."

"Quiconque emploie comme semence des pommes de terre qu'il n'a pas produites lui-même, devra, avant de les planter, se faire délivrer par le vendeur ou son agent, un certificat établissant que ces pommes de terre n'ont pas été importées d'Europe; il conservera ce certificat qu'il sera tenu de produire à toute réquisition."

"En cas de destruction opérée par ordre d'un inspecteur, de plants, matières végétales ou de leurs contenants, le propriétaire aura droit à une indemnité n'excédant pas les deux-tiers de la valeur, fixée par l'inspecteur, des marchandises ainsi détruites. Cette indemnité sera accordée par le Gouverneur-en-Conseil sur la recommandation du ministre. Mais lorsque l'exécution de ces règlements est laissée aux autorités d'une province qui n'accorde pas d'indemnité ou lorsqu'il s'agit de pommes de terre, aucune indemnité ne sera accordée."

"Quiconque contreviendra à une des dispositions de cette loi ou des règlements établis en conformité de cette loi sera passible, sur procédure sommaire, d'une amende n'excédant pas cent dollars ou d'un emprisonnement n'excédant pas six mois, ou à la fois, d'amende et d'emprisonnement. Toute matière végétale importée ou introduite au Canada en contravention à la présente loi ou aux règlements faits en vertu de cette loi, sera confisquée au profit de la Couronne."

"Le propriétaire, occupant ou locataire d'un lieu où l'on viendrait à découvrir des insectes, fléaux ou maladies spécifiés dans la présente loi, devra immédiatement en avvertir le ministre et lui envoyer en même temps des spécimens de ces insectes, fléaux ou maladies."

En conformité de ces dispositions, nous faisons remarquer que tout cultivateur chez qui la maladie viendra à être découverte, après la publication de cette circulaire sera tenu de prouver l'origine des pommes de terre qu'il aura employées pour semences et, s'il est reconnu qu'il n'a pas pris toutes les précautions voulues, sa récolte entière sera confisquée sans compensation et sans préjudice de l'amende ou de l'emprisonnement dont il sera passible.

Pour conclure, nous pouvons affirmer que le sol canadien est, jusqu'à ce jour, exempt de cette maladie, qui, on le sait très bien, a défilé tous les remèdes opposés à ses ravages, dans certaines régions à pommes de terre de l'Angleterre et d'autres pays européens.

Il n'y a qu'un bien faible effort à faire pour préserver notre sol de ce fléau si dangereux, dont les germes menaçants se trouvent dans presque toutes les pommes de terre importées d'Europe. Il suffit, tout simplement, d'apporter un peu de soin dans le choix de notre semence. La moindre négligence dans cette affaire de détail en ce moment où approche la saison des semailles, causerait à peu près sûrement un mal irréparable à notre industrie si précieuse, sans parler des millions de dollars dont la dépense serait presque sûrement nécessaire pour combattre, à l'avenir, le fléau une fois implanté chez nous.

## LA CHAUSSURE

### LES CHAUSSURES BLANCHES SE VENDRONT BIEN

**Les gros mois de ventes sont encore à venir pour les détaillants**

On a exprimé quelques craintes ces derniers temps, dans le commerce de détail, que la demande prédite pour la chaussure blanche ne se réalise pas aussi complètement qu'on l'espérait. Ceci est basé en grande partie, à notre avis, sur les mauvaises conditions climatiques qui ont caractérisé ce printemps.

Il faut néanmoins ne pas perdre de vue que les véritables mois de ventes pour les chaussures blanches, sont juin, juillet et août, et que mai et septembre ne peuvent s'attendre qu'à effectuer quelques ventes.

Nous ne sommes qu'à la veille du premier de ces mois de ventes, le mois de juin, et nous ne voyons aucune raison pour le marchand de s'alarmer du stock de chaussures blanches qui garnit ses rayons. Le marchand de chapeaux de paille aurait d'aussi bonnes raisons de s'alarmer de ses affaires dans cette catégorie de chapeaux puisque leur saison de vente est sensiblement la même que celle des chaussures blanches.

Tout, au contraire, est favorable, cette année, à une demande plus considérable qu'on ne s'y attend de la part du public pour les chaussures blanches. Les articles blancs pour vêtements de femmes sont plus populaires que jamais; les costumes de serges blanches et tous vêtements de nuances claires pour le port de l'été seront en faveur marquée.

La publicité et les gravures de mode des principaux journaux ne font que confirmer ce fait.

Les chaussures blanches ont été et sont plus largement annoncées ce printemps que les saisons passées, et la demande du public y répondra, croyons-nous, si nous en jugeons par les conditions semblables rencontrées dans les années précédentes.

Le fait que peu de robes et de chaussures blanches ont été vues dans les rues n'est pas un criterium de ce que seront ces articles au fort de la saison.

Jusqu'ici le temps a été contraire à ces articles, mais il ne peut manquer de changer.

Le public n'a pas acheté aucun type de chaussures d'été; il n'y a par conséquent rien de perdu.

Nous avertissons les détaillants cependant, s'ils ne l'ont déjà fait, de commencer leur montre et de mettre en vedette leurs chaussures blanches immédiatement.

Ne commencez pas à abaisser vos prix sur chaussures blanches avant que la saison soit grandement avancée. Soyez énergique et maintenez le plein prix qui vous donnera un profit régulier. Ne vous laissez pas envahir par une fausse appréhension, vous avez trois bons mois devant vous pour vendre les chaussures blanches en rayons et vous y arriverez certainement en suivant vos bonnes méthodes habituelles de vente.

### AUGMENTATION DES ACHATS EN CHAUSSURES DE STOCK

Les détaillants qui ont suivi de près les développements récents dans la distribution des chaussures, doivent avoir remarqué que l'importance des marchands de gros a augmenté et qu'en même temps, les manufacturiers emmagasinent des chaussures en stock comme ils ne l'ont jamais fait jusqu'ici. Nous remarquons également que beaucoup de manufacturiers ont ajouté à leurs lignes des départements d'articles "en stock" alors qu'ils n'avaient jamais pratiqué ce système précédemment.

**Les détaillants sont plus prudents dans leurs achats**

La cause de cette innovation d'ailleurs est la situation compliquée du style, due à la concurrence effrénée entre les manu-

facturiers pour présenter au public quelque chose qui soit d'un style bien à part et différant totalement de ce qui se trouve dans le commerce.

Beaucoup de ces nouveautés n'ont eu fatalement qu'une existence éphémère et furent désastreuses pour le détaillant au point de vue du profit.

Une grande partie du commerce de détail essaya au début de se tenir dans le mouvement de cette production insensée de styles en achetant un peu de presque tous les styles qui lui étaient proposés par les manufacturiers; mais durant ces dernières années, l'hésitation des détaillants à faire leurs achats tôt dans la saison et leur tendance à ajourner leurs ordres le plus longtemps possible prouva qu'une réaction s'opérait dans le détail.

Beaucoup de marchands actuellement attendent le jugement du public avant de se charger d'un gros stock de styles nouveaux.

Pour se conformer à cette méthode d'achats tardifs, concernant nombre de chaussures, même d'un caractère semblable, un certain nombre de manufacturiers ont décidé de ne pas arrêter le travail de leurs usines et de mettre en stock leur production.

**Cette mise en stock des chaussures entraînera la simplification des styles**

Ceci est un fait très encourageant dans la solution du problème des styles, car, si les manufacturiers se voient dans l'obligation de faire des chaussures d'avance pour les mettre en stock, il est bien certain qu'ils ne se lanceront pas dans les extravagantes nouveautés, mais se cantonneront à des styles simples et normaux.

Cette manière de procéder ne manquera pas d'intérêt pour le détaillant, car de cette façon il pourra obtenir de promptes livraisons des marchandises dont il a besoin et n'aura plus à courir les risques d'une commande remise longtemps à l'avance.

**Ce système entraînera un supplément de prix**

Il est bien évident qu'un tel système entraînera un supplément de prix qui devra être supporté par le commerce. Le manufacturier sera obligé d'augmenter le prix de ses marchandises. Reste à savoir si ce supplément compensera les risques précédemment encourus par le détaillant; il est difficile de le dire. Il se produira cependant ceci, c'est que les plus gros marchands de chaussures prendront avantage de la situation en achetant leurs marchandises à l'avance selon la méthode régulière et s'assureront ainsi les prix les plus bas qu'il soit possible d'obtenir.

Il faudra considérer également que si cette idée d'articles "en stock" est suivie par une grande partie des manufacturiers, cela créera une situation nouvelle d'où naîtra un nouveau genre de concurrence entre les producteurs.

Par exemple, les manufacturiers qui auront, les premiers, accepté cette idée en retireront un bénéfice immédiat; mais ceux qui l'adopteront après devront imaginer une autre forme de concurrence plus intense pour s'assurer le commerce du détaillant.

Ne croyez-vous pas que dans cette nouvelle ère de concurrence, quelques-uns des plus gros manufacturiers seront enclins à envisager la possibilité de détailler eux-mêmes leurs propres marchandises?

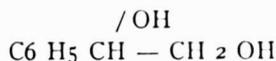
Certains d'entre eux, pourvus d'un gros capital, décideront peut-être que, puisqu'ils assument la responsabilité de tenir en stock d'importantes quantités de marchandises, ils peuvent aussi bien franchir le second pas et offrir leurs articles directement au consommateur.

Ce n'est là qu'une idée qui peut ne pas se réaliser, mais il est bon de mettre en garde le détaillant en lui faisant prévoir ce qui peut arriver, de façon à lui permettre de se défendre et de sauvegarder ses droits.

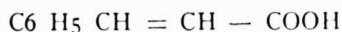
## LA PARFUMERIE MODERNE

### L'alcool styrolique cristallisé

Cette nouvelle base qui a un vif succès en parfumerie, n'a rien de commune avec l'alcool ou l'acide cinnamique comme quelques chimistes ont paru le croire. C'est le véritable alcool styrolique :



alors que la formule de l'acide cinnamique est :



et celle de l'alcool cinnamique :



C'est donc un corps inédit et susceptible de belles applications, grâce à son odeur capiteuse et chaude, et à sa ténacité extraordinaire.

Quant à l'acétate de l'alcool styrolique, il est très différent comme parfum, son odeur est légère, s'allie parfaitement à celle des linalols pour la composition des lilas, maguets, etc.; c'est l'acétate normal de l'alcool précité, et son prix relativement bas lui réserve un avenir brillant.

## LE COMMERCE DE L'ALCOOL EN RUSSIE

Les statistiques concernant le commerce de l'alcool faites l'année dernière, par le gouvernement russe, montrent qu'il s'est vendu en Russie 91,641,274 vedros de spiritueux (1 vedro vaut 2.7 gallons). Cela fait une augmentation de 2,098,827 vedros par rapport à la quantité vendue en 1910. Le revenu produit par la vente de l'alcool dénaturé est de 782,567,370 roubles, en augmentation sur 1910 de 20,010,141 roubles (le rouble vaut environ 53 cents).

Outre le commerce de détail auquel ces statistiques se rapportent, la Russie exporte des quantités considérables de spiritueux en Orient et en Extrême-Orient. Le sol du pays fournit des matières en abondance pour la production de l'alcool; dans ces dernières années, on a cultivé d'énormes quantités de pommes de terre dans ce but. L'année dernière, la Russie avait un fort surplus de pommes de terre pour combler le manque de ce légume dans l'Europe Occidentale. Comme les industries du pays et du monde sont de plus en plus gênées pour leur charbon et les réserves capricieuses de pétrole, les terres libres où les torrents venant des montagnes sont rares, seront mises de plus en plus à contribution pour la culture des récoltes produisant de l'alcool, comme la pomme de terre, dont l'alcool est déjà apprécié comme source de force motrice, et auquel les ingénieurs de l'avenir porteront beaucoup plus d'attention que maintenant.

## 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 Sherbrooke Construction Company, Limited"; constructeurs généraux, ingénieurs civils et électriciens, couvreur, etc., pour continuer les affaires maintenant en opérations par "The Sherbrooke Construction Company", à Sherbrooke. Capital-actions, \$100,000.00.

"Lewis Building Company, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.

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

"La Compagnie Electrique des Laurentides, Limitée"; exploitation de pouvoirs d'eaux, et autres droits et privilèges, production de l'électricité et du gaz pour la lumière et le chauffage, etc., à St-Lin des Laurentides. Capital-actions, \$149,000.00.

"Hygienic Specialties, Limited"; manufacture, importation et commerce général de produits pharmaceutiques, médicaments, parfums, articles de toilette et d'appareils et accessoires de chirurgie, etc., à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Nor-Mount Realty Company, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, construction générale de maisons de toute description, et transactions financières de toutes sortes, à Québec. Capital-actions, \$400,000.00.

"Corona Park Company, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, construction de maisons et bâtisses de toute description, prêts d'argent, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$20,000.00.

"The Standard Advertising Company, Limited"; agence d'annonces, imprimerie et publication de journaux de toutes sortes, et toutes autres opérations s'y rapportant, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Assets Realization Company, Limited"; agence financière dans toutes ses branches, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Diligent Trust Company, Limited"; agents et avocats pour la gérance de biens, meubles, placements, collection et prêts d'argent, etc., et toutes autres transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$1,000,000.00.

"Anglo-Canadian Estates, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, prêts d'argent, construction générale de résidences et bâtisses de toute description, et toutes sortes de transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$1,000,000.00.

"The Chelsea Park Realty Company, Limited"; agence et courtage de terres, propriétés, et bâtisses de toutes descriptions, construction générale, et location de telles propriétés, et toutes autres transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"The National Hockey Association of Canada, Limited"; Encourager, développer et améliorer les jeux de hockey, ou autres sports et passe-temps d'hiver, exercices athlétiques, etc., sous la direction du Club National Canadien, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Burland Realty Company, Limited"; continuation des affaires maintenant en opérations dans la cité de Montréal, par MM. Benjamin Burland & John Arthur Yeomans, sous le nom de "Burland Realty Company", comme agence et courtage de biens, meubles et immeubles, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"The Montreal House Construction Company, Limited"; constructeurs et entrepreneurs de bâtisses de toute description, travaux publics et privés, subdivision de terrains en lots à bâtir, et toutes sortes de transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$200,000.00.

## AVIS DE DIVIDENDES

La Banque Royale du Canada, la Banque Molsons, la Banque de Montréal, la Banque d'Hochelega, la Banque de Québec, la Banque des Marchands du Canada, donnent avis à leurs actionnaires du paiement de leur dividende trimestriel.

L'ÉPICIER DÉTAILLANT  
CONSCIENCIEUX  
VEND ET RECOMMANDE  
Les Produits Alimentaires  
dont la Pureté est  
Prouvée.



Le Bulletin publié annuellement par le Département du Revenu de l'Intérieur prouve de la manière la plus concluante la pureté des Confitures, Gelées, et Marmelades de E. D. Smith. Les conserves portant la marque "E. D. S." ne contiennent que des Fruits entiers et du Sucre Granulé Pur; elles sont préparées dans la manufacture de Conserves de Fruits la plus vaste et la plus belle qui existe au Canada, située au centre du Jardin Fruitier le plus considérable.

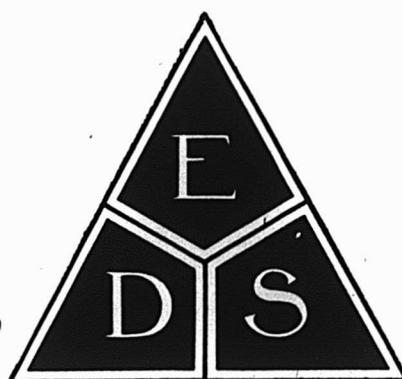
**E. D. SMITH FRUIT FARMS**

Winona, Ont.

MARCHANDS EN GROS:

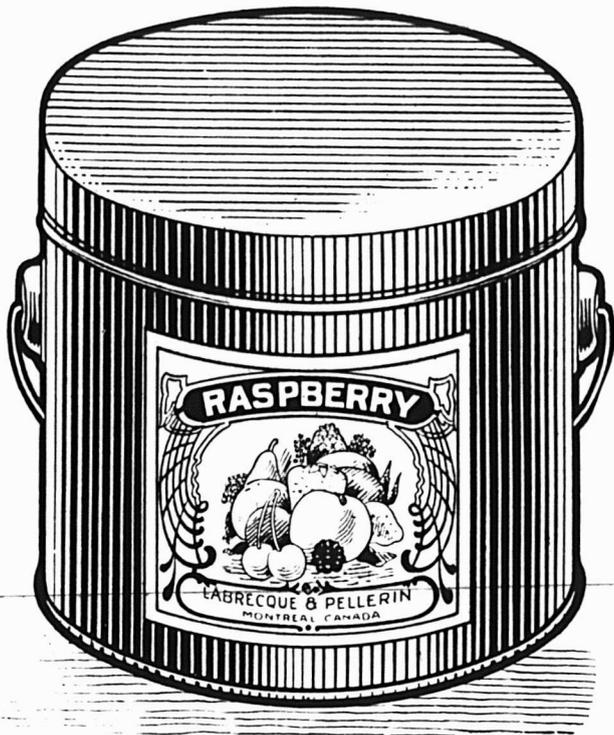
**W. H. DUNN,**  
MONTREAL.

**N. A. HILL,**  
TORONTO.



Marque de Commerce.

# Confitures de la Marque "KING".



Tous les marchands ont un certain nombre de clientes qui demandent des confitures réellement bonnes, mais qui ne veulent payer qu'un prix modique. Nous sommes à même de vous offrir des marchandises qui non seulement plairont à cette clientèle, mais encore satisferont le goût des personnes toujours prêtes à payer davantage. En outre, nous pouvons prouver que les Confitures de la Marque "King" sont égales, sinon supérieures, à celles de toute autre marque sur le marché.

## Ce que disent les Commerçants :

Voici des extraits de quelques lettres prises au hasard, qui en disent long :

Winnipeg, 13 février 1912.

Nous avons reçu des échantillons de vos confitures. Ce sont de splendides marchandises,

St. Jean, N. B., 5 décembre 1911.

Nous tenons vos confitures et nous constatons qu'elles répondent à tout ce que vous prétendez à leur sujet.

Toronto, 5 février.

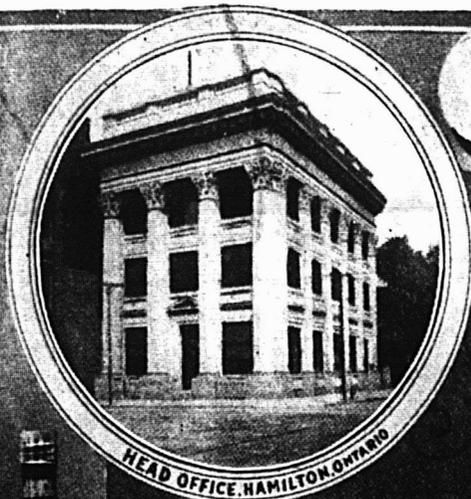
"Splendide qualité"

Notre maison est également le centre principal de vente des Catsups, des Sirops, de la Lessive, Caustique, etc.

RAPPELEZ-VOUS LA MARQUE "KING"

**LABRECQUE & PELLERIN**  
MONTREAL.

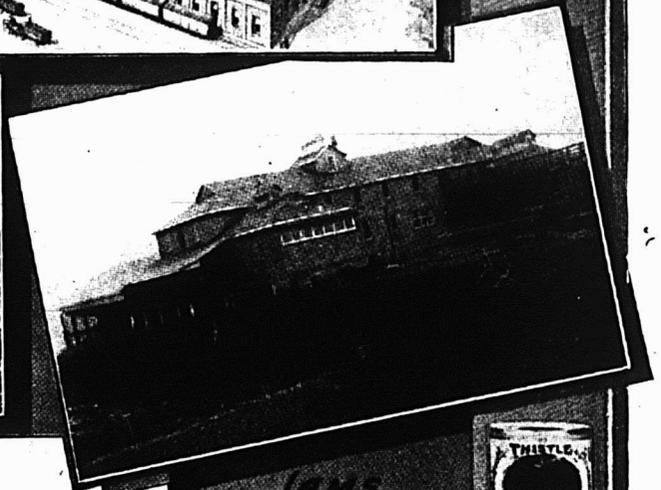
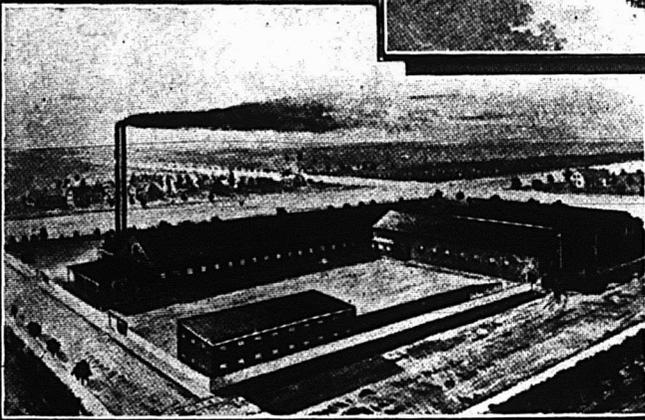
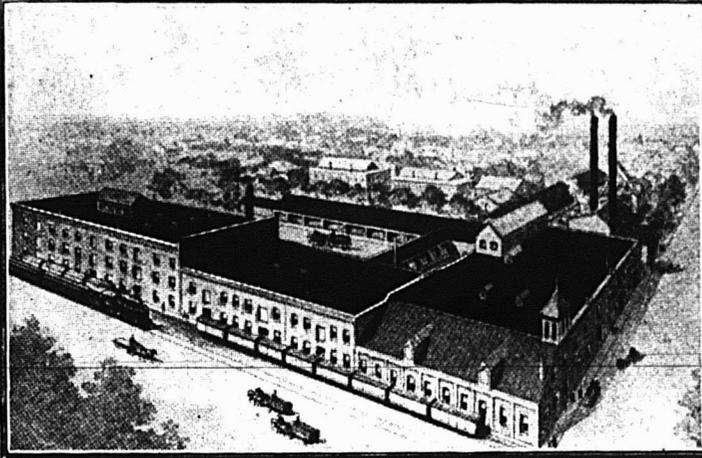




HEAD OFFICE, HAMILTON, ONTARIO

# Dominion Canners Limited

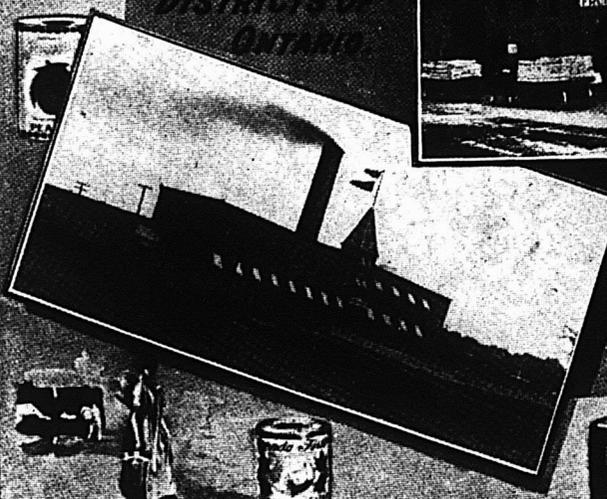
Largest Producers  
CANNED FRUIT  
& VEGETABLES  
IN THE WORLD



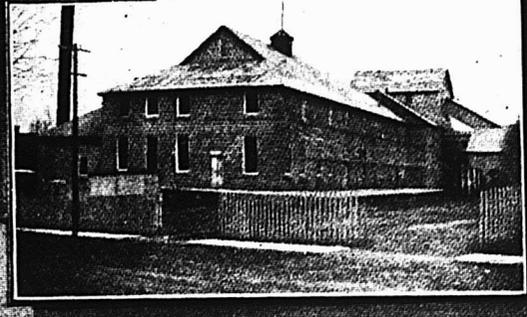
Over 50  
FACTORIES  
OWNED & OPERATED  
IN THE  
FRUIT GROWING  
DISTRICTS OF  
ONTARIO



JAMS  
JELLIES  
MARMALADES  
PRESERVED FRUITS  
BARED BEANS  
CATSUPE  
CONDENSED MILK  
POULTRY



OUR LEADING BRANDS:  
LITTLE CHIEF (CORN)  
HORSESHOE (BONLBY)  
AUTO (DOM CANNERS)  
QUAKER  
LYNN VALLEY (S.M.C.C.E.)  
MAPLE LEAF (D.C.M.)  
LION (BOULTER)  
THRISTLE (BRIGHTON)  
HYGEAN  
NIAGARA FALLS



Our 50 factories are the most modern type in the world, being equipped with all the latest improved machinery, thus ensuring highest quality & absolute cleanliness.

Bell Main 5141-5142, Marchands 642

# Chartrand & Turgeon

Comptables et Liquidateurs  
aux Faillites

55, rue St-François-Xavier  
MONTREAL.

Au Détaillant!

## MELASSE

la Mélasse Barbade "Choix" ou "Extra Fancy" des marques Da Costa, est un modèle type de qualité.

En donnant une commande à votre marchand en gros, Insistez pour avoir la mélasse

**"Extra Fancy" Da Costa**

et

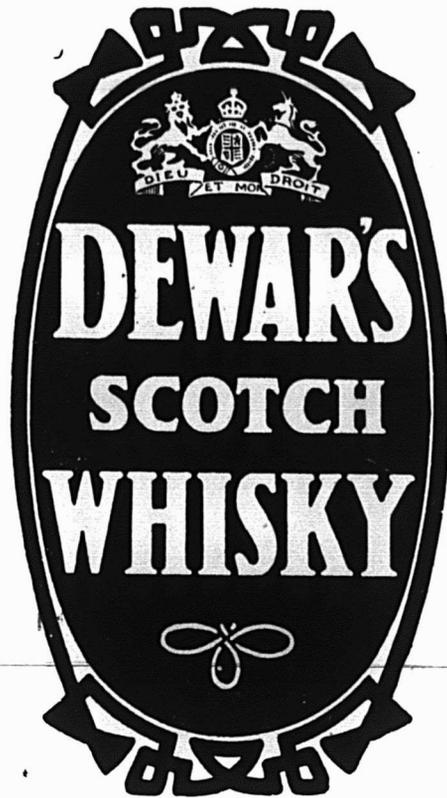
**"Barbade Choix" Da Costa**

En ne vendant que la meilleure mélasse, vous augmenterez vos ventes, vos clientes seront satisfaites et vous acquerrerez la réputation d'un marchand qui ne vend que des marchandises de haute qualité.

N'acceptez pas une marchandise dite "toute aussi bonne." Procurez-vous la meilleure.

En vente dans toutes les Epiceries de Gros et de Détail.

**Da Costa & Co. - - Barbade.**



**L'article qui procure les  
plus fortes ventes.**

**EN VENTE PARTOUT.**

---

**J. M. DOUGLAS & CO., MONTREAL.**

**AGENTS CANADIENS**

Maison fondée en 1857

**UNE NOUVEAUTÉ!**  
**La Crème Glacée (Ice-Cream)**  
**LAURENTIA**

L'homogénéisation n'améliore pas seulement le lait, mais aussi la crème.  
 Les Glaces faites avec de la crème homogénéisée et pasteurisée sont plus veloutées, plus savoureuses, plus facilement digestibles et plus saines.

Le Commerce et les familles peuvent, à tout moment, se la procurer à

**La Cie Canadienne de Produits Agricoles**

LIMITÉE.

Tél. Bell, Main 3152.

38 Place Youville,

Montréal.

**Nous vendons absolument tout ce qui  
 concerne les diverses industries  
 du lait**

**EN PLUS NOUS SOMMES LES AGENTS POUR :**

Les Séparateurs "U.S." "Simplex" et "Lanz".

Engins à Gasoline

Automobiles de promenade et de charge.

Pompes de toutes descriptions.

Moulins à laver.

Matériels de Moulin à Scie.

Clavigraphes Fox

Usine de réparations pour toutes machineries.

Nous sollicitons les consignations de fromage.

**LA CIE DE LAITERIE ST. LAURENT**

TEL. BELL. MAIN 4619.

21-23 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.



# La plus Ancienne Epicerie en Gros du Canada.

Fondée en 1834, notre Maison n'a jamais tenu que les  
Meilleures Marchandises du Commerce d'Epicerie.

**¶ Vous connaissez nos marques et spécialement notre marque "Quaker". Se fait-il rien de mieux ?**

## Savon "Quaker"

Savon pur—valeur réelle : ni primes, ni cadeaux.

## Conserves "QUAKER"

La qualité bien connue de ces Conserves leur a valu une très forte demande. Appréciables à leur mérite par le consommateur, elles se vendent rapidement. Ayez-les en stock. Nos prix sont modérés.

## Notre Thé du Japon

Nous avons un Thé du Japon **pour détailler à 35cts**, qui satisfera vos clients les plus exigeants. Qualité garantie. Essayez, comparez et vous en redemanderez.

## Café "BEST"

Le nom indique ce qu'il est : **"Le meilleur"**. C'est tout dire. Il vous est facile de vous en convaincre en donnant un ordre d'essai.

## Poudre à Pâte "QUAKER"

Comme tout ce que nous vendons sous la marque "QUAKER", la Poudre à Pâte "QUAKER" est d'une qualité supérieure, pouvant rivaliser avec les meilleures marques connues.

---

**Mathewson's Sons, Epiciers et Importateurs en Gros**  
BOITE DE POSTE 2380.  
**202 rue McGill, - - - Montréal**

# Saindoux Composé

Celui qui donne satisfaction  
Est celui  
de **LAING'S**

**N**e manquez pas de vendre  
notre Saindoux composé

Tous ceux qui ont vendu notre SAINDOUX COMPOSE sont très satisfaits de la qualité et du prix, deux points importants qu'il faut avoir présents à l'esprit.

## Jambons et Lard Fumé

La préparation et le choix de nos VIANDES FUMÉES sont tels que ces viandes n'ont pas d'égales. Si vous désirez tenir les meilleures qu'il y aient sur le marché, commandez les viandes de LAING. Elles ne sont pas d'un prix plus élevé que celles d'autres marques, mais il y a une énorme différence de qualité.

**Avez-vous commandé vos**

## Conserves de Viandes ?

Ne tardez pas à le faire, et procurez-vous celles de LAING. Elles sont préparées soigneusement et proprement. De la viande de bonne qualité est seule employée et mise dans des boîtes à ouverture à clef patentée.

Si vous ne recevez pas notre liste de prix, une carte postale portant votre nom et votre adresse vous la procurera.

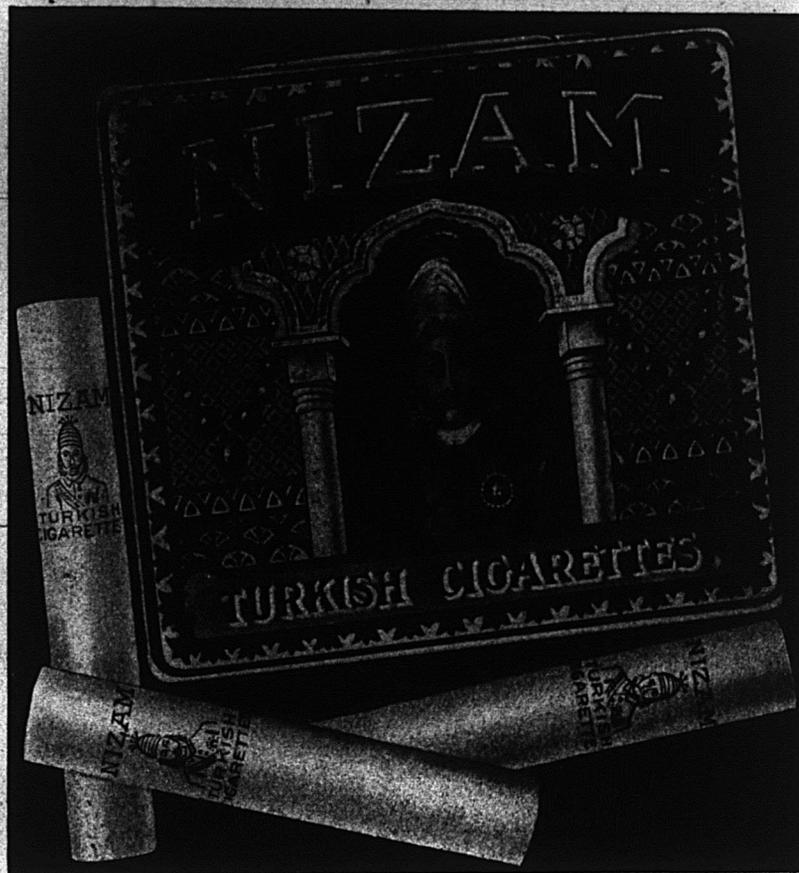
Tous nos animaux sont abattus, toutes nos viandes sont préparées et emballées sous la surveillance du Gouvernement.

THE  
**Matthews, Laing, Limited.**

RUE MILL, - - MONTREAL.

Nous profitons de ce numéro spécial pour  
vous introduire notre nouvelle marque.

# Les Cigarettes Turques NIZAM



Dans chaque paquet de ces cigarettes, il y a un pavillon en satin ; des coussins, des centres de table, etc., peuvent être faits avec ces pavillons des différentes nations. Les paquets contiennent aussi un coupon, et avec 25 de ces coupons, le consommateur a droit à un large pavillon "Union Jack" grandeur  $4\frac{1}{2} \times 6\frac{1}{2}$  pouces. Ceci servira à populariser ces cigarettes et leur excellente qualité vous assurera des ventes continues.

Les cigarettes Turques "NIZAM" qui sont empaquetées en boîtes de fer-blanc contenant 10 cigarettes se détaillent à 15c. la boîte, bouts unis.

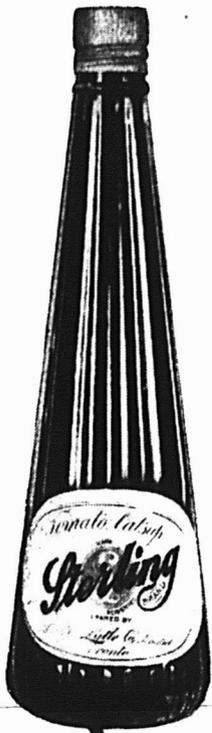
**Prix aux détaillants :**

**\$12.00 le mille.**

**En boîtes de carton de 250 cigarettes.**

**IMPERIAL TOBACCO Co. of Canada Limited.**

**Montréal, Can.**



# Sterling BRAND



## Ligne qui Rapporte des Profits tout le long de l'Année

Voici la raison pour laquelle les produits "STERLING" ont une vente aussi énorme tout le long de l'année, et la raison pour laquelle chaque marchand qui a tenu notre ligne a renouvelé souvent ses commandes.

La raison peut être attribuée à la qualité et à la saveur distinctes des articles "STERLING". Il peut y avoir beaucoup de produits similaires dans la même ligne, mais on ne peut pas leur donner cette saveur agréable, délicieuse qui a fait des Pickles, Sauces, Condiments, etc., de la Marque "STERLING" le stock réellement profitable toute l'année durant. Avec les Produits de la Marque "STERLING" dans votre magasin, vous stimulez les ventes.

**BREUVAGES  
D'ETE**

LIMONADE  
ORANGEADE  
VINAIGRE FRAMBOISE  
LIME JUICE

PICKLES DOUX,  
PICKLES MELANGES,  
CATSUP,  
SAUCES ET CONDIMENTS.

CONFITURES, MARMELADE,  
FRUITS ECRASES,  
et FOURNITURES pour FONTAINES,  
GELEES et  
ESSENCES.

PROCUREZ - VOUS - EN UN  
STOCK ET CONSTA-  
TEZ - LE



**NOS  
ESSENCES**

Sont de qualité supérieure, tant par la matière première que par le procédé de manufacture. Vous ne faites pas d'erreur en recommandant les Essences "Sterling" à vos clientes les plus difficiles.

THE  
**T. A. LYTLE CO.**  
LIMITED.

Sterling Road, - Toronto.



Dites à vos clients que "QUICK-NAPHTHA" peut aussi bien servir pour tous besoins avec eau froide, chaude ou bouillante comme préféré.

*La meilleure ligne à 5 cts. avec une marge de profit excellente.*

par 5 caisses = \$4.15 la caisse  
avec 20 morceaux gratuits de Naptha.

par 10 caisses = \$4.05 la caisse  
avec 40 morceaux gratuits de Naptha.

par 25 caisses = \$4.05 la caisse  
avec 150 morceaux gratuits de Naptha.

LIVRAISON FRANCO

30 jours net. Comptant 1%

Assortis ou autrement



Un savon favori du public depuis 50 ans. La qualité y est évidemment pour quelque chose.

# Dominion Chicle Co., LIMITED

TELEPHONE 3689

GOMME A MACHER DE QUALITÉ

Adresse pour Cablogramms "TRUHART"

**LONDON,**

**CANADA.**

Nous mettons sur le marché l'assortiment de Gomme à Mâcher de Haute Qualité, le plus considérable qui existe au Canada. Ce sont des articles qui se vendent facilement et qui vous intéressent.

NOUS GARANTISSONS QUE NOS GOMMES NE S'EMIENTENT PAS et ne PERDENT pas leur SAVEUR DELICIEUSE qui dure toujours.

## Un Dollar Gratuit

POUR VOUS, après avoir vendu UNE BOITE DE GOMME "TRUEHEART" à la Pepsine.

Si vous envoyez sur cette feuille, une commande d'au moins 10 boîtes de gomme d'une quelconque des marques inscrites ci-dessous.

Commandez la marque et les aromes qui vous conviennent.

Faites votre choix et donnez votre ordre à votre fournisseur ou écrivez à nous-mêmes en mentionnant son nom.

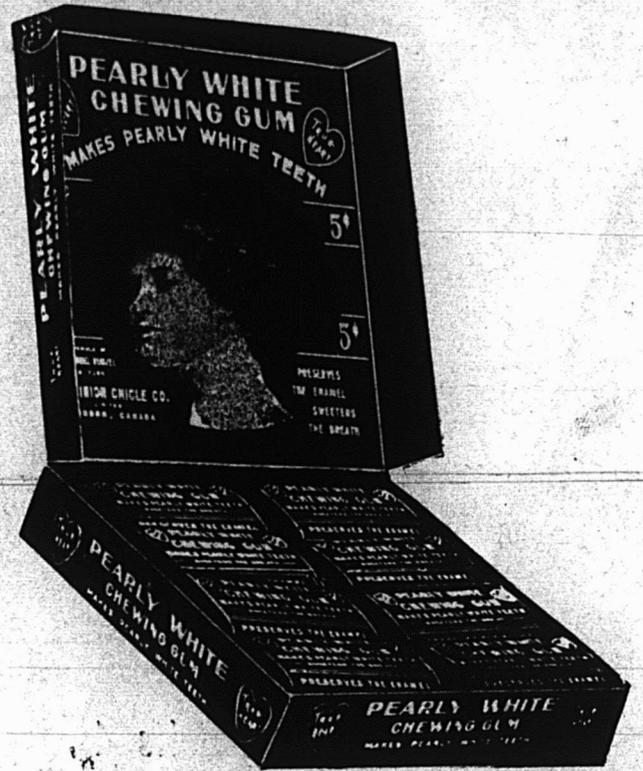
Nom \_\_\_\_\_

Rue et No. \_\_\_\_\_

Ville \_\_\_\_\_

Marchand en Gros \_\_\_\_\_

Expédition via \_\_\_\_\_



### GOMME A LA PEPSINE TRUE HEART

#### AROMES

- |             |                 |
|-------------|-----------------|
| Spearmint   | Orange Sanguine |
| Peppermint  | Réglisse        |
| Wintergreen | Vanille         |

### NU-CHUS TRUE HEART

Délicieuse Gomme à la Pepsine  
Enduite de Sucre Candi.

- |                 |                 |
|-----------------|-----------------|
| Spearmint       | Ananas          |
| Peppermint      | Framboise       |
| Wintergreen     | Pamplemousse    |
| Orange Sanguine | Pêche           |
| Réglisse        | Pour la Toux    |
| Vanille         | Menthol         |
| Citron          | Clou de Giroffe |
| Lime            | Cerise          |
| Fraise          |                 |

### Niagara Fruit True Heart

Aromes Assortis.

No. de bts.

Marques.

Aromes

Prix

Prix de vente

TRUE HEART PEPSIN  
20 paquets de 5c.

ASSORTIS

55c.

\$1.00

TRUE HEART NU-CHUS  
3 livres net.  
Ou 40 livres de 5c par  
cartonnage.

ASSORTIS

\$1.10

\$2.70

Gomme True Heart  
Pearley White Dental  
40 paquets de 5c.

\$1.00

\$2.00

American Beauty Pepsin  
20 paquets de 5c.

Spearmint

45c.

\$1.00

True Heart Niagara Fruit  
36 paquets de 5c.

Peppermint  
Wintergreen  
Orange Sanguine  
Réglisse

ASSORTIS

90c.

\$1.80

INDIAN HEAD  
105 paquets de 1 c.

ASSORTIS

60c.

\$1.05

VENDING MACHINE GUM  
TOOTSIL FRUIT  
2 pour 1 c.

ASSORTIS  
FRUIT

55c.

\$1.00

70c.

\$1.00

**DONNEZ UNE COMMANDE A VOTRE MARCHAND EN GROS, OU S'IL NE PEUT PAS VOUS EN FOURNIR, ENVOYEZ-NOUS SON NOM ET IL VOUS EN EXPEDIERA PROMPTEMENT. DEMANDEZ LA LISTE DES PRIMES. TOUTES UTILES.**

# IMPERIAL BANK OF CANADA

## Compte-rendu de la 37ème Assemblée Générale Annuelle des Actionnaires, tenue dans l'édifice de la Banque à Toronto, le Mercredi, 22 Mai 1912.

La trente-septième assemblée générale annuelle de l'Impérial Bank of Canada fut tenue conformément aux dispositions de la charte, dans l'édifice de la Banque, le 22 mai, 1912.

### RAPPORT

Les directeurs ont le vif plaisir de soumettre aux actionnaires le trente-septième Rapport Annuel et le Bilan des affaires de la Banque au 30 avril 1912, en même temps que le compte de Profits et Pertes, faisant voir le résultat des opérations de la Banque pour l'année prenant fin ce même jour.

Les profits nets de la Banque, après avoir entièrement pourvu à toutes dettes mauvaises et douteuses, à l'intérêt sur billets non échus sous acompte, et au paiement de toutes taxes provinciales ou autres, se montent à \$1,004,340.23, somme à laquelle s'ajoute ce qui fut reçu comme prime sur le nouveau stock (émission 1910) et se montant à \$230,440.75, formant un total de \$1,234,780.98, qui fut réparti comme suit :

(a) Des Dividendes ont été payés au taux de 12% par année, au montant de .....	\$ 712,349.22
(b) Il fut payé au personnel, comme bonus spécial en souvenir du couronnement de Sa Majesté le roi Georges V .....	33,802.50
(c) Porté au crédit du fonds de pension et garantie des employés .....	7,500.00
(d) Don fait aux victimes d'incendie dans l'Ontario-Nord .....	1,000.00
(e) Porté au crédit des édifices et ameublements de la Banque .....	60,026.26
(f) Porté au crédit du fonds de Réserve la balance de primes reçue sur le nouveau capital-actions (émission 1910) .....	230,440.75
(g) Augmentation du compte de Profits et Pertes .....	189,662.25
	<u>\$1,234,780.98</u>

De nouvelles succursales ont été ouvertes au cours de l'année aux places suivantes :

Dans Ontario, à Windsor, Thorold ; rues Dundas et Bloor, Toronto ; rue Queen et Avenue Roncesvalles, Toronto, et à Timmins, dans le district de Porcupine.

A Québec, dans St Roch, et sur le boulevard St-Laurent, à Montréal.

Dans le Manitoba, à Winnipeg, avenue Portage.

Dans l'Alberta, à Medicine Hat, Rocky Mountain House et Millet.

Dans la Colombie Anglaise, à Invermere (dans le district de Windermere), et rue Main et Cordova, Vancouver.

La succursale de Moyie, C. A., a été fermée.

Le nouveau capital-actions émis aux actionnaires en 1910 avant été pris et payé on a cru bon, durant l'année, de lancer une nouvelle émission de capital, non encore souscrite. La banque doit être prête à prendre sa large part, de temps à autres, du progrès toujours croissant du Canada.

Vous serez appelés à contribuer au Fonds de Pension de la banque, à même le compte des Profits et Pertes, pour une somme

additionnelle de \$20,000. Vos directeurs ont pu jusqu'ici, à même le montant qu'ils ont à cette fin, venir en aide aux employés digne que l'âge ou la mauvaise santé force à se retirer du service, mais il faut compter sur l'augmentation du personnel et pourvoir, par suite, à de nouvelles demandes inévitables.

Le bureau-chef et les succursales ont été soigneusement inspectés, durant l'année, et il fait plaisir à vos directeurs de se dire satisfaits du zèle et de la façon dont le personnel s'acquitte de ses devoirs.

Le tout respectueusement soumis.

30 AVRIL 1912

### COMPTE DES PROFITS ET PERTES

Dividende Nos 84, 85, 86, 87, payable trimestriellement pour douze mois, à 12 p.c. par année .....	\$ 712,349.22	Balance au crédit du compte le 30 avril 1911, reportée .....	\$ 833,125.63
Bonus du couronnement au personnel .....	33,802.50	Profits des douze mois écoulés le 30 avril 1912, déduction faite du coût de l'administration et de l'intérêt dû aux dépositaires et en prévision des dettes mauvaises et douteuses sur les billets escomptés ..	1,004,340.23
Contribution annuelle au Fonds de Pension et de Garantie des Employés .....	7,500.00	Prime reçue du nouveau capital-actions .....	230,440.75
Transféré au Fonds de Réserve .....	230,440.75		
Déduction de la valeur des édifices de la banque et du mobilier .....	60,026.26		
Don aux victimes de l'incendie dans le Nord de l'Ontario .....	1,000.00		
Balance du compte reportée .....	1,022,787.88		
	<u>\$2,067,906.61</u>		<u>\$2,067,906.61</u>

### FONDS DE RESERVE

Balance au crédit du compte, au 30 avril 1911 .....	\$5,769,559.25
Prime reçue sur le nouveau capital-actions .....	230,440.75
	<u>\$6,000,000.00</u>

D. R. WILKIE,  
Gérant-Général.

### Trente-septième bilan annuel—30 avril 1912

#### PASSIF

Billets de la Banque en circulation .....	\$ 5,303,642.00
Dépôts ne rapportant pas d'intérêt ..	\$11,056,740.44
Dépôts rapportant intérêt [y compris l'intérêt accumulé à date] .....	43,931,238.92
	<u>54,587,979.36</u>

Dépôts par d'autres banques en Canada .....	118,610.39
<b>Total du passif envers le public.</b> .....	<b>\$60,410,231.75</b>
Capital-actions [payé] .....	6,000,000.00
Fonds de réserve .....	\$6,000,000.00
Dividende No 87 [payable le 1er mai 1912] pour trimestre au taux de 12% par année .....	180,000.00
Rabais sur effets escomptés. ....	138,648.25
Balance du compte de Profits et pertes reportée .....	1,022,787.88
	<u>7,341,436.13</u>
	<u><b>\$73,751,667.88</b></u>
<b>ACTIF</b>	
Espèces, or et argent .....	\$ 1,562,879.16
Billets du Gouvernement du Dominion .....	10,795,326.50
	<u>\$12,358,205.66</u>
Dépôt au Gouvernement du Dominion pour la garantie des billets en circulation. ....	249,055.03
Billets et chèques sur autres banques .....	3,523,469.51
Balance due par d'autres banques du Canada. ....	932,792.73
Balance due par agents dans le Royaume-Uni .....	1,758,049.35
Balance due par agents dans les pays étrangers .....	2,719,333.33
	<u>\$21,490,915.61</u>
Valeurs garanties des Gouvernements du Dominion et provinciaux. ....	\$ 517,914.99
Prêts aux Gouvernements provinciaux. ....	168,159.61
Valeurs municipales canadiennes garanties, et autres valeurs garanties, anglaises, étrangères ou coloniales, autres que les valeurs canadiennes. ....	4,343,907.73
Obligations, débetures et actions de chemins de fer et autres. ....	737,358.43
	<u>5,767,340.76</u>
Prêts à vue ou à brève échéance sur actions et obligations au Canada. ....	3,277,814.21
Prêts à vue ou à brève échéance sur actions et obligations ailleurs qu'au Canada. ....	1,001,378.11
	<u>\$31,537,448.69</u>
Autres prêts courants, escomptes et avances. ....	40,171,085.13
Dettes passées dues [pertes compensées] .....	47,565.85
Propriétés immobilières [autres que les édifices de la Banque] .....	79,451.22
Hypothèques sur propriétés immobilières vendues par la Banque. ....	94,186.49
Edifices de la Banque, y compris les coffres-forts, voûtes et ameublements de bureaux, au bureau central et aux succursales .....	1,800,000.00
Autres actifs, non compris ci-dessus. ....	21,930.50
	<u><b>\$73,751,667.88</b></u>

D. R. WILKIE,  
Gérant-Général.

LE PRESIDENT: Messieurs,—J'éprouve un grand plaisir à proposer l'adoption du rapport.

#### RAPPORT ANNUEL

Les profits de l'année représentent un pourcentage de 16.93 comparativement à 15.18 pour l'année 1911 et à 14.05 pour 1910. Le gain total en dépôts et en circulation a été de \$51,052,453 à \$60,631,738. De l'autre côté, l'actif liquidé est de \$31,537,448, comparativement à \$28,315,850. Les autres prêts courants, escomptes et avances s'élevaient à \$40,171,085, comparativement à \$33,571,232. Ces chiffres indiquent une progression très satisfaisante et sont la preuve du choix judicieux des affaires et de la prospérité qui règne parmi nos clients.

#### NOUVEAU CAPITAL

Le rapport fait allusion à une autre émission possible des actions autorisées mais non encore souscrites. Il n'eût pas été sage de mettre une nouvelle émission d'actions sur le marché avant l'absorption entière de celle de 1910; mais cette condition étant remplie, les directeurs se croient justifiables de songer à émettre un capital additionnel de \$1,000,000, payable dans les prochains dix-huit mois, ce qui permettra aux actionnaires de rencontrer leurs obligations à chaque appel.

Durant l'année écoulée, vu les amendements apportés à la loi des banques, concernant la restriction de la circulation des billets au chiffre du capital, nous avons du employer beaucoup de billets du gouvernement et des autres banques, car notre circulation atteignait presque la limite légale. L'effet de cette restriction, laquelle est assez arbitraire peut, jusqu'à un certain point, être surmonté si nous nous prévalons des dispositions de la loi par lesquelles nous pouvons ajouter à notre nouveau capital payé dans les limites de la prudence. Nous croyons qu'il est plus sage de nous prévaloir des dispositions de la présente loi en augmentant notre capital plutôt que d'attendre une meilleure disposition de la loi.

#### LES ACTIONNAIRES

Nous comptons maintenant 1,470 actionnaires, contre 1,392 en 1911. C'est une augmentation remarquable qui, tout en donnant du champ à notre influence, donne une plus grande stabilité à nos actions au point de vue du marché.

#### LE PERSONNEL

Notre personnel se compose actuellement de 818 employés, comparativement à 691 en 1911. Le bonus "Coronation" qui leur a été distribué a été reçu avec beaucoup de satisfaction et je suis certain qu'il rencontrera votre approbation.

#### NOUVELLES SUCCURSALES

Il ne nous a pas été possible de répondre à toutes les demandes que nous avons reçues relativement à l'ouverture de succursales de notre banque, et nous avons dû nous contenter de celles qui sont mentionnées dans le rapport. En augmentant le nombre de nos succursales, nous n'avons pas seulement à considérer la question du nombre de nos employés disponibles capables, mais il nous faut aussi user de prudence pour ne pas rompre nos lignes de communications,—nos routes commerciales. Nous avons maintenant, y compris nos sous-agences, 120 bureaux comparativement à 107 en 1911.

#### NOS IMMEUBLES

Durant l'année écoulée, nous avons dépensé sur les immeubles de la banque une somme de \$260,026.26 et, des profits de l'année, nous avons, comme établi ailleurs, porté une somme de \$60,026.26 en déduction de ce compte. Je crois que, en faisant une évaluation sérieuse de nos immeubles, nous trouverons que nous avons pourvu suffisamment à toute dépréciation possible de leur valeur et que nous avons porté le compte à un chiffre facilement réalisable par la vente des propriétés même pour d'autres fins que celles des affaires de banque.

#### RENOUVELLEMENT DES CHARTES DE BANQUES

La revue décennale et le renouvellement des chartes des banques ont dû être remis à la prochaine session du Parlement pour des raisons qui vous sont familières. Les chartes actuelles ont été prolongées jusqu'au 1er juillet 1913, date avant laquelle le Parlement aura certainement eu le temps de faire la révision des règlements et de disposer de l'extension des chartes. Il est peut-être heureux qu'un délai de trois ans ait été apporté pour faire cette révision des règlements. Depuis cette époque, plusieurs points défectueux ont été découverts, ce qui est d'une grande importance, car plusieurs abus auxquels on n'avait pas même pensé la dernière fois que la loi fut amendée, ont été découverts et ressentis. Nous avons aussi eu le temps de penser sérieusement aux suggestions qui ont été faites touchant l'audition et l'inspection des banques. La suggestion que le Gouvernement devrait prendre sous ses charges, l'inspection des banques n'a pas encore été sérieusement considérée par le Gouvernement, reconnaissant sans doute les difficultés sinon l'impossibilité de l'établissement d'un système qui serait irréprochable, et qui n'embarrasserait pas le Gouvernement lui-même. On a aussi suggéré l'idée que cette tâche soit confiée à l'Association des Banquiers. Cette inspection ne pourrait pas être entreprise plus convenablement par l'Association que par le Gouvernement. D'un côté on pourrait exagérer son importance et sa valeur tandis que d'un autre côté il ne serait pas raisonnable de tenir l'Association responsable de la solvabilité et de l'honorabilité de ses membres.

Bien plus, toute banque, dans ces conditions, qui se préparerait à se retirer des affaires ou à en augmenter l'importance, avec les mergers et les amalgamations en résultant, toujours en compétition avec les autres, ne pourrait être forcée de faire faire la révision de ses transactions et de ses livres par des officiers nommés par ses rivales dans le même commerce. On peut se

figurer assez facilement ce qui se produirait même dans une institution parfaitement solvable dans le cas où ses transactions seraient revisées par une autre banque plus puissante qui en désirerait l'amalgamation et qui ferait partie de la même association et qui y aurait une influence plus grande. Les informations même, données aux directeurs, pourraient certainement d'un seul coup détruire l'existence de son autonomie. Les mergers pourraient même donner le contrôle de l'Association à quelques particuliers. Ne serait-il pas préférable plutôt que d'être à la merci de quelques inspecteurs nommés par vos rivaux, avoir le rapport d'un certain nombre d'inspecteurs et auditeurs nommés par vous et qui seraient réélus à votre gré?

### LE DEVELOPPEMENT DES BANQUES

Durant les derniers douze mois se terminant le 30 avril 1912 le capital payé de toutes les banques réunies, s'est élevé de \$100,000,000 à \$112,038,900. Les fonds de réserves, de \$85,000,000 à \$100,638,000. La circulation de \$83,000,000 à \$95,145,000 (avec un maximum pour l'année de \$106,260,000.) Les dépôts publics au Canada, de \$837,000,000 à \$960,000,000. Les dépôts en dehors du Canada, de \$69,000,000 à \$85,000,000. Les obligations générales, de \$1,046,000,000 à \$1,211,000,000. En 1911 il y avait 2,435 succursales de banques au Canada et ce nombre a été maintenant augmenté de 206. Les comptes de propriétés des banques ont augmenté de \$27,000,000 à \$34,000,000. Les recettes totales de toutes les banques le 30 avril 1912, se chiffraient à \$1,430,000,000, desquels, les prêts courants faits aux industries minières, forestières et autres industries générales ont été portés de \$710,000,000 à \$833,000,000. La déclaration que j'ai faite à notre dernière réunion générale annuelle, que le montant total déposé dans les banques du Canada par le peuple canadien, (moins une partie de la réserve), est de nouveau prêt au public du Canada par les banques canadiennes, tient encore bon.

### RESERVES EN OR

Des plaintes ont été faites récemment, par l'intermédiaire des journaux, que des réserves d'or énormes, anormales avaient été faites par le Receveur Général, pour le compte des Banques à charte. Il doit y avoir quelque malentendu au sujet de l'or gardé dans le Trésor du Dominion. Il n'y a pas d'or gardé par les Banques à charte, mais ce à quoi on fait allusion, sans doute, c'est à l'accumulation d'or en garantie des billets du Dominion qui sont dans les mains des banques. Ces billets sont gardés comme partie de la réserve-espèces des Banques. Le montant total des billets du Dominion gardés par les banques, à la date du 30 avril, était de \$96,188,455. Le total des dépôts en banque dans le Canada, à ce jour, était de \$60,735,531, et en plus il y avait une garantie pour les billets en circulation, du montant de \$95,145,371. Il ne semble pas que les billets du Dominion dans les mains des banques fussent d'un montant excessif, ou en proportion trop élevée avec les passifs qu'ils garantissent. Il est vrai que les banques tenaient aussi en mains des espèces, or et argent, au montant d'environ \$37,000,000; mais une partie considérable de ce montant était évidemment gardé en dehors en garantie des valeurs étrangères. Mais même en considérant le total comme réalisable au Canada, les réserves totales en espèces, de \$133,000,000, ne représentent qu'environ 13 p.c. du passif total des banques. Comme la tendance des banques canadiennes, dans le passé, était de ne pas garder de réserves en espèces suffisantes, il est à regretter que l'effort pour améliorer ces conditions et renforcer les réserves soit découragé et critiqué sévèrement. Nous avons un intérêt tout particulier dans cette discussion, car nos propres réserves en espèces représentent presque 22 p.c. de nos obligations envers le public. Dans ces dernières années, le gouvernement a réduit le montant en or qu'il est obligé de garder en garantie des billets du Dominion, à 25 p.c. jusqu'à \$30,000,000; et au-delà de ce montant, les réserves doivent égaler les émissions, dollar pour dollar. C'est une question discutable de savoir si le moment n'est pas arrivé où le gouvernement ne pourrait pas en toute sûreté augmenter le chiffre des obligations des banques pour billets pour lesquels une réserve de 25% ou peut-être 50% serait considérée comme suffisante.

### HOTEL DES MONNAIES DE SA MAJESTE

L'achèvement de la succursale de l'Hôtel des Monnaies de Sa Majesté, à Ottawa, et l'émission de monnaies d'or et d'argent est un incident dans l'histoire de la Puissance qui ne devrait pas passer inaperçu. Le coût total de l'édifice et de l'outillage, y compris la raffinerie, est de \$540,000, une bagatelle en compensation de la satisfaction obtenue de pouvoir frapper ici nos propres monnaies. Le Dr Bonnar et ses assistants méritent des éloges pour cette frappe. Je peux vous en montrer quelques

échantillons. Les nouvelles pièces canadiennes de dix et cinq dollars, sont des merveilles de beauté et d'exécution, tandis que la tête du "souverain" ressemblant en tout point à celle de la monnaie frappée à Londres, a une apparence plus attrayante. Les monnaies d'argent sont dignes d'être admirées. Nous n'avons plus besoin de compter sur un gouvernement étranger pour la circulation de l'or. Avec le profit énorme que réalisera le gouvernement dans la frappe de la monnaie d'argent, il y a pour celui-ci une raison de continuer à encourager la "déportation" des monnaies étrangères de ce métal. Il y a peu d'éléments qui contribuent plus à établir un sentiment national qu'une frappe de monnaie nationale. Dans tous les pays importants, et même moins importants que le Canada, tels que l'Argentine, le Chili, la Perse, la Suisse, etc., on a des Hôtels de Monnaie. Tous ces pays ont trouvé désirable et profitable, directement ou indirectement, d'encourager sur leur territoire la frappe de leur monnaie.

### RECOLTES

Nous recevons d'autorités recommandables de l'Ouest, l'information qu'on a ensemencé dans les trois provinces de la prairie 16,350,000 acres contre 16,000,000 d'acres en 1911. Sans l'automne désagréable, on aurait ensemencé un plus grand nombre d'acres. La récolte dans ces trois provinces, en 1911, a rapporté \$229,323,000 en comparaison de \$145,000,000 en 1910. Ce chiffre aurait été plus élevé sans la température abominable au temps de la moisson. Plusieurs millions de boisseaux de blé ont subi avant et après la moisson, des dommages par cause de la température, et la moisson de plusieurs millions de boisseaux n'a pu se faire avant l'hiver. D'un autre côté, la hausse des prix après la fermeture de la navigation, a compensé largement les pertes subies durant la mauvaise saison de la moisson. En 1911, la superficie des champs ensemencés dans tout le Canada était de 32,853,074 acres, la valeur des récoltes de \$565,711,600, comparées à 32,711,062 acres ensemencés en 1910 et une évaluation de \$507,185,000.

La production moyenne du blé par acre, dans les provinces de l'Ouest en 1910, n'a été que de 15 minots contre 20.63 minots en 1911.

### LES MANUFACTURES

De toutes parts nous viennent les rapports les plus satisfaisants sur la condition des industries manufacturières. Plusieurs manufactures font du travail supplémentaire — et, de fait, chaque rapport qui nous parvient est très encourageant. L'exportation des produits manufacturés augmente, et, avec l'accroissement des chemins de fer, l'amélioration des ports et l'ouverture de nouveaux marchés, nos manufacturiers seront bientôt en mesure d'accorder, au consommateur canadien, une réduction sur les produits manufacturés. Je dois, cependant, faire une exception, en parlant de la prospérité des manufacturiers. Les commerçants de bois, particulièrement en Colombie-Anglaise, ont eu à souffrir de la concurrence des Américains qui voyaient leur bois entrer ici en franchise, quand des droits auraient dû être exigés. Mais remède a été déjà porté à cet état de choses déplorable, et, avec l'annonce d'une récolte abondante et d'une immigration considérable, nos commerçants de bois peuvent, eux aussi, compter sur une saison prospère. La valeur totale du bois américain importé au Canada et exempt de tous droits, s'est montée pour les douze mois se terminant le 31 mars dernier, à \$11,697,955, sur ce montant \$5,000,000 étaient en compétition directe avec les produits de nos propres moulins. Nous devons ajouter à ce montant, l'importation du bois manufacturé et qui s'est montée à \$2,431,127.

### CANAL DE PANAMA

L'on parle constamment dans l'ouest, des bénéfices qu'on retirera de l'ouverture du canal de Panama. Déjà des consignations considérables de la Colombie-Anglaise et de l'Alberta ont été expédiées en Grande-Bretagne par mer de Vancouver, à Salina-Cruz, puis par le chemin de fer Tehuantepec et le golfe du Mexique. Il est difficile de prédire quel sera l'effet sur nos provinces de l'ouest des bas taux de transport entre Vancouver et Liverpool, avec la navigation durant toute l'année.

### POPULATION

L'émigration constante de la mère-patrie, de l'Europe et des Etats-Unis au Canada, continue et augmente. Pour l'année se terminant le 31 mars 1911, le nombre des nouvelles arrivées était de 311,061. Les nouvelles arrivées en 1912 à la même date sont de 351,237, 138,121 viennent des îles britanniques, 133,710 des Etats-Unis, 82,406 du continent européen. Il est surprenant de

voir le grand nombre de colons qui ont été attirés par les terres à culture et le climat salubre de la Colombie-Anglaise, mais les immigrants ont aussi les yeux sur l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba et y recherchent le bonheur du foyer. La population totale des quatre provinces de l'Ouest, y compris la Colombie-Anglaise, d'après le recensement de 1912, qui ne représente, croit-on, que 90 p.c. de la population réelle d'alors, était de 1,741,000; celle des Provinces Maritimes, 940,000; Québec, 2,002,000; Ontario, 2,523,000. Nous ne voyons pas d'un mauvais oeil l'influence grandissante du Great West dans les conseils de l'administration politique du Dominion. Ayant l'un pour l'autre une considération loyale, l'Est et l'Ouest grandiront l'un et l'autre en une honnête et harmonieuse émulation.

Le système des Banques au Canada, a plus contribué, à l'exception peut-être des chemins de fer, au développement de l'ouest que toute autre influence; et nous voyons aujourd'hui que des 1,453 succursales des neuf principales maisons de Banque faisant affaires au Canada, 682 sont à l'ouest et 771 à l'est de Kenora.

Toute autre restriction des pouvoirs des Banques de faire circuler leurs propres billets serait suivie de la fermeture de nombreuses succursales et nuirait beaucoup pour le moins au développement du Great West.

### CONSTRUCTION DE CHEMINS DE FER

Le réseau des chemins de fer continue de s'étendre d'une manière merveilleuse. Le nombre de milles de chemins de fer construits durant l'année terminée le 30 juin 1911 fut de 669, dont soixante-dix pour cent sont dans les Provinces de l'Ouest. Le nombre de milles de chemin de fer en opération au Canada au 30 juin de l'année dernière, était de 25,400, auxquels il faut ajouter environ 1,600 milles qui sont actuellement en opération, mais non officiellement reconnus comme tels. Ces résultats, nous les devons d'abord, à la politique peut-être trop généreuse des gouvernements du Dominion et des Provinces, en matière de subvention, mais il ne nous faut pas oublier le fait que nous devons, en une grande mesure, le capital qui sert à développer nos ressources, à notre crédit dans la Mère-Patrie. Nous ne devons pas abuser de ce crédit, et, bien que certaines gens disent que la transmiration du capital résulte de la perspicacité et de la confiance du capitaliste, cette confiance elle-même, vient surtout de ce sentiment d'affection d'une mère pour son enfant. Ne l'oublions pas.

### MINES

Le rendement des Mines d'argent de Cobalt pour l'année 1911 fut évalué à \$16,500,000, comparé à \$14,500,000, en 1910. La valeur totale du rendement des mines de Cobalt à la fin de l'année dernière est évaluée à \$64,800,000. L'exploitation du District de Cobalt a amené la découverte du District de Porcupine, et de cette source, croit-on, l'on tirera des millions d'or durant cette

## BOURSE DE MONTREAL

Montréal, 30 mai 1912

Une vive avance du Canadian Pacific, de nouveaux records pour le Rio et le Sao Paulo et une relative lourdeur du Richelieu furent les faits marquants du marché pendant les premiers jours de cette semaine. Les affaires furent plus nombreuses que les jours précédents et cette augmentation d'activité fut accompagnée d'une tenue générale qui contrastait avec la tendance de réaction notée aux réunions précédentes. A la fermeture de mercredi on pouvait enregistrer quelques gains et les pertes remarquées, à part une ou deux exceptions, se confinaient à de petites fractions.

Le superbe établissement des recettes d'avril, combiné probablement avec l'annonce dans quelques jours d'un dividende de 2½ p.c. affermit la position du Canadian Pacific sur le marché de Londres et Berlin se montra un des plus forts acheteurs. L'ouverture ici, se fit à 267 avec un gain de 2⅞ et bien qu'on fut indécis sur la note de la Bourse de New-York, les ventes furent actives et le prix s'éleva jusqu'à 267⅞. La moyenne des opérations de la journée donna une avance de 2½ points.

Le Rio également bien coté à Londres ouvrit ici avec une avance d'un point à 135½ et au cours de la réunion avança encore d'un point. La dernière vente se fit presque au taux le plus élevé, donnant un gain total de 2 points.

Le Sao Paulo sur une vente de seulement 150 parts, sauta de 238¾ (taux de la dernière vente sur le marché local) à 243¾ dans la matinée de mercredi et à 246 dans l'après-

année. Nulle part les bons chemins ne sont aussi nécessaires que dans le district agricole de l'Ontario-Nord, et il fait plaisir de constater que de grandes sommes d'argent, pas moins de \$5,000,000 du Trésor Provincial d'Ontario seulement, seront dépensées dans toute la Province, établissant de meilleurs rapports sociaux et d'affaires entre les habitants, un accès plus rapide, plus facile et moins dispendieux aux marchés, aux chemins de fer et communications de bateaux.

### EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS

Le total des exportations de marchandises et produits agricoles, en 1911, s'est élevé à \$290,000,000, contre un total d'importations de \$462,000,000. Le reste du commerce comprend les sommes énormes apportées au pays par les immigrants et les emprunts faits à l'étranger pour chemins de fer, travaux municipaux, fabrication, bois de charpente et autres entreprises.

### SPECULATION IMMOBILIERE

L'augmentation des prix de la propriété de ville, sans égard aux provinces, est alarmante. Du Pacifique à l'Atlantique, les prix ont augmenté de 200%, 300%, 400/0 et jusqu'à 500/0. On a réalisé des profits énormes et on a pris de très grandes obligations. Comment et quand finira l'augmentation de la valeur? On ne saurait le dire, bien qu'il y ait parmi les spéculateurs les plus enthousiastes financiers sérieux et parfaitement responsables. Les banquiers ont peine à empêcher leurs clients, engagés dans des affaires légitimes, d'employer leur crédit commercial pour l'achat de terrains dont ils n'ont pas absolument besoin. Je ne serais nullement surpris d'entendre parler de faillites et de défalcons, comme résultat de la spéculation, et d'une perte de capital devant résulter du placement d'argent emprunté dans des entreprises qui ne rapportent aucun revenu immédiat, la rentrée du capital engagé dans de raisonnables transactions dépendant surtout du rendement à un montant beaucoup plus élevé que le coût.

J'ai l'honneur de proposer l'adoption du rapport.

Les propositions ordinaires sont faites et unanimement adoptées.

Les scrutateurs nommés ont fait rapport que les actionnaires dont les noms suivent, ont été dûment élus directeurs pour l'année courante: — MM. D. R. Wilkie, Hon. Robert Jaffray, Wm. Ramsay de Bowland, Stow, Ecosse; Elias Rogers, J. Kerr Osborne, Peleg Howland, Sir Wm. Whyte (Winnipeg), Cawthra Mulock, Hon. Richard Turner (Québec), Wm. Hamilton Merritt, M.D. (St. Catharines), W. J. Gage.

A une assemblée subséquente des directeurs, M. D. R. Wilkie a été réélu président, et l'hon. Robert Jaffray, vice-président pour l'année qui commence.

midi. Les dernières ventes s'effectuèrent à 245 laissant un gain net de 6¼ points; l'offre à la fermeture était à 244¾ et la demande à 245.

Si ce n'est pour le Laurentide, le mouvement des prix par ailleurs fut très minime. Le Laurentide descendit à 167 dans la matinée, mercredi, et à 165 dans l'après-midi, accusant un déclin de 5 points pour la journée et de 15 points sur son plus haut cours de l'année.

Le Richelieu qui semblait être la valeur la plus active du jour se vendit irrégulièrement. Il ouvrit sans changement à 122, avança d'un ½ point puis redescendit jusqu'à 121¾ cours de la dernière transaction accusant un recul de ¼ point.

Le Dominion Steel fut calme et après un léger déclin se raffermi et montra un gain de ¼ point à 67, en clôture, il était offert à 67¼ et demandé à 67⅞.

Le Montreal Power fut calme également, denotant une baisse d'un quart de point en dernière heure.

Le Canadian Car ordinaire rattrapa une partie de son recul des jours précédents se vendant à 75 avec un gain net de ½ point pour la dernière transaction.

Tooke Bros., ordinaire, se vendit au nouveau taux élevé de 42½ et fut clos sur le cours de 42¾.

Le Spanish River, ordinaire, eut une petite fraction de bonus à 63¾, tandis que les préférentielles faisaient un gain net de ⅜ à 96¾.

Les valeurs de Banques furent actives avec la Banque de Montréal ferme à 255 et les Banques de Commerce et des Marchands en bonne position.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Du 16 mai au 23 mai	Du 24 mai au 30 mai
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	255	254
Banque du Nouveau-Brunswick	1,000,000	1,790,000	100.00	13%		
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	138	
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	275	275
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	208	208
Banque Molson	4,000,000	4,600,000	100.00	11%	205	206 1/2
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	7%	133 3/4	133 3/4
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	194 1/2	191
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%		
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	164	164
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	223	222
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	231 3/4	231 1/8
Banque d'Hochelaga	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	163 3/4	164
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%		
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%		
Banque Internationale du Canada	1,320,439		100.00			
<b>CHEMINS DE FER</b>						
		Déventures				
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	261	264 1/8
Duluth S.S & A Railway (Ordinaires)	12,000,000		100.00			
do do (Préférentielles)	10,000,000		100.00			
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000		100.00	7%	140 1/4	141 1/2
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%	66 3/4	67 1/4
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%		78 3/4
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	150	155
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000		100.00			
do do (Préférentielles)	5,000,000		100.00	6%		
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000		100.00			
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	91 1/2	92 3/8
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000		100.00	4%	88	89 1/2
do do (Préférentielles)	2,400,000		100.00	7%		
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%		
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00			80 1/2
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00		34	36 1/2
St. John Railway	800,000		100.00	6%		
Sao Paulo Tram., Light & Power	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	238	240
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00			
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	136 1/2	137
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000		100.00			
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%	107	105 1/2
do do (Préférentielles)	3,000,000		100.00	7%		
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	220	217 3/4
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000		100.00	8%	74 1/2	74 1/2
do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	107	111
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000		100.00		29 3/8	29
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	89 3/4	89
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00		44 3/4	44
Dominion Steel Co.	35,000,000		100.00	4%	67 1/4	66 3/4
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000		100.00	5%	69 1/4	69
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%	140	138
do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%		122
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	50	54 1/2
do do (Préférentielles)					104	105 1/2
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000		100.00	5%	95 3/4	94 1/2
do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%		
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000		100.00	8%	130 1/2	130
do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	119	
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600		100.00	4%	56 1/2	56 1/2
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%		
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150 1/2	151
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000		100.00	5%	85	85
do do (Préférentielles)	50,000,000		100.00	4%	69 1/4	
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	207 1/4	206 3/4
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%		
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	157	156 3/4
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	122 3/4	122
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	136 1/4	136 1/2
<b>MINES</b>						
Crown Reserve	1,999,957		1.00	60%	3.12	3.12
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000		100.00	7%		
do do (Préférentielles)	219,700		100.00	7%		

**R. FORGET,**

AGENT DE CHANGE,

83 rue Notre-Dame Ouest,

Montréal.

Bureau à Paris ; 60 rue de Provence.

**BANQUE DE MONTREAL**

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT  
 Capital autorisé tout payé ..... \$16,000,000.00  
 Fonds de Réserve ..... 16,000,000.00  
 Profits non Partagés ..... 896,463.27  
 Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C., M.G., G.C.C.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; Sir Edw. Clouston, Bart., Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K.C.V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, H. V. Meredith, H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. de Succ. de la Colombie Anglaise; W. E. Stavert, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontario; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; R. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest; D. R. Clarke, Inspect. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.  
 Succursales en dehors du Canada.—Grande-Bretagne, Londres, 47 Threadneedle St.,—F. Williams Taylor, gérant  
 Etats-Unis, New-York—R. Y. Hebden, W. A. Bog. J. T. Molineux, agts Chicago, Spokane.  
 Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexico, D.F.

**MELLE A. PLOUFFE,****Sténographe - Dactylographe.**

A transporté son bureau au No 207 rue St-Jacques, (Chambre 26).

Attention spéciale donnée à la traduction, soit française ou anglaise.

Transcription des lettres sur la machine à dicter "Edison." Prix spéciaux.

Tél. Bell, Main 6409.

**LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA**

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

Capital autorisé \$2,000,000.00 Capital versé 1,000,000.00  
 Réserve et surplus 512,463.19 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; ALEX. BOYER, Secrétaire.

Censeurs : Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLI-R LACHAPLLE, 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.

**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,

RUE BOUDREAU,

7, SQUARE DE L'OPERA,

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

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

**BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1911**

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$3,000,000  
 Réserve 2,650,000 Total de l'actif au-delà de \$23,000,000.00

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

Bureau Principal—Montréal  
 BUREAUX DE QUARTIER

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Hochelega	Ville St-Louis
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)	Maisonneuve	Verdun (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, Est	Pointe St-Charles	Viauville (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, centre	St-Edouard	DeLorimier
	St-Henri	Emard
	Laurier	Rue Notre-Dame, Ouest

**SUCCURSALES**

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

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

**LA BANQUE MOLSON**

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ ..... \$4,000,000  
 FONDS DE RÉSERVE ..... 4,600,000

JAMES ELLIOT, Gérant-Général

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

**SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :**

Arthabaska	Maisonneuve—	Sorel
Bedford	Market and Harbour—	Saint-Césaire
Chicoutimi	Côte des Neiges—	Sai-te-Favie 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 Locks	Québec	Waterloo
Montréal—Rue St. Jacques	Richmond	
Rue Ste-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.

# Finances

## LA BANQUE IMPERIALE DU CANADA

Nous publions dans une autre partie du présent numéro le trente-septième rapport annuel de la Banque Impériale du Canada et nous invitons nos lecteurs à en faire la lecture, ils en retireront un enseignement des plus précieux.

Ce rapport ne fait que confirmer le mouvement ascendant de cette institution depuis sa fondation et à mesure que se produisent ces développements, les résultats améliorés constatés chaque année sont de plus en plus significatifs et prouvent la situation de prospérité sans cesse croissante dont jouit la Banque Impériale du Canada.

Les profits de la Banque pour l'exercice finissant au 30 avril 1912, se sont élevés à la jolie somme de \$1,234,780.98, représentant un pourcentage du capital de 16.93, alors que ce même pourcentage n'était que de 15.18 en 1911 et 14.05 en 1910.

Nous constatons en comparant le présent rapport à celui de l'an dernier, que le gain total en dépôts et en circulation s'est élevé de \$51,052,453 à \$60,631,738, soit une avance de \$9,579,285.

Au compte de l'actif, nous voyons que la Banque a en mains des valeurs remboursables à demande pour un montant de \$31,537,448 contre \$28,315,850 l'an dernier, soit une avance de \$3,221,598 et que les prêts courants escomptés et avances s'élèvent à \$40,171,085 comparativement à \$33,571,232 soit un gain de \$6,599,853 pour le dernier exercice.

Ces chiffres soulignent la progression constante de la Banque et sont la preuve du choix judicieux qu'elle fait des affaires qu'elle traite.

Au cours de l'année, plusieurs succursales ont été ouvertes avec succès, bien qu'il n'ait pas été possible de répondre à toutes les demandes faites dans ce sens.

Le nombre des actionnaires de la Banque Impériale est maintenant de 1,470 contre 1,392 en 1911.

Le personnel est composé de 818 employés comparativement à 691 en 1911.

Le rapport de la Banque Impériale fait allusion à une nouvelle émission des actions autorisées, mais non encore souscrites. La dernière émission de 1910 étant totalement couverte, il est parfaitement normal de songer à émettre un capital additionnel de \$1,000,000 payable dans les 18 mois qui suivront l'émission et c'est agir sagement que d'augmenter ainsi ses ressources, car c'est se mettre en disposition de profiter de l'essor considérable de l'industrie et du commerce canadiens.

Le président fait ressortir dans son rapport que les journaux se sont faits l'écho de plaintes concernant les réserves d'or soi-disant anormales, faites par le Receveur Général pour le compte des banques à charte et que cette appréciation ne peut être que le résultat d'un malentendu. Cette réserve d'or, dit-il, à laquelle il est sans doute fait allusion n'est autre que l'or en garantie des billets du Dominion qui sont entre les mains des banques.

Il se réjouit de l'édification de l'Hôtel des Monnaies de Sa Majesté qui permet dorénavant au Canada d'assurer la trappe de sa monnaie d'or ou d'argent. En plus du profit énorme qui en résultera pour le gouvernement, c'est là un des éléments qui contribuent le plus à créer un sentiment national.

Passant en revue les récoltes, le président constate une diminution appréciable dans le rendement du blé, dû en

grande partie au mauvais temps au moment de la moisson, mais compensée largement par l'augmentation des prix.

Quant aux conditions des industries manufacturières, elles sont des plus florissantes; avec l'augmentation des facilités de fabrication et de transports, nos manufacturiers seront bientôt en mesure d'accorder, au consommateur canadien, une réduction sur les produits manufacturés. L'industrie du bois a eu cependant à souffrir de la concurrence des Américains qui voyaient leurs bois entrer en franchise, quand les droits auraient dû être exigés. Remède vient d'être apporté à cet état de choses.

L'émigration au Canada continue et augmente; pour l'année se terminant le 31 mars 1911, le nombre des nouveaux arrivants était de 311,064, il est de 354,237 pour celle prenant fin au 31 mars 1912.

Les lignes de chemins de fer se multiplient et s'allongent; 669 milles de voies ferrées furent construites pendant l'année finissant au 30 juin 1911.

Le rendement des mines se développe et s'accroît d'une façon satisfaisante.

Les importations et exportations se chiffrent, les premières à \$462,000,000, les secondes à \$290,000,000 pour 1911.

L'augmentation des prix de la propriété de ville est considérable, elle va jusqu'à atteindre 500%, on est tenté de la trouver alarmante.

Voilà tout ce que nous explique le rapport du président de la Banque Impériale du Canada; après avoir donné les chiffres des opérations de la Banque qui se passent de commentaires et qui parlent d'eux-mêmes, il examine tout ce qui touche au rouage économique du pays, car c'est sur de telles constatations que peuvent s'échafauder les initiatives financières, qui feront fructifier le capital tout en aidant à l'activité du Dominion. La Banque Impériale du Canada nous en donne tous les ans la preuve et son rapport de cette année nous le souligne particulièrement.

## COMPAGNIES INCORPOREES

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

"Hermitage Land Company, Limited"; courtage et agence d'immeubles, construction générale de bâtisses, maisons de toute description, travaux publics et privés, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$40,000.00.

"La Compagnie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, et transactions financières de toutes sortes, à Sherbrooke. Capital-actions, \$49,000.00.

"Bleury Realities, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, construction de résidences, et autres bâtisses, prêts d'argent, et toutes sortes de transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$18,000.00.

"Trust Realities, Limited"; agence et courtage de biens, meubles et immeubles, construction générale de résidence et bâtisses de toute description, prêt d'argent, et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$140,000.00.

"Gervais, Décary, Limitée" agence et courtage de biens, meubles et immeubles, et toutes sortes de transactions financières, à Montréal. Capital-actions, \$5,000.00.

# Epicerie et Provisions

Le glucose se vend aux prix suivants: quart, \$3.90; 1/2 quart, \$4.15; baril, \$4.40.

Les prix de l'empois et du sirup de blé d'Inde sont fermes et plus chers de 50 pour cent qu'il y a deux ans.

Les provisions sont toujours chères. Les mélasses de la Barbade, choix et fancy, sont très fermes, et à prix élevés, si ces prix se maintiennent, ceux du sucre en seront influencés.

Les affaires sont très bonnes pour les marchandises générales, et les recouvrements d'argent se font assez bien. Le manque de chars des compagnies de chemins de fer et leur défaut d'organisation au sujet de la livraison des marchandises continuent d'affecter le commerce en général.

## SUCRES

Demande passable. ;  
Nous cotons:

Extra granulé, baril les 100 lbs.	5.40
Extra granulé, sac les 100 lbs.	5.35
Extra granulé, 1/2 baril, les 100 lbs.	5.55
Extra granulé, balle 5 x 20 100 lbs.	5.45
Extra ground, baril les 100 lbs.	5.80
Extra ground, bte 50 lbs., 100 lbs.	5.95
Extra ground, 1/2 bte 25 lbs., 100 lbs.	6.15
No. 1 Yellow .. baril les 100 lbs.	5.00
No. 1 Yellow .. sac, les 100 lbs.	4.95
Powdered .. baril 100 lbs.	5.80
Powdered bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.55
Paris Lumps 1/2 bte 25 lbs., 100 lbs.	6.20
Crystal Diamond, baril, 100 lbs.	6.05
Crystal Diamond, 1/2 bte 50 lbs.	6.20
Crystal Diamond, 1/2 bte 25 lbs.	6.40
Crystal Diamond, Domino, 20 car-	
ton 5 lbs. . . . . cse.	7.25
Sucres bruts cristallisés lb. (manquent)	
Sucres bruts, non cristalli	
sés .. lb. (manquent)	

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

## MELASSES

Très bonne demande. Le marché est très ferme.

Barbade, choix, tonne ..	0.30	0.31	0.33
Barbade, tierce et qrt. ..	0.33	0.34	0.36
Barbade, demi qrt. . . .	0.30	0.36	0.38
Mélasse fancy, tonne ..	0.35	0.36	0.38
Mélasse fancy, tierce et			
quart .. . . . .	0.38	0.39	0.41
Mélasse fancy, demi-qrt.	0.40	0.41	0.43

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

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### Pâtes alimentaires

Très bonne demande.

Nous cotons:

Farine Five Roses .. qrt.	0.00	6.70
Farine Five Roses .. sac	0.00	3.20
Farine Household ... qrt.	0.00	6.70
Far. patente hongroise, sac	0.00	3.15
Far. "Regal", sac .. . .	0.00	3.00
Far. "Regal", qrt. . . . .	0.00	4.90
Farine Household ... sac	0.00	3.20
Far. straight roller, sac	0.00	2.45
Far. patente hongroise, qt	0.00	6.40

Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00	5.60
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	3.25
Far. d'avoine standard, sac	0.00	3.25
Farine d'avoine fine .. sac	0.00	3.25
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	6.10
Farine de sarrasin .. sac	0.00	3.00
Far. de blé-d'Inde ord., sac.	0.00	2.40
Banner Saxon et Quaker		
Oats, et Ogilvie, caisse.	0.00	4.00
Cream of wheat .. . cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1re qlté, lb.	0.07	0.08
" " 2e qlté, lb.	0.04	0.05
Fécule de pommes de terre,		
qpts de 1 lb. . . . . doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et		
spaghetti Canadiens.		
Boîtes de 5 lbs. . . . . bte	0.00	0.27
En vrac .. . . . .	0.00	0.05
Paquets de 1 lb. . . . .	0.00	0.06
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de 1/2 lb. . . . lb.	0.00	0.07
Spaghetti, pâtes assorties;		
alphabets, chiffres, ani-		
maux nouilles, coudes,		
importés en vrac. .. lb.	0.00	0.06
En paquets de 1 lb. .. lb.	0.00	0.07
Tapioca pearl, en sac, la lb.	0.00	0.06
Tapioca seed, en sac .. lb.	0.00	0.06
Tapioca flake .. . . . lb.	0.07	0.08
Sagou .. . . . . lb.	0.05	0.06

## FROMAGES CANADIENS

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

## VINAIGRE

Les prix du vinaigre canadien sont baissés de 1c par gallon.

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4		
gall. imp. . . . . cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches		
paillées, 4 gal. imp., cruche	0.00	1.20
72 grains .. . . . le gall.	0.00	0.12
88 grains .. . . . le gall.	0.00	0.15
118 grains (proof). le gall.	0.00	0.19

## THES

La demande assez bonne est également répartie sur les différentes sortes.

Les prix du thé du Japon de première qualité sont plus élevés de 10 pour cent que l'an dernier sur le marché primaire.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu .. . . lb.	0.15	0.18
Anis .. . . . .	0.10	0.12
Canary Seed .. . . . "	0.05	0.06
Cannelle, moulu .. . . "	0.20	0.24
Cannelle en mattes .. . "	0.18	0.22
Clous de girofle moulus "	0.23	0.28
Clous de girofle entiers "	0.22	0.30
Colza .. . . . .	0.06	0.08
Crème de tartre .. . . "	0.23	0.24
Gingembre moulu .. . . "	0.20	0.30
Gingembre en racine .. "	0.17	0.20
Graine de lin non moulu "	0.00	0.07
Graine de lin moulu .. "	0.08	0.10
Graine de chanvre .. . "	0.04	0.05

Macis moulu .. . . . "	0.00	0.90
Mixed spices moulues .. "	0.18	0.22
Muscade .. . . . . "	0.35	0.50
Muscade moulue .. . . "	0.00	0.50
Piments (clous ronds) .. "	0.12	0.15
Poivre blanc rond .. . . "	0.22	0.25
Poivre blanc moulu. . . . "	0.23	0.27
Poivre noir rond .. . . "	0.18	0.20
Poivre noir moulu .. . . "	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur. "	0.21	0.25
Whole pickle spice .. . . "	0.16	0.20
Sel fin en sac .. . . . .	0.00	1.30
Sel fin en 1/4 de sac .. . .	0.00	0.40
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, 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	3.60
Orge mondé (pot) .. baril	0.00	7.50
d'un sac .. . . . . lb.	0.00	0.04
Orge mondé (pearl) .. sac	0.00	5.00
Orge perlé (pearl) .. . lb.	0.00	0.05

## LEGUMES SECS

Très bonne demande.

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.08	0.09
Fèves blanches, Can. .. lb.	0.05	0.05
Fèves jaunes .. . . . minot	2.00	2.10

Nous cotons:

Abricots Californie, 2 1/2 lbs.	0.00	3.25
Flageolets (haricots), sac		
de 220 lbs. . . . . lb.	0.00	0.10
Lentilles rouges, par sac lb.	0.07	0.09
Lentilles par sac, .. . lb.	0.08	0.10
Pois verts No 1 .. . . lb.	0.04	0.05
Pois, cassés .. . . . le sac	0.00	3.90
Blé d'Inde à soupe, cassé,		
.. . . . . le sac	0.00	2.75

## RIZ

Bonne demande.  
Le marché primaire toujours très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

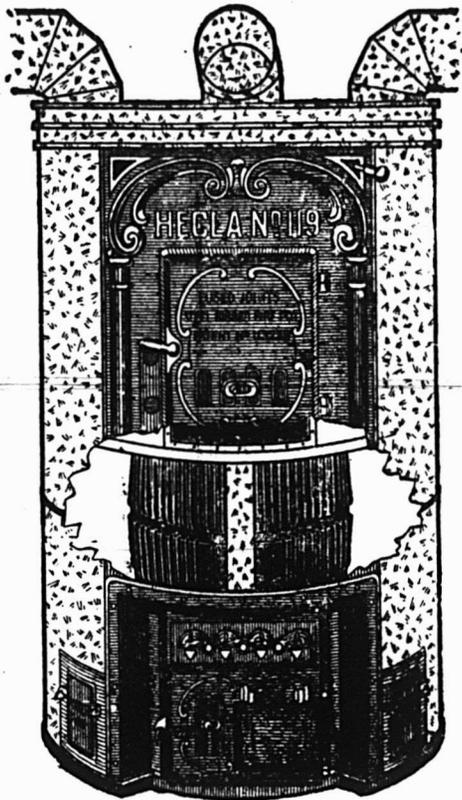
Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs.,		
suyant qualité .. . . lb.	0.05	0.05
Riz Carolina .. . . . "	0.08	0.10
Riz moulu .. . . . .	0.00	(manqué)
Riz soufflé (puffed) cse de		
36 paquets de 2 pintes .	0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada:		

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

Qualité B, sac de 250 lbs.	0.00	3.70
Qualité CC, sac de 100 lbs.	0.00	3.60
Sparkle .. . . . .	0.00	5.20
India Bright (sac 100 lbs.)	0.00	3.80
Lustra .. . . . .	0.00	3.90
Polished Patna .. . . .	0.00	4.25
Pearl Patna .. . . . .	0.00	4.70
Imperial Glacé Patna .. .	0.00	5.05
Crystal Japan .. . . . .	0.00	5.30
Snow Japan .. . . . .	0.00	5.35
Snow Japan .. . . . .	0.00	5.35
Ice Drops Japan .. . . .	0.00	5.60

# Vente Facile Installation Facile Satisfaction Assurée.



La Fournaise "HECLA" à Air Chaud a pour elle de si nombreux avantages pour la vente—avantages réellement supérieurs—qu'elle est beaucoup plus facile à vendre que toute autre fournaise.

L'homme qui ne voudrait pas d'un système de chauffage à eau chaude ou à vapeur, à cause de son coût excessif, trouve qu'il fait une économie réelle quand il fait installer une fournaise "HECLA"

Cela est particulièrement vrai de la fournaise "HECLA", parce que son foyer à côtes d'acier, avec ses 97 bourrelets de radiation, économise réellement une tonne de charbon sur 7, par rapport aux autres fournaises à air chaud.

## Fournaise "HECLA"

Il y a aussi le grand bassin circulaire à eau, avec ses deux portes commodément placées—la grande porte du foyer—les joints fondus, rendant impossible l'échappement dans la maison d'une particule de gaz, de poussière ou de fumée—les grilles triangulaires faciles à secouer—la combustion aussi bonne du bois ou du charbon—tout cela fait que la fournaise "HECLA" est celle que le public demande quand on la lui montre.

En outre, la fournaise "HECLA" est très facile à installer. Vous pouvez la bien placer dans une maison et en moins de temps, croyez-nous, que toute autre fournaise. Cela est important pour vous.

Nous sommes prêts à vous donner la plus grande aide pour le travail d'installation. Nous vous fournirons gratuitement des plans et devis pour vos clients, ou nous mettrons à votre disposition les services d'un de nos ouvriers experts en l'art d'installer les fournaises qui voyagent dans la Province de Québec.

Si vous ne tenez pas encore la Fournaise "HECLA", renseignez-vous immédiatement à son sujet. Commencez par nous écrire.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON, - - - - - Ontario.

Représentant dans la province : J. E. JAMIESON, LENNOXVILLE, Qué.

**FRUITS SECS**

Demande assez bonne.  
 Nous cotons:  
**Dattes et Figues:**  
 Dattes en vrac ... 1 lb. 0.00 0.06½  
 Dattes en pçts. de 1 lb... 0.07 0.07½  
 Figues seches 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.  
 Corinthe Filiatras, en vrac 0.07 0.07½  
 Corinthe Filiatras en cartons 1 lb. ... 0.08 0.08½  
**Raisins de Malaga** 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.  
 En vrac ... 0.00 0.12½  
 Cartons 1 lb. ... 0.15 0.16  
**Raisins de Valence** lb. lb.  
 Valence fine off Stalk btes de 28 lbs. ... 0.06½ 0.07½  
 Valence Selected, btes de 28 lbs. ... 0.07½ 0.07½  
 Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. ... 0.07½ 0.08  
**Raisins de Californie** lb. lb.  
 Epépinés, paq. 1 lb., fancy 0.08½ 0.09  
 Epépinés, paq. 1 lb. choix 0.00 0.09  
**Noix et Amandes** lb. lb.  
 Amandes Tarragone ... 0.16 0.17  
 Amandes Valence écalées ... 0.35 0.37  
 Avellines ... 0.10½ 0.12  
 Noix Grenoble Mayette ... 0.14 0.15  
 Noix Marbot ... manque  
 Noix de Bordeaux écalées. 0.26 0.28  
 Noix du Brésil ... 0.14 0.15  
 Noix de coco râpées, à la lb. 0.00 0.25  
 Noix Pécan polies ... 0.18 0.19  
 Noix Pécan polies Jumbo. 0.18 0.19  
 Noix Pécan cassées ... 0.00 0.00  
 Noix Tarragone ... 0.16 0.17  
 Peanuts non rôties, Sun ... 0.00 0.08½  
 Peanuts non rôties, Bon Ton 0.00 0.09½  
 Peanuts non rôties, Coon. 0.00 0.07  
 Peanuts rôties, Coon ... 0.08½ 0.09  
 Peanuts rôties G. ... 0.09 0.10  
 Peanuts non rôties, G. ... 0.00 0.07½  
 Peanuts rôties, Sun ... 0.10 0.11  
 Peanuts rôties, Bon Ton ... 0.11 0.12  
 Pruneaux 30/40 ... 0.00 0.12  
 Pruneaux 40/50 ... 0.00 0.11  
 Pruneaux 50/60 ... 0.00 0.10  
 Pruneaux 60/70 ... 0.00 0.09½  
 Pruneaux 70/80 ... 0.00 0.09  
 Pruneaux 80/90 ... 0.00 0.08½  
 Pruneaux 90/100 ... 0.00 0.08  
**Fruits évaporés** 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.  
 Citron ... 0.10½ 0.11  
 Citronnelle ... 0.16½ 0.17  
 Orange ... 0.11½ 0.12

**CONSERVES ALIMENTAIRES**

**Conserves de Légumes**  
 Par doz., groupe No 1 No 2  
 Très bonne demande sur toute la ligne.  
 Nous cotons:  
 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. 0.95 0.97½  
 Blé d'Inde en épis, gal... 0.00 5.50  
 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 1.15  
 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 0.10  
 Marinades en seau ... gal. 0.00 0.75  
 Petits pois imp. moyens bte 0.11 0.11½  
 Petits pois imp., mi-fins, bte 0.11 0.12  
 Petits pois imp., fins, bte 0.16 0.17  
 Petits pois imp., ext.fins, bte 0.17 0.18  
 Petits pois imp., surfins, bte (manquent)  
 Pois Can. English Garden. 0.00 1.10  
 Pois Can. Early June... 0.00 1.15  
 Pois Sweet Winkie ... 0.15 0.16  
 Pois Can. Ext. Fine Sifted 0.00 1.80  
 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

**Conserves de fruits**

Bonne demande.  
 Par doz., groupe No 1 No 2  
 Ananas coupés en des, 1½ lb. 0.00 2.25  
 Ananas importés ... 2½ lbs. 0.00 3.00  
 Ananas entiers (Can.) 3 lbs. 0.00 2.30  
 Ananas tranchés (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 2.50  
 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. gal. 0.00 0.80  
 Olives, 1 gal ... gal. 1.27½ 1.79  
 Pêches jaunes ... 2 lbs. 0.00 1.90  
 Pêches ... 3 lbs. 0.00 2.90  
 Porres (Bartlett) ... 2 lbs. 0.00 1.80  
 Poires ... 3 lbs 0.00 2.40  
 Pommes ... 3 lbs. 0.00 1.10  
 Mûres, sirop épais . 2 lbs. 0.00 1.90  
 Pommes Standard .. gal. 0.00 3.05  
 Prunes Damson, sirop épais 2 lbs. 1.10 1.15  
 Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs. 0.00 1.02½  
 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 3.00  
**Fruits sous verre, flacons de 1 chopine:**  
 Fraises ... doz. 0.00 3.00  
 Pêches ... doz. 0.00 2.85  
 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**

Marché tranquille.  
 Nous cotons:  
 Anchois à l'huile (suivant format) ... doz. 1.60 4.50  
 Caviar ... ¼ lb. doz. 3.00 3.75  
 Caviar ... ½ lb. doz. 7.00 7.20  
 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  
 Hummer maddies ... doz. 1.15 1.20  
 Harengs frais, importés, doz. 1.10 1.45  
 Harengs marinés, imp. " 1.40 1.05  
 Harengs aux 10m, imp " 1.35 1.40  
 Harengs kippered, imp. " 1.45 1.70  
 Harengs imp., bte 100, bte 1.70 1.75  
 Harengs Canadien Kipperped 1.05 1.10  
 Harengs Canadiens, sauce tomates ... 1.15 1.40  
 Harengs Labrador .. bri. 0.00 5.75  
 Harengs Labrador . ¼ bri. 0.00 3.25  
 Homards, bte plate, 1 lb. " 5.45 5.35  
 Homards, bte plate, ¼ 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 2.25  
 Huitres ... 1 lb. 0.00 1.40  
 Huitres ... 2 lbs. 0.00 2.25  
 Morue No 2 ... lb. (manque)  
 Morue grosse en quart lb. (manque)  
 Morue grosse en quart lb. 0.06 0.06½  
 Royans aux truffes et aux achards ... bte 0.17 0.18  
 Sardines canad. ... ¼ bte 0.37 0.38  
 Sardines can. ... ¼ btes, cse 3.25 3.50  
 Sardines françaises, ¼ btes 0.15 0.31  
 Sardines françaises, ½ btes 0.22 0.50  
 Sardines Norvège (¼ bte) 7.50 11.00  
 Sardines Norvège (½ bte) 17.00 18.00  
 Sardines Royan à l'huile, ¼ 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. ... (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, ¼ lb. .. doz. 1.52½ 1.55

**FROMAGES IMPORTES**

On cote le fromage de Gruyère:  
 Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 26½ à 27c la livre.  
 En quantité moindre, 28c la livre.  
 Le fromage de Rouefort se vend de 32c la livre et le Limbourg 22c la livre.  
 On cote encore:  
 Gorgonzola ... lb. 0.25  
 Edam ... lb. 0.24

**PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES**

Nous cotons:  
 Acide borique, brls de 336 lbs.. lb. 0.10  
 Alum, barils de 336 lbs. ... lb. 0.01½  
 Alum, barils de 112 lbs. ... lb. 0.02

Arcanson, lb. . . . .	0.03	0.04
Blanc de cêruse, brls de 336 lbs.		
100 lbs . . . . .	0.65	
Bois de campêche, pqt de 1/2 lb. lb.	0.03	
Borax en cristaux, brls de 330 lbs. . . . .	0.05	
Borax en poudre, brls 112 lbs. . . . .	0.05	0.06
Boules à mites . . . . .	0.00	0.00
Camomille . . . . .	0.00	0.30
Campêche (Extrait de):		
Boites de 12 lbs. . . . .	0.00	0.08
" 24 lbs., pqt. de 1 lb. " . . . . .	0.00	0.08
Campêche, la livre . . . . .	0.00	0.80
Carbonate d'ammoniaque, bls. 112 lbs. . . . .	0.15	0.20
Cire blanche pure . . . . .	0.40	0.45
Couperose, bls, 370 lbs. lb.	0.61	0.02
Crème de tartre . . . . .	0.24	
Gélatine rouge en feuilles . . . . .	0.60	
Gélatine blanche en feuilles, lb.	0.35	
Gélatine Knox en feuil., doz. 1.25	1.30	
Gomme arabeque . . . . .	0.15	0.16
Houblon pressé . . . . .	lb. (manque)	
Lessive commune . . . . .	doz.	0.35
Lessive commune . . . . .	grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac		0.70
Poudre insecticide . . . . .	lb.	0.00 0.50
Résine blanche . . . . .	lb.	0.03 0.05
Résine G, suiv. quantité, lb.	0.03	0.04
Salpêtre en cristaux, bls 112 lbs. . . . .	0.05	
Sel à Médecine . . . . .	0.01	0.02
Sel d'Epsom sacs 224 lbs., lb.	0.01	0.02
Soda à pâte, 112 lbs. . . . .	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs. . . . .	0.75	0.80
Soude caustique en morc. lb	0.00	0.02
Soufre en bâtons, bls 336 lbs. . . . .	0.01	0.03
Soufre moulu sacs 112 lbs.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	2.20	2.30
Vitriol, brls . . . . .	0.05	0.06

**BOUGIES ET CIERGES**

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac boite de 40 lbs.:		
6 à la lb. . . . .	0.00	0.07
12 à la lb. . . . .	0.00	0.10
B Paraffine, 6 à la lb. . . . .	0.08	0.09
B Paraffine, 12 à la lb. . . . .	0.08	0.09
B Stéarine, 14 oz. 6 et 12 . . . . .	0.00	0.12
B Stéarine, 16 oz. 6 et 8 . . . . .	0.13	0.14
Cierges approuvés . . . . .	0.00	0.37

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons:

Carrés de 1/2 lb., crate. . . . .	0.00	0.37
Carrés de 1 lb., crate, 500 . . . . .	0.00	0.77
Carrés de 2 lbs., crate. . . . .	0.00	0.45
Carrés de 3 lbs., crate. . . . .	0.00	0.50
Carrés de 5 lbs., crate. . . . .	0.00	0.65
Sac en popres, augmentation de 7 1/2 p.c.		

**CUVETTES EN BOIS**

Nous cotons:

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

**EPINGLES A LINGE**

Epingles ordinaires:

Boîtes de 5 grosses . . . . .	la bte	0.70
Epingles à ressort:		
Boîtes de 2 grosses . . . . .	la bte	0.00

**BALAIS**

Nous cotons:

Avec manches ordinaires.	La doz.	
5 cordes . . . . .	0.00	4.00
4 cordes . . . . .	0.00	3.25
3 cordes . . . . .	0.00	2.75
2 cordes . . . . .	0.00	2.50
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	1.10
D'enfant, 1 corde . . . . .	0.00	0.85
Manches de faubert (mop), doz.	1.20	

**FICELLE ET CABLE DE COTON ETC.**

Nous cotons:

Ficelle 4 brins . . . . .	lb.	0.24	0.25
Ficelle 3 brins . . . . .	lb.	0.21	0.22
Corde à linge, en roul., lb.	0.00	0.21	
Corde à linge, 30 pds . doz.	0.00	1.90	
Corde à linge, 40 pds . doz.	0.00	1.25	
Corde à linge, 50 pds . doz.	0.00	1.50	
Corde à linge, 60 pds . doz.	0.00	1.90	
Coton à chandelle . . . . .	lb.	0.00	0.31
Câble Sisal, 7/16 et plus. . . . .	0.00	0.09	
Câble Sisal, 1/2 . . . . .	0.00	0.10	
Câble Sisal 5/16 . . . . .	0.00	0.10	
Câble Sisal 3/8 . . . . .	0.00	0.10	
Câble Sisal, 3/16 . . . . .	0.00	0.11	
Ligneul No 8 . . . . .	0.00	0.58	
Ligneul No 10 . . . . .	0.00	0.65	
Ligneul No 12 . . . . .	0.00	0.68	
Ligneul No 15 . . . . .	0.00	0.75	

**PAPIER D'EMBALLAGE**

Le papier manille, 13 x 17 est coté 16c.

**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
Caisse de 4 doz. . . . .	doz.	0.55
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.),		
doz . . . . .	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz), doz.	2.50	

**HUILE D'OLIVE**

Nous cotons:

Huile Loublon:		
Pintes . . . . .	0.00	3.00
Chopines . . . . .	0.00	1.30
1/2 chopines . . . . .	0.00	0.65
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:		
Qrts . . . . .	7.75	8.00
Pts . . . . .	4.37	4.50
1/2 pts . . . . .	2.45	2.50

**HUILE DE CASTOR**

Nous cotons:

Bouteilles de 1 oz. . . . .	Grosse.	Doz.
Bouteilles de 2 oz. . . . .	\$ 3.60	\$0.35
Bouteilles de 3 oz. . . . .	5.00	0.45
Bouteilles de 4 oz. . . . .	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz. . . . .	7.25	0.65

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

Nous cotons: \$1.35 à \$1.50.  
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 . . . . . 1.00 1.20  
**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 . . . . . grosse 10.00  
Blanche No 2 . . . . . " 19.20  
Jaune No 1 . . . . . " 6.72  
Jaune No 2 . . . . . " 14.40  
2e qualité No 1 . . . . . " 4.68  
2e qualité No 2 . . . . . " 7.50  
Jaune No 1 . . . . . doz. 0.60  
Jaune No 2 . . . . . doz. 1.25  
Escompte 5% sur les prix cotés à la grosse et net sur les prix à la doz.

**HUILE DE PETROLE**

Nous cotons:  
Pratt's Astral Oil . . . . . le gal. 0.20  
Standard Acme . . . . . le gal. 0.17  
Pétrole canadien . . . . . le gal. 0.15  
La lb.  
Saindoux pur en tinnette . . . . . 0.15  
Saindoux pur, en seau. . . . . 3.10  
Saindoux pur, cse de 10 lbs. . . . . 0.15  
Saindoux pur, cse de 5 lbs. . . . . 0.15  
Saindoux pur, cse de 3 lbs. . . . . 0.16

**GRAINS ET FARINES**

**Marché de Chicago**

Les prix du blé ont subi une forte baisse, mercredi dernier, en raison du rapport du gouvernement disant qu'il y avait moins de tendance à la hausse qu'on s'y attendait. En clôture, le marché était nerveux, et en baisse de 1/4 à 1/2 par rapport aux prix de la veille.  
Le blé-d'Inde avait une avance de 1/4 à 1/2 à 1/2, et l'avoine gagnait 1/4 à 1/2.  
Mai. Juil. Sept.  
Blé . . . . . 1.17 1.14 1.09  
Blé-d'Inde. . . . . 0.80 0.77 0.75  
Avoine. . . . . 0.57 0.54 0.44

**Marché de Montréal**

**Grains**

Il y a une très bonne demande  
Nous cotons:  
Blé du Nord No 1 . . . . . 1.14 1.15  
Blé du Nord No 2 . . . . . 1.11 1.12  
Blé du Nord No 3 . . . . . 1.07 1.08  
Blé du Nord Feed . . . . . 0.74 0.75  
Avoine C.W. No 1 Ext. Feed 0.52 0.53  
Avoine C.W. No 2 . . . . . 0.54 0.55  
Avoine C.W. No 3 . . . . . 0.51 0.52  
Avoine Qué. et Ont. No 2 manque  
Avoine Qué. et Ont. No 3 manque  
Avoine Qué. et Ont. No 4 manque  
Sarrasin (48 lbs.) . . . . . manque  
Blé-d'Inde séché au four . . . . . 0.00 0.93  
Blé-d'Inde jaune No 3. . . . . manque  
Orge moulée . . . . . 0.70 0.71

**Farines**

La demande est très bonne  
**Patentes du printemps:**  
Royal Household . . . . . 2 sacs 5.80  
Five Roses . . . . . 2 sacs 5.80  
Glenora . . . . . 2 sacs 5.30  
Harvest Queen . . . . . 2 sacs 5.30  
**Fortes à Boulanger:**  
Bakers Special . . . . . 2 sacs 5.10  
Manitoba S. B. . . . . 2 sacs 4.70  
Keetoba . . . . . 2 sacs 5.10  
Montcalm . . . . . 2 sacs 5.10  
**Patentes d'Hiver:**  
Straight rollers . . . . . 2 sacs 5.00  
Hurona (à pâtisserie) . . . . . 2 sacs 5.80  
A do . . . . . 2 sacs 5.30

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers . . . . .	2 sacs	5.00
Farine de blé-d'Inde pour engrais, 2 sacs . . . . .		4.30
<b>Farine d'avoine:</b>		
Avoine roulée, sac de 90 lbs. . . . .		2.65
Avoine roulée, baril . . . . .		5.55
<b>Issues de blé: en sacs</b>		
Son Man., au char, tonne . . . . .		25.00
Gru Man., au char, tonne . . . . .		27.00
Son d'Ontario, au char, tonne . . . . .		25.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne . . . . .		30.00
Moulée pure, au char . . . . .		34.00
Moulée mélangée, au char . . . . .		30.00

**FROMAGE****Marché Anglais**

Le marché continue à être très fort et des prix extrêmes sont faits pour les quelques fromages qui restent en attendant de nouveaux arrivages. Quelques nouveaux fromages canadiens sont arrivés sur le marché, mais leur qualité, comme on s'y attendait est plutôt indifférente. Les acheteurs se trouvent pris au dépourvu et attendent avec impatience l'arrivée du "Turakina" qui a été légèrement retardé.

Nous cotons:  
N.-Zélande, surfin W. . . . . 72/0 à 73/0  
N.-Zélande, surfin C. . . . . 73/0 à 74/0

MM. Marples, Jones & Cie, nous écrivent de Liverpool:

L'extrême légèreté du stock en fromage vieux a provoqué une avance et les colorés de septembre ont fait prime; en fait, il est presque impossible d'en acheter, mais naturellement l'augmentation a gagné le commerce. Il y a une bonne demande pour les fromages blancs, mais avec les nouveaux qui commencent à arriver, il est à prévoir que les présents cours ne seront pas maintenus.

Nous cotons:  
Canada, blanc, supérieur, de l'Ouest (nouveau) . . . . . 66/0 à 67/0  
Canada, coloré, supérieur de l'Ouest, (nouveau) . . . . . 66/0 à 68/0  
Canada, blanc, supérieur, de l'Ouest . . . . . 73/0 à 74/0  
Canada, coloré, supérieur de l'Ouest . . . . . 78/0 à 80/0  
N.-Zélande, supérieur, blanc 71/6 à 72/6  
N.-Zélande, supérieur, coloré 73/0 à 74/0

**Marchés de Québec**

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec, fait rapport de la vente de fromage du 23 mai 1912 au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gé-

Quant. Qual. Acheteurs Prix  
232 btes No 2 Hodgson Bros & Rowson, Ltd. 13 9/16

**Marché de Montréal**

La demande est assez bonne. Les prix sont sans changement.  
Les piciers paient le fromage 14½ la livre.

**BEURRE****Marché Anglais**

MM. Marples, Jones & Co, nous écrivent de Liverpool:

Le beurre Danois a haussé officiellement de 4 kroners et les beurres de Nouvelle-Zélande et de Sibérie sont plus chers de 2/0; le beurre d'Australie n'a subi aucun changement. La demande est bonne et jusqu'à ce que nous obtenions

de plus gros arrivages de Sibérie et d'Irlande, il n'y a guère de changements à espérer.

Nous cotons:  
Irlandais, supérieur C. . . . . 108/0 à 110/0  
Australien supérieur . . . . . 110/0 à 112/0  
N.-Zélande, supérieur . . . . . 114/0 à 116/0  
Sibérien, supérieur C. . . . . 110/0 à 112/0  
Danois, choix (en casks) 118/0 à 122/0

MM. Mills & Sparrow, nous écrivent de Londres:

Le temps a été aux averses avec un abaissement de température, les affaires ont montré quelque amélioration et le marché s'est montré plus ferme.

Le beurre Danois. — A noter une avance de 4 kroner; la production semble plutôt moindre que celle de l'année dernière.

Le beurre de France. — Les cotations ne sont pas changées, mais, elles ne sont pas encore suffisamment attrayantes pour provoquer des affaires.

Le beurre de Sibérie. — Les arrivages sont encore modestes. Cette semaine il n'en n'est venu que 3,500 casks, mais la qualité étant bonne, la vente s'est faite dans des conditions satisfaisantes.

Le beurre d'Irlande. — Il a été en très bonne demande, ce qui a eu pour conséquence d'élever les prix.

Le beurre d'Australie. — Les vapeurs "Otranta", "Essex" et "Runic" ont débarqué leur chargement de 62,000 boîtes. Cet approvisionnement qui était le plus important vu sur le marché depuis quelque temps a eu pour effet d'attirer les acheteurs de sorte qu'il y a eu une bonne demande à des prix meilleurs.

Les beurres coloniaux ont été un peu négligés tandis qu'il y a eu une bonne demande pour les qualités les plus fines, il ne fait cependant aucun doute que d'ici quelques semaines tout cet approvisionnement de beurre sera liquidé et à des prix raisonnables.

Le beurre de Nouvelle-Zélande. — Il n'y a eu pratiquement aucune offre et le steamer "Turakina" qui devait arriver le 17 a été retardé de quelques jours, nul doute que lorsque son chargement de beurre sera sur le marché, il n'obtienne de très beaux prix.

Danois, supérieur . . . . . 120/0 à 122/0  
Russe, supérieur 108/0 à 112/0  
Russe, fin . . . . . 104/0 à 106/0  
Victoria, supérieur, salé . . . . . 108/0 à 110/0  
Victoria, supérieur non salé . . . . . 110/0 à 112/0  
Victoria, fin, salé . . . . . 104/0 à 106/0  
Victoria, fin, non salé . . . . . 106/0 à 108/0  
N.-Galles du Sud, supérieur, salé . . . . . 108/0 à 110/0  
N.-Galles du Sud, fin, salé . . . . . 110/0 à 112/0  
N.-Galles du Sud, fin, non salé . . . . . 104/0 à 106/0  
Queensland, supérieur salé . . . . . 106/0 à 108/0  
Queensland, supérieur, non salé . . . . . 106/0 à 108/0  
Queensland, fin salé . . . . . 108/0 à 110/0  
Queensland, fin, non salé . . . . . 104/0  
N.-Zélande, supérieur, salé 112/0 à 114/0  
N.-Zélande, supérieur, non salé . . . . . 114/0 à 116/0  
Irlande, fin, salé . . . . . 106/0 à 108/0  
Irlande, non salé . . . . . 112/0 à 116/0

**Marché de Québec**

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec, fait rapport de la vente de beurre du 23 mai 1912, au

Board of Trade par M. Aug. Trudel, gé-

Quant. Qual. Acheteurs Prix  
453 btes Choix C. D. Warrington 26½  
172 btes No 1 Jas. Alexander, Ltd 26¾

**Marché de Montréal**

Très bonne demande, en raison du peu de beurre bon marché qui se fait actuellement.

27 mai 1912—Halle au Beurre de Témiscouata: 350 boîtes de beurre No 1, vendues à 26¼c.

**OEUFs**

Demande meilleure.

Nous cotons:  
Irlandais . . . . . 7/6 à 8/3  
Continent . . . . . 6/9 à 7/6

**Marché de Montréal**

Le marché est à la baisse actuellement, ici beaucoup de stock et tout indique une autre baisse prochainement. Le prix actuel est de 24c la douzaine.

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE****Marché de Montréal**

Quoique le marché américain soit à la baisse, les occupations actuelles des cultivateurs canadiens rendent notre marché un peu plus ferme.

Nous avons raison de croire qu'aussitôt leur semence finies les prix se rétabliront plus bas.

**Nous cotons sur rails à Montréal:**

Foin pressé No 1 . . . . . 21.00  
Foin pressé No 2 extra . . . . . 19.50  
Foin pressé, No 2 . . . . . 18.00  
Foin mélangé de trèfle . . . . . 15.00 16.00  
Paille d'avoine . . . . . 7.00 8.00

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

On paie aux bouchers: boeuf No 1, 13c; No 2, 12c; No 3, 11c. Veau No 1, 18c; No 2, 16c. Agneau, 15c. Cheval, \$2.50.

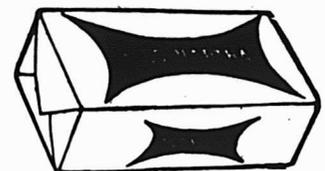
**La plus grosse publicité**

pour le savon **FELS-NAPTHA** es celle faite par le savon

**FELS-NAPTHA**

lui-même.

L'expérience apprend journellement à la ménagère la valeur particulière du **FELS-NAPTHA** et cette pratique continue constitue une annonce permanente qui assure des ventes régulières au détaillant.





**Les Préparations Médicales et de Toilette**

# NA-DRU-CO

**sont faites au Canada par des Canadiens.**

Les préparations NA-DRU-CO ne sont fournies qu'à ceux des détaillants qui signent et se conforment à notre contrat qui implique l'engagement de ne pas vendre à un prix moindre que celui qui est uniformément fixé et qui assure par conséquent au détaillant son bénéfice en tout temps.

Les préparations NA-DRU-CO rapportent au détaillant un profit double de celui de toute autre ligne annoncée.

Les préparations médicales et de toilette NA-DRU-CO sont établies au Canada par des chimistes-experts à notre service et composées des ingrédients les plus purs que l'argent puisse acheter.

La "National Drug and Chemical Company of Canada, Limited, fait profiter les Canadiens de tout l'argent qu'elle dépense en salaires d'employés, dividendes, frais de voyages et autres déboursés qu'elle fait au cours de l'année et qui s'élèvent à près de un million de dollars par an.

En outre, la Compagnie dépense de très grosses sommes annuellement pour l'achat au Ca-

nada de matières premières, boîtes en métal, bouteilles, étiquettes, boîtes en carton et autres articles, contribuant ainsi à donner de l'emploi au Canada à des centaines de confectionneurs de boîtes en métal, souffleurs de verre, imprimeurs, photographes, fabricants de boîtes en carton et autres.

Les préparations médicales et de toilette NA-DRU-CO sont de meilleure qualité et mieux présentées que les marchandises importées ; en conséquence c'est, non-seulement un sentiment de patriotisme, mais aussi un profond sens commun qui engagent tout détaillant à prendre en stock et à pousser les produits NA-DRU-CO.

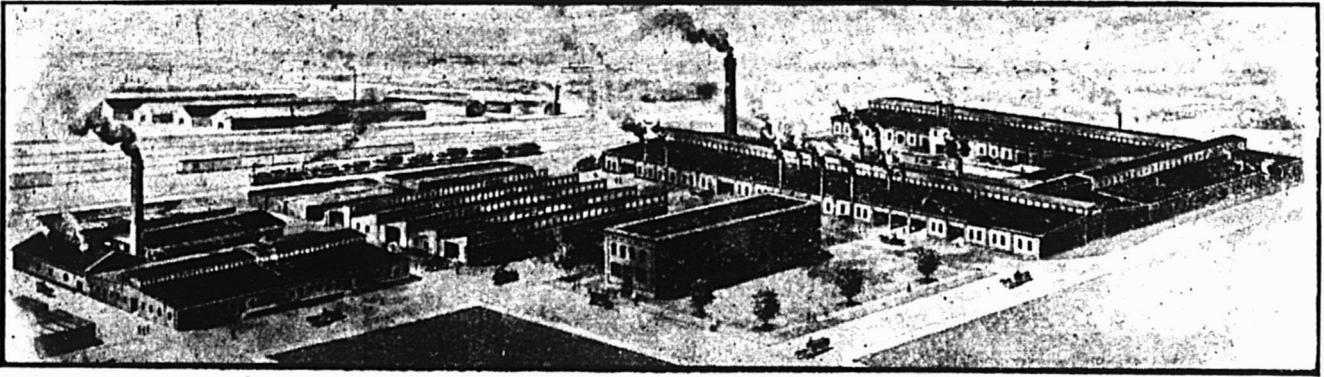
Ceux qui agissent ainsi s'aident eux-mêmes tout en contribuant à l'essor des industries canadiennes.

Toutes les raisons ci-dessus sont d'excellentes raisons qui militent en faveur des préparations médicales et de toilette NA-DRU-CO et doivent persuader tous les détaillants de les tenir et d'en pousser la vente à l'exclusion de tous autres articles du même genre.

## National Drug and Chemical Company of Canada, Limited.

**Les commandes ne sont exécutées que par nos soins.**

Succursales de vente en gros à : HALIFAX, N. S., ST. JOHN, N. B., MONTREAL, P. Q., OTTAWA, Ont., TORONTO, Ont., HAMILTON, Ont., LONDON, Ont., WINNIPEG, Man., REGINA, Sask., CALGARY, Alta, VANCOUVER, B. C., VICTORIA, B. C.



## Assurez-vous le Contrat pour le Matériel à Toiture.

Vous ne pouvez parler en termes trop élogieux du *Matériel à Toiture Brantford*. La vignette ci-dessus représente l'établissement de la Compagnie George White & Sons, située à côté de la ligne principale du G.T., à London, Ont. Même la chambre des Chaudières et les Fonderies sont couvertes en

## Matériel à Toiture Brantford.

Un matériel à toiture qui résiste avec succès à l'action combinée d'une chaleur intérieure intense, et d'étincelles et de cendres chaudes qui s'échappent de trains en marche—autre qu'il défie l'usure et les intempéries—ne sera jamais assez recommandé.

N. B. — Quand vous voyez faire des fondations, occupez-vous du Contrat pour le Matériel à Toiture et assurez-le vous. Le MATÉRIEL A TOITURE BRANTFORD rehaussera votre réputation et vous laissera une marge de profit raisonnable. Demandez notre nouveau catalogue.

## Brantford Roofing Co., Limited, Brantford, Canada.

Magasins-Succursales: — MONTREAL, 9 Place d'Youville. WINNIPEG, 117 rue du Marché.

## TÔLES CANADA

"DOMINION CROWN" Entièrement Polies.

Chaque tôle a un joli fini bleu, brillant, uniforme.

**A. C. Leslie & Co.**  
LIMITED.

**MONTREAL**

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

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.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO. LIMITED

MANUFACTURIERS DE

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

## GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal: NEW GLASGOW, N. E.

## Courroies Spéciales

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

**D. K. McLaren,  
Limited**

351, rue St-Jacques,  
MONTREAL

Tél. Main, 4904-4905-7248

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## PLOMBERIE

Les affaires sont très bonnes ainsi que la collection; beaucoup d'activité, principalement dans les marchandises de tablettes.

Les marchandises sont très difficiles à se procurer, la demande est très forte et tout laisse prévoir une hausse prochaine.

Les affaires sont très bonnes en générale et la collection est assez facile.

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7½ pour tuyaux en plomb et de 9c. pour tuyaux de plomb composition. L'escompte est de 22½ p.c.

### 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:

½	100 pieds	5.50
¾	"	5.50
1	"	8.50
1½	"	11.50
2	"	16.50
2½	"	22.50
3	"	27.00
3½	"	36.00
4	"	36.00
Nous cotons net:		
2½	"	16.30
3	"	21.54
3½	"	27.07
4	"	30.80
Tuyaux galvanisés.		
Nous cotons, prix de liste:		
½	100 pieds	5.50
¾	"	5.50
1	"	8.50
1½	"	11.50
2	"	16.50
2½	"	22.50
3	"	27.50
3½	"	36.00
4	"	36.00

### Nous cotons net:

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

### Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 66 p.c.; ½ pouce, 71 p.c.; ¾ à 1½ pouce, 75 p.c.; 2 à 3 pouces 76½ p.c.  
Tuyaux galvanisés, ¼ à ⅜ pouce, 51 p.c.; ½ pouce, 66½ p.c.; ¾ à 1½ pouce, 65 p.c.; 2 à 3 pouces, 65½ p.c.

### Tuyaux en acier

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

### Fer-blanc

#### Nous cotons:

Au Charbon — Allways 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 0.07½

Feuilles étamées  
72 x 30 gauge 23 . 100 lbs. 7.75 8.00  
72 x 30 gauge 20 . 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

Les manufacturiers annoncent d'Angleterre qu'en raison de la grève, les prix sont plus élevés de 10 shillings par tonne. On peut s'attendre à une hausse sur notre marché.

### Nous cotons à la caisse:

		Gorbals		Queens		Fleur de Lis	
		Best	Comet	Head	Head	Head	Head
28	G . . .	4.25	3.95	4.25	4.10	4.10	4.10
26	G . . .	4.00	3.50	4.00	3.85	3.85	3.85
22 à 24	G	3.75	3.45	3.75	3.60	3.60	3.60
16-20		3.50	3.20	3.50	3.35	3.35	3.35

### Apollo

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

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24 . . 52 feuilles 4.45  
Petite tôle 18 x 24 . . 60 feuilles 4.70

### Plaques d'acier

½ pouce . . . . . 100 livres 2.45  
3/16 pouce . . . . . 100 livres 2.40

### Zinc en feuilles

Le marché est ferme.  
Nous cotons: \$8.75 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

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.  
Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 24c à 25c; do., commerciale, 22c à 23c; do., à essayer les tuyaux, 24c à 25c.

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



Les Cartouches DOMINION vous feront tuer plus de gibier

Vous ne vous trompez pas en employant les Cartouches DOMINION

SURES RAPIDES DIGNES DE CONFIANCE.

Prix moindre



Plus de force

**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, 1/2 et moindres, 70 p.c.; 7/16 et au-dessus 60 p.c.  
 Boulons à machine, 1/2 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, 1/2 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**

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

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:  
 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 nuilée, 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.

**Broquettes**

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

**Clous de broche**

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

**Clous coupés**

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

**Clous à cheval**

Nous cotons par 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 No 1  
 et plus et plus  
 grand 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, 1/2, 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**

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  
 7/16 . . . . . 3.90  
 9/16 . . . . . 3.80  
 1 . . . . . 3.70  
 1 1/2 . . . . . 3.60  
 2 . . . . . 3.40  
 2 1/2 . . . . . 3.30  
 3 . . . . . 3.30  
 3 1/2 . . . . . 3.30

**Vis à bois**

Nous cotons les escomptes suivants sur la liste. Un nouvel escompte de 10 p.c. est accordé cette semaine.  
 Tête plate, acier . . 85 10 et 15 et 10 p.c.  
 Tête ronde, acier . . 80 10 et 15 et 10 p.c.  
 Tête plate, cuivre . . 75 10 et 15 et 10 p.c.  
 Tête ronde, cuivre . 70 10 et 15 et 10 p.c.  
 Tête plate, bronze . 70 10 et 15 et 10 p.c.  
 Tête ronde, bronze . 65 10 et 15 et 10 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  
 Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

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

**Munitions**

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

**Plomb de chasse**

Nous cotons:  
 Ordinaire . . . . . 100 lbs. 7.50  
 Chilled . . . . . 100 lbs. 7.00  
 Ruck and Seal . . . . 100 lbs. 8.80  
 Ball . . . . . 100 lbs. 8.70  
 L'escompte est de 12 1/2 pour cent sur la liste.

**METAUX**

**Antimoine**

Le marché est sans changement.

**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. 1.0  
 Fer forgé . . . . . base 100 lbs. 2.0  
 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 1.95  
 Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.05  
 Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.00  
 Acier à pince . . . . . base 100 lbs. 0.00 2.85  
 Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.00

**Cuivre en lingots**

Le marché est très fort et les prix sont en hausse de 25c par 100 livres.  
 Nous cotons: \$17.50 à \$18.75 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

**Etain en lingots**

La demande est très forte et les prix sont plus élevés de \$1.00 à \$1.50 par 100 livres.  
 Nous cotons: \$51.50 à \$52.00 les 100 lbs. Ce métal est rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

La demande est très forte et les stocks sont faibles.  
 Nous cotons \$4.75 à \$4.85.

**Zinc en lingots**

La demande est très forte.  
 Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 livres.

**HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**

**Huile de lin**

Fort demande et les stocks sont très bas.  
 Les prix sont plus élevés de 5c par gallon, en raison de la rareté de l'huile de lin.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie \$1.05, huile crue \$1.02.

**Huile de loup-marin**

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

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 77c le gallon par quantité de 5 gallons et 72c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Marché très ferme.  
 Les prix sont en hausse de 15c.  
 Blanc de plomb pur . . . . . 7.00  
 Blanc de plomb No 1 . . . . . 6.70  
 Blanc de plomb No 2 . . . . . 6.40  
 Blanc de plomb No 3 . . . . . 6.25  
 Blanc de plomb No 4 . . . . . 6.00

**Pitch**

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

**Peintures préparées**

Nous cotons:

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

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star. au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.70; 100 pieds \$3.20; 26 a 40, 50 pieds, \$1.80; 100 pieds, \$3.40; 41 a 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**

1c d'avance par livre sur toute la ligne.

Nous cotons:

Barils à pétrole .. . . .	0.00	0.16
Drum de 50 à 100 lbs. . . . .	0.00	0.17½
Drums de 25 lbs. . . . .	0.00	0.17½
Boites de papier, 1 lb. . . . .	0.00	0.19½
Boites de fer-blanc, 1 lb. . . . .	0.00	0.20½
Boites papier, ½ lb. . . . .	0.00	0.21½
Boites fer-blanc, ½ lb. . . . .	0.00	0.22½

**Câbles et cordages**

Nous cotons:

Best Manilla .. . base lb.	0.00	0.10½
British Manilla.. . base lb.	0.00	0.09
Sisal .. . . . base lb.	0.00	0.08½
Lathyrn simple . base lb.	0.00	0.10
Lathyard double . base lb.	0.00	0.10½
Jute .. . . . base lb.	0.00	0.10½
Coton .. . . . base lb.	0.00	0.23
Corde à châssis . base lb.	0.40	0.34

**Papiers de Construction**

Nous cotons:

Jaune et noir, pesant .. .	0.00	1.50
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.28
Noir ordinaire, le rouleau..	0.00	0.30
Goudronné, les 100 lbs. . . .	2.00	1.50
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.75
Papier à couv., roul., 2 plis.	0.00	0.60
Papier à couv., roul., 3 plis.	0.00	0.85
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.50

**FERRAILLES**

La lb

Cuivre fort et fil de cuivre.	0.00	0.11
Cuivre mince et fonds en cuivre .. . . .	0.00	0.09
Laiton rouge fort .. . . .	0.00	0.10
Laiton jaune fort .. . . .	0.00	0.08
Laiton mince .. . . .	0.00	0.06
Plomb .. . . .	0.02½	0.02½
Zinc .. . . .	0.00	0.03

La tonne

Fer forgé No 1 .. . . .	0.00	12.50
Fer fondu et débris de machines No 1 .. . . .	0.00	16.00
Plaques de poêle .. . . .	0.00	12.50
Fontes et aciers malléables	0.00	9.00
Pièces d'acier .. . . .	0.00	5.00

La lb.

Vieilles claques .. . . .	0.00	0.09
---------------------------	------	------

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



**Sac à Cuisson**

**ERMALINE**

**Le Meilleur Aide de la Jeune  
Mariée à la Cuisine.**

Pendant le mois de juin, beaucoup de jeunes mariées entreprendront leurs devoirs de ménagères.

Des difficultés se produiront dans la cuisine, mais par un emploi judicieux du SYSTÈME ERMALINE, la plupart de ces difficultés peuvent disparaître.

Efforcez-vous d'y intéresser immédiatement vos clientes

**Demandez ces Sacs à Votre Marchand de Gros, ou  
demandez-nous des échantillons.**

**EDWARD LLOYD Limited**  
Edifice de la Banque des Cantons de l'Est.  
**MONTREAL**

# LA CONSTRUCTION

SEMAINE FINISSANT LE 25 MAI

Il a été accordé 103 permis au coût total pour les nouvelles constructions de \$226,845.00, et \$33,800 de réparation.

Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction moins les détails des permis en dessous de \$1,000.00.

Quartier	Coût
Bordeaux .....	\$ 2,400
Côte des Neiges .....	400
Duvernay .....	200
Emard .....	3,000
Hochelaga .....	16,950
Lafontaine .....	350
Laurier .....	44,200
N.-Dame de Grâce .....	30,100
Papineau .....	500
Rosemont .....	2,000
St-Anne .....	350
St-André .....	52,400
St-Denis .....	39,550
St-Gabriel .....	5,500
St-Georges .....	16,000
St-Henri .....	125
St-Jacques .....	725
St-Joseph .....	3,000
St-Laurent .....	16,725

St-Louis .. . . . .	24,750
Ste-Marie .. . . . .	1,020
St-Paul .. . . . .	400
	<hr/>
	\$260,645

Grand Avenue, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, V. Policena, 138 Marchand.

Avenue Henri Julien, quartier St-Denis; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$12,000. Propriétaire, J. Emile Vanier, 5 Carré Beaver Hall.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Geo. Besner, 1914 St-Denis.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maisons, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Théo. Benard, 1136 St-André.

Rue De Levis, quartier Hochelaga; répar. à 1 maison; coût prob. \$1,200. Propriétaires, Standard Chemical Co.

Avenue Redpath, quartier St-André; 1 écurie, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, C. E. Goodwill.

Rue St-André, quartier St-Denis; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, V. E. Lambert, 1475 St-André.

Avenue Grey, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Z. Limorges.

Avenue Alexandra, quartier Laurier;

1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, N. Tomaso, 2789 Mance.

Rue Alma, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, A. Hogue, 660 Alma.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, A. St-Onge, 880 Huntly.

Rue Haully, quartier St-Georges; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, W. M. Birk, 294 Stanley.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, J. R. Dagenais, 374 Marquette.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; répar. à 3 logements, maison à 3 étages, 2e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaires, Glickman & Glickman, 136 St-Laurent.

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent; 1 manufacture; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Succ. D. Ouimet, 107 St-Jacques.

Rue Cadieux, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Zoel Labelle, 1587 Cadieux.

Rue Rossland, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, Rod. Frappier, 2175 Rossland.

Rue Guy, coin St-Jacques, quartier St-Joseph; 1 maison, 1 étage, 2e classe;

## CLOTURE ORNEMENTALE



en fer de la Home Fence Co. U. S. A., de 50c le pied en montant. 100 modèles différents. Barrières d'entrée, sièges de parterre, vases pour fleurs, grillage en broche et en fer pour chassis, etc.

Aussi clôtures et barrières ornementales en broche de la Regal Fence & Gate Co.

Agents Demandés.

Catalogue sur Demande.

### LE PROGRES:

est le nom de notre Catalogue de Constructions Modernes, que nous sommes à faire et que nous donnerons à tous ceux qui en feront la demande.

Ne faites pas d'arrangement définitif avant de vous mettre en relation avec

## P. L. W. DUPRE & CIE.,

Constructeurs d'ARCHITECTURE Experts

### 567 AVENUE DELORIMIER.

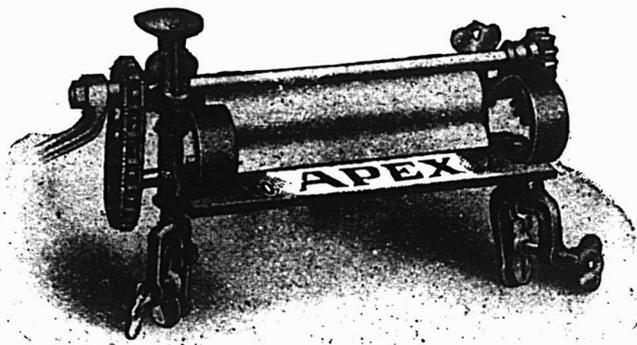
Heures de bureau 8½ a.m. à 6 hrs. p.m. Tél. Lesalle 437.  
Same lie 8½ a.m. à 1 hr p.m.

## La tordeuse "APEX"

Quelque chose de Nouveau dans la Construction des Tordeuses à Linge.

Cylindres --- 10 x 1¼ --- 11 x 1¼ --- 12 x 1¼

Garantie 1 an pour usage de famille.



Parmi les principales caractéristiques de cette machine on remarque les Engrenages actionnés par une chaîne qui est toujours à Mailles, ce qui donne une FORCE DOUBLE et rend le fonctionnement très facile sous une charge. C'est une construction presque entièrement en fer et très solide.

Voilà les Caractères qui la font vendre.

Manufacturée uniquement par

### CUMMER DOWSWELL, Limited

HAMILTON, . . . ONTARIO.

**L**A question du plâtre n'est pas une des moins importantes dans toute construction ; on peut même affirmer que c'est celle sur laquelle doit se porter tout particulièrement l'attention des architectes et entrepreneurs, car de ce matériel dépend la solidité de la bâtisse édifiée.

Le plâtre "ALCA" à la chaux durcit rapidement dans un laps de temps de 2 à 6 heures. Il peut être retrempe ; il supprime les pertes par égouttement. C'est un plâtre hydraulique qui durcit avec le temps. La pluie n'a aucune action sur les joints fait avec le plâtre "ALCA." Il se prête à l'emploi comme plâtre, stuc (imitation de marbre) ou ciment.

Il possède tous les avantages du plâtre à la chaux sans ses inconvénients et défauts. Il est plus plastique, couvre plus de surface, n'est pas d'un prix plus élevé et est fourni tout préparé pour son mélange avec du sable.



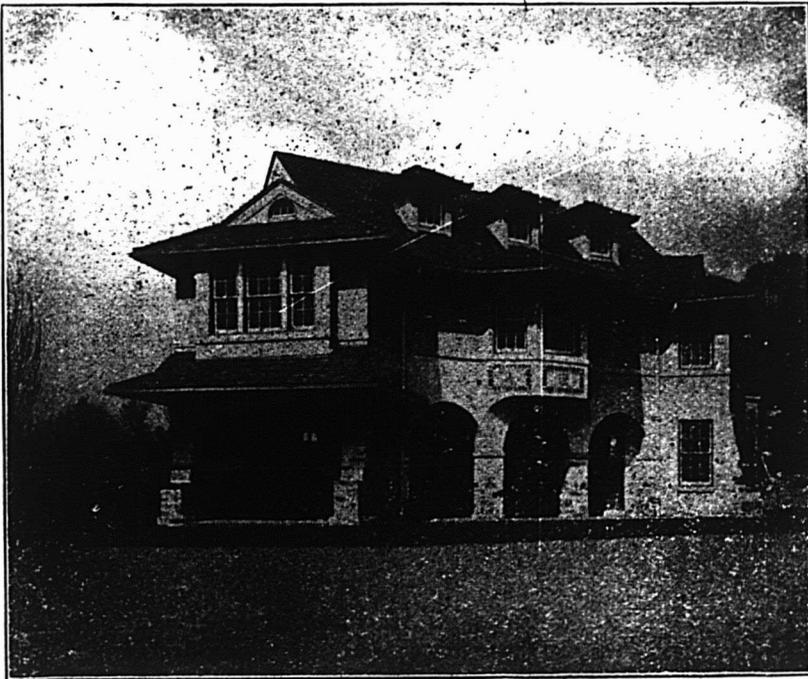
Maison d'habitation revêtue de Plâtre "ALCA" à la chaux formant stuc.

## Plâtre "ALCA" à la Chaux

Manufacturé par

**STINSON-REEB BUILDERS' SUPPLY CO., Limited.**

Edifice de la Banque des Cantons de l'Est, MONTRÉAL, P. Q.



Edifice Delaware Trust Co.,

Stuc à la chaux "ALCA," mélangé de cailloux. Plan de l'architecte Wm. Draper Brinck, mis à exécution par les entrepreneurs O. I. Reed & Bro.

**L**E plâtre "ALCA" a été établi pour répondre aux nouvelles exigences de la construction moderne. Depuis plus de trois ans qu'il est sur le marché il a conquis tous les suffrages et les nombreux architectes et entrepreneurs qui en ont fait usage n'ont eu qu'une voix pour proclamer sa supériorité sur tous les autres.

Le plâtre "ALCA" renferme 85 pour cent de chaux éteinte et 15 pour cent d'aluminate de calcium, élément actif du ciment. Il se mélange et s'applique par le même procédé que l'ancien plâtre à la chaux.

Il a marqué une étape nouvelle dans l'art de la construction et a largement contribué à en améliorer les conditions.

**LA CONSTRUCTION (Suite)**

coût prob. \$2,500. Propriétaires, Imperial Wire & Coke Co., rue Guy.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, P. P. Boileau, 45 St-Viateur.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, A. Lapierre, Côte St-Michel.

Rue Durocher, quartier St-Louis; répar. à 1 logement, maison à 3 étages, 2e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, G. W. Darcey, 7 Hornhill Avenue.

Rue Drummond, quartier St-Georges; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$12,000. Propriétaire, E. H. Centre, 128 Bishop.

Rue Bleury, quartier St-Laurent; répar. à 1 magasin; coût prob. \$1,800. Propriétaire, O. Gratton, 224 Ste-Catherine Est.

Rue University, quartier St-Georges; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaires, Goodwins, Ltd., rue Ste-Catherine Ouest.

Rue Ste-Catherine, quartier St-Laurent; répar. à 1 hôtel, bâtisse à 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,400. Propriétaire, F. A. Gollot, 196 Ste-Catherine O.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, C. Drouin, 2708 Drolet.

Rue Lagauchetière, quartier St-Louis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, N. Pageau, 257 Lagauchetière Est.

Rue Fairmont, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e clas-

se; coût prob. \$3,000. Propriétaire, L. Lapierre, 2217 St-Urbain.

Rue Cuvillier, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, P. Harvey, 469 Cuvillier.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, A. Laquette, rue St-Hubert, près 4e avenue.

Rue Laurier, quartier Laurier; répar. à 1 logement, maison à 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, J. J. Jackson, 1418 Huntly.

Rue Ernest, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, A. Leroux, Avenue Ernest.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-André; 1 maison, 2 logements et 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, H. S. Vipond, 133 Carré Youville.

Rue St-Mathieu, quartier St-André; 1 maison, 7 logements, 4 étages, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, H. S. Vipond, 133 Carré Youville.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-André; répar. à 1 logement, maison à 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaires, Vipond & Vipond, 133 Carré Youville.

Rue Ste-Marie, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, P. Duval, 116 Ste-Marie.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Geo. Martineau, 92 Villeneuve.

Rue Suzanne, quartier Laurier; 2 mai-

sons, 4 logements et 2 magasins, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,500. Propriétaire, Geo. Martineau, 92 Villeneuve.

Rue Mont-Royal, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Jos. Gougeon, St-Laurent.

Rue St-Germain, quartier Hochelaga; 3 maisons, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$13,000. Propriétaire, Denis Messier, 1 St-Germain.

Old Orchard, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaires, Gagné & Bourgon, 325 Old Orchard.

Rue Chapleau, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaires, Gagné & Bourgeon, 325 Old Orchard.

Rue Holt, quartier Ste-Marie; répar. à 1 logement, bâtisse 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, C. Angelo, 240 Holt.

Rue Waverley, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, P. Chapleau, 2445 Waverley.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 éta-

**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.)

**Les Connaisseurs**

FUMENT LA

**PIPE "PETERSON"**

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

Seule et unique maison au Canada réparant et fabriquant 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., Limitée.**

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

**LA CONSTRUCTION (Suite)**

ges, 3e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, I. H. Lanouette, 523 Panet.  
 Rue Monkland, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Suc. Prud'homme, Monkland et Ogilvy.  
 9ème Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, H. Sévigny, 387-9ème Avenue.  
 Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, E. Franchère, rue St-André.  
 Rue Fort, quartier St-André; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Z. St-Pierre, 592a St-Denis.  
 Rue Clarke, quartier Laurier; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Jos. Alarie, 645 Casgrain.  
 Rue St-Charles, quartier St-Gabriel; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Art. Le fevre, 308 St-Charles.  
 Rue Persillier, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,400. Propriétaire, E. Margentaller, 2180 Viel.

Sorel—Vinet & Dufresne à C. W. Carboneau, scierie.

**Décès**

Québec—Joseph Normand, mfr de balai  
 J. E. Walsh, libraire et imprimeur.

**Dissolutions de sociétés**

Lachine—Marcotte & Drapeau, contracteurs.  
 La Tuque—Boucher & Dufour, maison de pension.  
 Louiseville—J. W. Gagnon & Cie, F. Vermette continue, carrossiers.  
 Montréal—City Hall Ice Cream Parlor. Coppleman & Dobropsky, marchands. Demers & Bonneville, agents d'immeubles.  
 Forget & Noiseux, peintres.  
 Imperial Securities Co.  
 N. Josephson & Co, mar. de nouv.  
 Peoples Hardware Co, J. D. Farber, continue sous le même nom.  
 Schliefer & Bernstein, marchands.  
 Star Barber Shop.  
 W. & J. Wylie, boulangers.

**En difficultés**

Montréal—J. Abeles, Limited, mar. de fantaisie.  
 Ville Marie—J. P. Landry, meubles, etc.

**Fonds vendus**

Cape Cove—E. B. Bourget, mag. gén.  
 Montréal—Supplee Elevator Co, Ltd, machineries, etc.  
 Price—Nap. Ross, mag. gén.  
 St-Jérôme—Chas. Gauthier à Larose, hôtelier.

**Incendies**

Montréal—A. Couillard, (nom de la firme), ferronneries en gros et détail; ass.

**Nouveaux établissements**

Chambord Jonction—Hubert Keroack (nom de la firme), mag. gén.  
 Grand'Mère—Duguay & Dufour, boulangers.  
 Montréal—Bouchard & Dupras, agents d'immeubles.  
 B. C. Bourgeois & Co., restaurateurs.  
 Chevretils Martine, chaussures.  
 Deschamps & Co., mar. de nouv.  
 M. Edelman, tailleur pour dames.  
 A. P. S. Glassco, ingénieur.  
 S. Halpern & Co, restaurateurs.  
 H. A. Hodgson, commerçant de provis.  
 Hudson's Bay Securities Corporation, courtiers.  
 Lachine Transportation & Coal Co., Ltd.

Lanctot Realty Co., Ltd.  
 Methal Lathing Co., Ltd.  
 E. McCready & Son, fruits.  
 Walter Molson & Co., agents d'immeubles et d'assurances.  
 National Hat & Wire Co, mfrs d'articles de modes.  
 Jos. Nebach & Son, ferronneries.  
 Ottawa Carpet Sewing & Laying Co.  
 Paquette & Co, plombiers.  
 F. & M. Salhani, mar. de nouv.  
 Isaac Smilovitch & Co., fruits, etc.  
 Southern Alberta & Western Lands Co., Ltd.  
 Superior Tailoring Co.  
 White Star Cafe & Restaurant.  
 Nicolet—La Compagnie Coopérative & Philantropique du Canada, chauss.  
 St-Tite—Carpenter & Co, mar. gén.  
 Trois-Rivières—Canadian Adjustment Co.  
 A. D. Cloutier, (Reg.), épicier.  
 Verdun—St-André & Bonin, constructeurs.

**Compagnie "France et Canada"**

Avis est donné par la "Gazette Officielle", de Québec, du 25 mai 1912, que la compagnie "France et Canada" constituée en vertu des lettres patentes accordées par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, le 19 mars 1912, enregistrées le 20 du même mois, a établi son principal bureau d'affaires, dans la cité de Montréal, 103 rue St-François-Xavier, chambre 800.

A. F. REVOL,  
 Président.

**Renseignements Commerciaux**

**Avis de déménagement**

Québec—Lundi, le 20 courant, la succursale de R. G. Dun & Co., a été déménagée, à 118 rue St-Pierre.

**Cessions**

Capelton—A. P. Blue, (Reg.), mar. gén.  
 Knowlton—England, Israel & Son, mag. gén. et tannerie.  
 Métabetchouan—Jalbert & Plourde, mar. gén.  
 Montréal—Léon Dubrûle à Desmarreau, épicier.  
 W. A. Lachapelle à Chartrand & Turgeon, merceries pour messieurs.

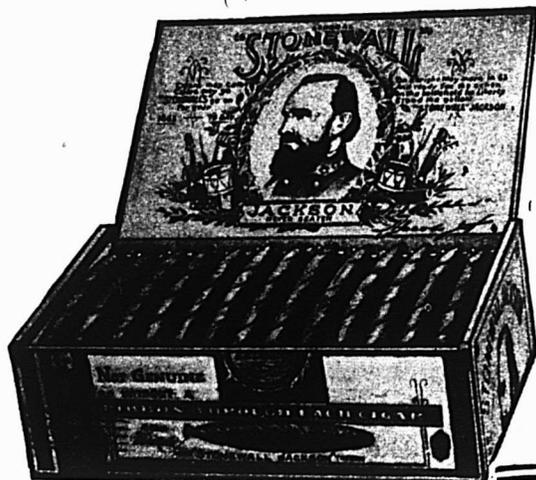
**Curateurs**

Québec—L. D. Blais à L. J. B. Beau-lieu, restaurateur.  
 J. P. E. Gagnon, (Québec), à H. De-rome, (Reg.), provisions en gros.

**LA LOI LACOMBE**

**Deux dernières semaines**

Bernier, Albert . . . E. Rochon et al.  
 Bisson, A. . . . J. J. Petitclerc & Cie.  
 Borduas, Camille . . . Jos. Duford.  
 Carrière, Joseph . . . Davis, Ltd.  
 David, Emile . . . Cité de Montréal.  
 Duquette, Hermas . . . J. H. Paquin.  
 Dubreuil, J. B. . . . Pacific Vandelaç.  
 Houle, Dame J. N. . . Ames-Holden-Mc-Cready.  
 Huard, J. O. . . . W. H. Scroggie, Ltd.  
 J. H. Jost . . . Dominion Bridge.  
 Latten, William . . . Owens Cartage Co.  
 Lecompte, J. E. . . . Nap. Turcot.  
 Massé, Domina . . . M. S. R. Co.  
 Schlesinges Otto . . . New-York Silk  
 Waist Co, Ltd.



**Vous faites des profits sur les fortes ventes des**

**CIGARES STONEMALL**

[Se détaillant à 5 Cents],

Bien que le profit par boîte semble faible.

La vogue de ces cigares est la cause du renouvellement considérable de leur stock.



# GAZELLE

La Marque de Commerce

la plus connue et la plus en demande

au Canada

**HUDON, HEBERT & CIE., Limitée.**

**MONTREAL.**



# HUDON, HEBERT & CIE, LIMITEE

Maison de Gros Fondée en 1839

## Epiceries

## Vins et Liqueurs,

**Seuls Agents au Canada de :**

<b>LES PERES CHARTREUX</b>	Tarragone	<b>Chartreuse Véritable Verte et Jaune</b>
<b>J. DE MULLER . . . . .</b>	Tarragone	<b>VINS DE MESSE et autres de Tarragone.</b>
<b>Archambeaud Frères . . . . .</b>	Bordeaux	<b>COGNAC JOCKEY-CLUB, RHUMS DIAMANT et WHITE BALL. Cognacs.</b>
<b>Boutelleau &amp; Co. . . . .</b>	Barbezieux	<b>Sanator Medicinal Brandy et Brandy 15 ans.</b>
<b>A. Pérodeau &amp; Co. . . . .</b>	Cognac	<b>Liqueurs et Cordiaux Français.</b>
<b>Nuyens &amp; Co. . . . .</b>	Bordeaux	<b>VICHY-GENEREUSE.</b>
<b>La Cie des Grandes Sources Minérales Françaises</b>	Vichy	<b>VIN BYRRH, et autres Vins Fins.</b>
<b>LAMBERT VIOLET</b>	Thuir	<b>Gin de Hollande.</b>
<b>Wynand Fockink . . . . .</b>	Amsterdam	<b>Scotch Whisky Roderich Dhu, Premier et Grand Liqueur.</b>
<b>Wright &amp; Greig Limited . . . . .</b>	Glasgow	<b>Confitures, Gelées et Marmelades.</b>
<b>Alexander Cairns &amp; Sons</b>	Paisley	<b>PATES ALIMENTAIRES,</b>
<b>Talbot Frères</b>	Bordeaux	<b>Huiles d Olives, Pois, Champignons, etc., etc.</b>
<b>Mirand &amp; Courtine . . . . .</b>	Maisons-Alfort	<b>PATES ALIMENTAIRES,</b>
(A. Courtine & Cie. Successeurs.)		
<b>THE BON AMI COMPANY</b>	New-York	<b>BON AMI.</b>

Agents, pour la Province de Québec, de

**STAVANGER PRESERVING CO., Norvège, Sardines à l'Huile "Crossed Fish".**

**H. J. HEINZ CO., Pittsburg, Produits Alimentaires.**

**"57 Variétés".**



## Ventes par les Shérifs

Du 3 au 8 juin 1912

District d'Arthabaska

—Robert Lemire s Etienne Champagne.

Canton de Bulstrode—1° Le quart est du lot No 3 dans le troisième rang du dit canton, connu comme étant le quart longitudinal du No cadastral officiel 183, avec une maison et autres bâtisses y érigées.

Stanford—2° Les trois-quarts du lot No 24-a du cadastre officiel du quatrième rang de Stanford, et la demie ouest du lot No 24-b du dit cadastre, avec bâtisses.

Canton de Stanford—3° Le lot No 24 du cinquième rang du dit canton, cadastre officiel, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église paroissiale du St-Rosaire, le 5 juin 1912, à 10 heures a.m.

District de Montréal

—Dame Marie Caroline Levy, épouse commune en biens de Louis Trudeau, et le dit Louis Trudeau pour autoriser et assister son épouse contre M. Mancer De Rosay, veuve de J. E. C. Lévy, es-qual.

Quartier St-Jacques, cité de Montréal—1° Une lisière de terre étant l'extrémité nord-ouest du dit lot officiel No 491 aux plans et livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques, de la dite ville,

et ayant front sur la rue St-Hubert, sans bâtisses;

2° Un quart indivis d'un lot de terre connu et désigné sous le No 302, des plans et livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques, ayant front sur la rue Wolfe, avec bâtisses dessus-érigées;

3° Un immeuble situé dans le quartier Ahuntsic, de la cité de Montréal et désigné comme étant la subdivision 17 du lot No 245 des plans et livre de renvoi officiels de la paroisse du Sault-au-Récollet, avec bâtisses dessus érigées.

4° Un emplacement situé dans le quartier St-Laurent de la cité de Montréal, désigné sous le No 367 des plans et livre de renvoi officiels du susdit quartier, avec bâtisses y érigées, circonstances et dépendances;

5° Cinq lots de terre situés sur la rue Allard, dans le quartier Emard, de la cité de Montréal, et étant les lots Nos 3789, 3842, 3843, 3786 et 3787 des plans et livre de renvoi officiels de la paroisse de Montréal;

6° Deux lots de terre situés sur la rue Beaulieu, dans le quartier Emard, et désignés comme étant les lots Nos 3817, 3840 des plans et livres de renvoi officiels de la paroisse de Montréal.

7° Six lots de terre situés sur la rue Hamilton, dans le quartier Emard, désignés comme étant les lots Nos 3783, 3784, 3791, 3814, 3618 et 3619 des plans et livre de renvoi officiels de la paroisse de Montréal.

Vente au bureau du shérif, en la cité

de Montréal, le 7 juin 1912, à 10 heures a.m.

—William P. McFeat, contre Dame Fannie Cecelia McFeat.

Cité de Westmount—Deux morceaux de terre faisant front sur l'avenue Thornhill de la dite cité, et étant parties des lots Nos 20 et 21 de la subdivision du lot No 282 sur les plan et livre de renvoi officiels de la municipalité de la paroisse de Montréal, avec les maisons sus-érigées, portant les Nos civiques 3 et 4 de l'Avenue Thornhill, avec tous les droits, circonstances et dépendances.

Vente au bureau du shérif, en la cité de Montréal, le 6 juin 1912, à 3 heures p.m.

—The Synod of the Diocese of Montreal contre Hugh Henry.

Parc Belmont, cité de Montréal—Un emplacement étant la partie nord-est du lot de terre désigné aux plans et livre de renvoi officiels du quartier St-Antoine, sous le No 1114, ayant front sur la rue Belmont, avec une bâtisse en brique et pierre, et autres bâtisses sus-érigées.

Vente au bureau du shérif, en la cité de Montréal, le 6 juin 1912, à 10 heures a.m.

District d'Ottawa

—The Wm. Gray Sons, Limited, vs Damien Lacoste.

Canton de Labelle et District d'Ottawa—Le lot No -6-A dans le sixième rang du canton de Ripon, du dit canton de Labelle, avec les bâtisses sus-érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements demandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.

MARION & MARION, 354 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

## The City Ice Co. Limited

LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE  
AU CANADA

Capacité de production :

225,000 tonnes de glace par an.

Stock à Montréal, 200,000 tonnes

Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.

à BELLERIVE 22,000 tonnes.

Bureau principal, 295 rue Craig O.  
MONTREAL

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

## LES SOUPES

Se vendent facilement quand elles portent une marque authentique.

### Les Soupes de Clark

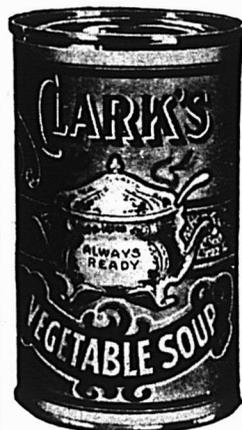
en Boîtes d'une chopine sont garanties pures et authentiques.

Les ingrédients sont choisis avec soin et les Soupes sont préparées par des Chefs expérimentés.

### Les Soupes de Clark

se vendent à vue.

Procurez-vous en un assortiment sans tarder.



W. CLARK

MONTREAL

Manufacturier de

FEVES au LARD

RENOMMEES.

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

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

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

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



## Le Lait Evaporé Canada First

est du lait non écrémé, réduit à une consistance 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, Ontario.

Bureaux Principaux à Hamilton, Ont.

## Le Public Demande

# LES OLIVES D. W. C.,

parce qu'elles sont connues pour leur qualité supérieure ; on ne met sous cette marque que des fruits choisis avec soin et de haute qualité. Ces olives sont celles que vos clients ne peuvent s'empêcher d'acheter, quand ils les voient en étalage.

Ecrivez-nous. Vous avez de l'argent à gagner avec cet article.

## ROWAT & CO.

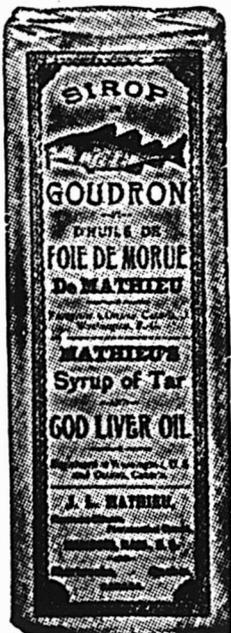
Glasgow, - - - Ecosse.

### DISTRIBUTEURS CANADIENS :

Québec, Ontario, Manitoba, et le Nord-Ouest, Snowden & Ebbitt, 325 Edifice Coristine, Montréal ; Halifax, N. E., F. K. Warren ; St. John, N. B., P. H. Tippett & Co. ; Vancouver, C. A., C. E. Jarvis & Co.

## La Vente du Sirop "Mathieu"

Continue à Augmenter



Comme les marchands deviennent de plus en plus difficiles au sujet des remèdes qu'ils vendent, le

## Sirop Mathieu

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

est ainsi plus sûr de trouver place sur leurs rayons.

Le Sirop Mathieu est absolument sans rival parmi les remèdes contre la Toux et le Rhume.

Une augmentation de la vente avec une augmentation de profits, est assurée.

**LA CIE. J. L. MATHIEU, Propriétaire.**

SHERBROOKE, P. Q.

## Soda à Pâte

# "COW BRAND"

Pour la satisfaction et le profit, il n'y a pas de ligne de Soda à pâte qui soit toute aussi bonne que la "COW BRAND"

Il est invariablement pur, condensé, et digne de confiance—la cuisinière soigneuse le demande toujours!

Commandez-en à votre fournisseur



## CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

MONTREAL

Limited

le de St-Casimir de Ripon, le 4 juin 1912, à midi.

#### District de Pontiac

—George Summerville vs William Dooley.

—Canson de Thorne—Un lot de terre connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels du dit canton, comme lot No 7 dans le rang ouest du canton de Thorne, avec les bâtisses sus-érigées, et améliorations faites.

Vente au bureau d'enregistrement dans le village de Bryson, le 5 juin 1912, à 10 heures a.m.

#### District de Richelieu

—Cyrille Bernier, père, vs Joseph Darnis.

Village de la paroisse de St-Marcel—Un morceau de terre situé dans le dit village, au côté est de la route qui conduit du deuxième au quatrième rang, étant le lot No 200 du cadastre officiel de la dite paroisse avec les bâtisses dessus-érigées, et un autre morceau de terre situé dans le même village, au côté ouest de la route qui conduit du deuxième au quatrième rang, et étant le lot No 206 du cadastre officiel de la même paroisse, avec les bâtisses dessus-érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Marcel, le 5 juin 1912, à 10 heures a.m.

#### District du Saguenay

—Johnny alias Jean Dufour vs Eucher Dufour.

Paroisse de Saint-Fidèle—Un lopin de terre situé dans le rang du Cap-à-l'Aigle, étant le lot No 362 du cadastre officiel de la dite paroisse, avec le moulin à farine et toutes autres bâtisses sus-érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Fidèle, le 6 juin 1912.

#### District de St-François

—Xavier Gosselin contre Pierre Lafleur.

Canton de Winslow—Un morceau de terrain à prendre et à distraire du côté nord du lot de terre No 87-B, du troisième rang sud-est sur les plan et livre de renvoi officiels du dit canton, et un autre morceau de terrain à prendre et à distraire du côté sud du lot No 88 du dit troisième rang sud-est, sur les dits plan et livre de renvoi officiels du même canton.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Alphonse de Winslow, le 7 juin 1912, à 11 heures a.m.

—Dame Phélonise Vermette, épouse de feu Romuald Bilodeau contre Léonidas Martineau.

Canton de Wolfestown district de St-François—Une terre connue et désignée comme étant les lots Nos 13-B et 13-C du cinquième rang sur les plan et livre de renvoi officiels du cadastre pour le dit canton, avec une maison dessus-construite.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Fortunat d Wolfestown, le 5 juin 1912, à 10 heures a.m.

#### District de Terrebonne

—Eduard VII, roi du Royaume-Uni de la Grande-Bretagne et d'Irlande et des possessions britanniques, au-delà des mers, défendeur de la Foi, contre James Baldwin.

Canton d'Howard, comté d'Argenteuil—Un lot de terre situé dans le premier rang du dit canton, désigné aux plan et livre de renvoi officiels sous le No 13-B, avec les bâtisses y érigées.

Vente au bureau d'enregistrement du comté d'Argenteuil, en la ville de LaChute, le 5 juin 1912, à midi.

#### RAPPORT DE BREVETS

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

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

#### Nos.

#### Canada

140,522—Henri Bessonnet-Favre, Vienne, France. Chaîne-hélice à spires concentriques et multiples pour l'élévation des liquide.

140,548—Léopold Richler, Innsbruck, (Tyrol), Autriche. Machine à fabriquer la glace.

140,551—Joseph E. Bourque, Plessisville, Qué. Chalumeau pour sève.

140,587—Moïse Filion, Montréal, Qué. Garde-bétail.

140,632—Pierre A. Painchaud, Plessisville, Qué. Manivelle de sûreté pour la mise en marche de moteurs à combustion interne.

140,646—Andrey P. Schelect, Cholm, Russie. Dispositif pour railways et tramways permettant aux voyageurs d'entrer et laisser les chars pendant qu'ils sont en marche.

#### No.

#### Etats-Unis

1,026,852—Joseph A. Demers, St-Romuald, Qué. Arrêt et signal automatique pour trains.

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

IL Y A

**66 et 2-7%**

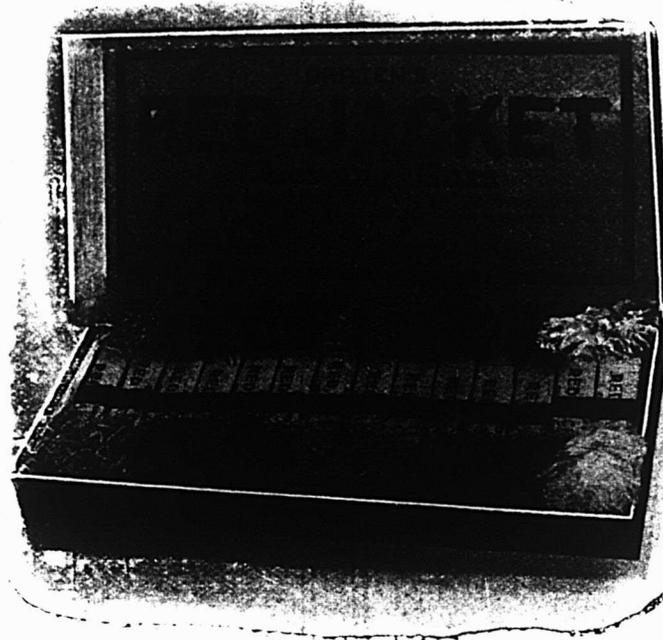
De profit pour

VOUS,

M. le Détaillant,

dans la

vente de



Et vous ferez

plaisir à

votre client

en lui

vendant la

GOMME A

MACHER

**"RED JACKET"** DE BRITTEN

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

**COOKS FRIEND**

**THE COOK'S FRIEND**  
**BAKING POWDER**

FOR RAISING ALL KINDS OF  
**BREAD, PANCAKES, PIE-CRUST & OTHER PASTRY.**

*In making Bread with this powder no fermentation takes place, and thus neither acid nor alcohol is formed, thereby producing SWEETER, LIGHTER and WHITER BREAD than by any other PROCESS.*

**PREPARED ON CORRECT CHEMICAL PRINCIPLES.**  
 Never dip a wet spoon in the POWDER. Keep it always in a dry place.

**M. le MARCHAND**, depuis plus de cinquante ans, "La Poudre à Pâte ayant un Pedigree", l'Amie de la cuisinière, est un article leader. Aujourd'hui, grâce à sa qualité et à la publicité faite en sa faveur, ses ventes augmentent chaque mois. En obtenez-vous votre part ?

Plus pure que la loi ne l'exige.  
Ne contient pas d'Alun.

**W. D. McLAREN**  
 MONTREAL.

**Toujours accepté—Jamais Refusé.**

Quand vous recevez une commande de sel sans qu'aucune marque soit mentionnée, vous avez le plus grand avantage à envoyer du sel de la meilleure sorte. Vous pouvez être certain que l'on désire du

**Sel de Table**  
**WINDSOR**

Envoyez toujours ce sel Si vous fournissez un sel inférieure, votre livreur en recevra des reproches, vous même en recevrez le contre coup—de plus vous serez exposé à perdre votre client.

**THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED**  
 WINDSOR ONTARIO

**LAIT**                      **EVAPORE**

**UNSWEETENED**

**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.

**Graisse à Pâtisserie "Easifirst".**

**PON-HONOR**  
**UNNS**  
 FOOD PRODUCTS

Succédané le plus satisfaisant qui soit connu du sain-doux pur. Qualité absolument garantie—couleur parfaite. Manufacturée sous la surveillance des inspecteurs du Gouvernement.

Etant donné le prix du saindoux pur, ne vous serait-il pas profitable de vous renseigner sur les mérites et le prix de la graisse **Easifirst** ?

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée.**  
 Salaisons de Porc et de Boeuf. Raffinage d'Huile de Coton.  
 241 rue St-Paul, MONTREAL, Qué.

**Epiciers :** Tous les marchands pour qui la qualité des marchandises qu'ils vendent passe en premier lieu, devraient étudier le rapport de l'Analyste du Gouvernement sur la "Crème de Tartre". Il y sur le marché beaucoup de marques de Crème de Tartre prétendues pures, mais qui, analysées, sont reconnues de qualité inférieure et adultérées.

# La Crème de Tartre de Gillett

est garantie pure au point de vue chimique, et on peut toujours s'y fier.

Renseignez-vous à son sujet.



**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED,**  
TORONTO, ONT.

Winnipeg

Montréal



## Avis de Faillites

De la "Gazette Officielle", de Québec: Province de Québec, district de Bedford; Cour Supérieure, No 219. Ames Holden McCready, Limited, demanderesse, créancière; vs Frederick England et al, défendeurs débiteurs; faillis.

Avis est par le présent donné que les susdits faillis, le quinzième jour de mai courant 1912, ont fait un abandon judiciaire de leurs biens pour le bénéfice de leurs créanciers, au bureau du protonotaire du district de Bedford, à Sweetsburg, suivant la loi.

E. FLEURY,  
Gardien provisoire.  
Knowlton, Qué., 17 mai 1912 2049

Province de Québec, district de Richelieu; Cour Supérieure.  
In re C. W. Carbonneau, Sorel insolvable.

Avis est donné que, le 17e jour de mai 1912, par un ordre de la cour, nous avons été nommés curateurs à la succession du sus-nommé, qui a fait une cession judiciaire de tous ses biens et effets au bénéfice de ses créanciers.

Les réclamations assermentées doivent être produites à notre bureau sous un mois de cette date.

P. H. DUFRESNE,  
F. R. VINET,  
Curateurs conjoints.  
Bâtisse Banque Nationale, 99 rue St-Jacques, Montréal, 25 mai 1912. 2059

District de Québec.  
Dans l'affaire de H. Derôme, Enrg., Québec. Insolvable.

En vertu d'un ordre de la cour, en date du 21 mai 1912, j'ai été nommé curateur aux biens de cette succession.

Toutes personnes ayant des réclamations contre cette succession sont requises de les produire devant moi dans les trente jours de cette date.

J. P. E. GAGNON,  
Curateur.

Bureau: 44 rue Dalhousie, Bâtisse de la Cie du Richelieu, Québec, 22 mai 1912.

Province de Québec, district de Montréal; Cour Supérieure.

Dans l'affaire de L. Dick, Montréal. Failli.

Avis est par le présent donné qu'un premier et dernier bordereau de dividendes a été préparé dans cette affaire et sujet à objection jusqu'au 11 juin 1912, après laquelle date les dividendes seront payables au bureau du soussigné.

HENRI DESROSIERS,  
Curateur.

Bureau de Michaud & DesRosiers, comptables et liquidateurs, 55 rue St-François-Xavier, Montréal.

Montréal, 25 mai 1912. 2099

District de Montréal.

Dans l'affaire de Jos. Lachapelle, Montréal. Insolvable.

Un premier et dernier bordereau de dividende a été préparé en cette affaire et sera sujet à objection jusqu'au 8 de

juin 1912, date après laquelle ce dividende sera payable à notre bureau.

PROVOST & BEDARD,  
Curateurs conjoints.

Edifice Liv. & Lon. & Globe, 112 St-Jacques.

Montréal, 25 mai 1912. 2105

## EN LIQUIDATION

Province de Québec, district d'Arthabaska.

Avis est par le présent donné que les actionnaires de la compagnie "The Arthabaska Canning Co.", réunis en assemblée générale à Arthabaska, à l'hôtel de ville, à sept heures et demie du soir, le vingt et un mai mil neuf cent douze, ont, par une majorité représentant plus des deux tiers du capital, adopté une résolution à l'effet de dissoudre la compagnie "The Arthabaska Canning Co.", dont le bureau principal est en la ville d'Arthabaska, et d'en liquider les affaires par liquidation volontaire.

ADELARD MAHEU,  
O. R. GARNEAU,  
Liquidateurs.

Arthabaska, 22 mai 1912. 2119

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

# Quelques Marques de Haute Qualité

NOS IMPORTATIONS ARRIVENT TOUS LES JOURS

**BOULESTIN & CIE.**

**COGNAC, France.**

Caisses et Fûts de différentes qualités. *Cognac pur jus.*

**GONZALEZ, STAUB & CIE.**

**COGNAC, France.**

EAU DE VIE DE CHARENTE.

**DUBONNET,**

**PARIS, France.**

APERITIF "DUBONNET". *Le vin par excellence.*  
Le Seul Original.

**MACKIE & CO.**

**GLASGOW, Ecosse.**

"WHITE HORSE", Whisky Ecosais. *Qualité sans égale.*

**A. LIGERET & FILS, COTE D'OR, France.**

BOURGOGNE, VINS MOUSSEUX. *Rouges et blancs.*

**PABST BREWING CO.**

**MILWAUKEE, E.-U.**

"PABST LAGER" BLUE RIBBON.  
Reconnue la plus douce et la moins alcoolique sur le marché.

**L. A. PRICE & CIE.**

**BORDEAUX, France.**

**F. BERTOLLI,**

**NAPLES, Italie,**

HUILE PURE, Estagnons  $\frac{1}{8}$ ,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{2}$ , 1 gal. 5 gals.  
Française et Italienne (Lucca) *Qualité Extra,*  
*Belle apparence.*

*Les conserves alimentaires* **L. A. PRICE** sont reconnues les meilleures.  
Qualité "Choix," et Garantie.

**BRUSSON JEUNE, VILLEMUR, (Haute Garonne), France.**

Etablissements considérables pour fabrication de  
PATES ALIMENTAIRES  
Avec blé dur de Russie.

PLACEZ VOS COMMANDES AVEC NOUS, EXPEDITION PROMPTE, PRIX CORRECTS

## L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée.

EPICIERIERS EN GROS et IMPORTATEURS, Agents Distributeurs.  
MONTREAL.

Maison fondée en 1842,

# Essayez cette méthode dès le début de la saison où se font les confitures

Dès l'apparition des fraises, disposez dans vos vitrines un étalage de ce qui sert à confire.

Au centre placez un ou deux sacs de 100 livres, quelques-uns de 20 livres et quantité des nouveaux Cartons de 5 livres de

## Redpath

### Le Sucre Extra Granulé

Sur le devant de la vitrine arrangez une jolie montre de fraises de choix. Puis finissez l'ensemble avec des jarres de fruits, des ronds de caoutchouc, des blocks de paraffine,

ajoutez quelques paires de gants en caoutchouc, dussiez-vous les acheter spécialement pour cela, et complétez l'étalage par une profusion d'étiquettes de prix et une série des nouveaux petits drapeaux Redpath sur la vitre.

Vous ne sauriez trop recommander spécialement le sucre Redpath pour confire les fruits car sa pureté supérieure est essentielle pour obtenir les plus belles gelées, marmelades et confitures.



## The Canada Sugar Refining Co., Limited.

MONTREAL

# HUDON & ORSALI

EPICIERS EN GROS.

Importateurs de VINS et LIQUEURS

SEULS AGENTS AU CANADA

Pour le célèbre "COGNAC"

## LUCIEN FOUCAULD & Co.

HUILE D'OLIVE

### ADOLPHE PUGET

Reconnue la meilleure au monde.

Qualité Vierge d'Aix :

" Supérieure.

" Surfine

En Bouteilles	caisse	12	litres	brochés.
"	"	"	24 $\frac{1}{2}$	" "
"	"	"	12	Rondins.
"	"	"	24 $\frac{1}{2}$	"
"	"	"	48 $\frac{1}{4}$	"
"	"	"	96 $\frac{1}{8}$	"
"	Estagnons	"	5	Gallons
"	"	"	1	"
"	"	"	$\frac{1}{2}$	"
"	"	"	$\frac{1}{4}$	"
"	"	"	$\frac{1}{8}$	"



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

**259, rue St-Paul, Montréal.**

# Le Macaroni de Codou

se vend d'après ses mérites

La réputation de P. Codou est sans tache. Un mérite de bon aloi et une honnêteté inflexible ont guidé cette maison renommée depuis sa fondation, il y a de nombreuses années. Ses Macaronis, Vermicelles et Pâtes de Fantaisie sont au-dessus de tout soupçon, autant que le sommet des Alpes est au-dessus des nuages.

## Vous a-t-il Hypnotisé?

Bien que tous les commis voyageurs soient d'habitude de "bons garçons," quelques-uns sont meilleurs que les autres. Saluez messieurs, l'habile représentant de nos intérêts mutuels

Mais veillez avec soin sur votre portefeuille quand le plus subtil de tous—"l'hypnotiseur"—se présente et vous conseille avec persuasion pour son gain personnel, de lui donner un ordre à titre d'essai.

Soyez guidé par le nom et la réputation plutôt que par les regards et les artifices. Pensez aux marchandises invendues, souillées par les mouches, que vous devez faire figurer dans votre inventaire à la fin de l'année et "Ne soyez pas hypnotisé!"

Arthur P. Tippet & Co.  
MONTREAL TORONTO

## La Gélatine de Cox

N'a pas besoin d'argument

Depuis près de trois quarts de siècle sur le marché sans aucun accroc dans la marche des affaires. Splendide record comme maintien d'une haute qualité. Pureté absolue—résultats purs et prompts.

## Asperges G. & S.

Les Délices du Connaisseur

Elles ont tout le charme délectable des tendres tiges fraîchement coupées dans les couches particulières Griffin & Skelley sur les rives du Sacramento. Une heure après avoir quitté leur lieu de croissance, elles sont presque prêtes à être mises en boîtes scellées—toute leur saveur piquante d'origine est ainsi conservée—ainsi que toute la délicatesse des jeunes tiges.

# "La cherté de la vie"

De tous les coins du monde s'élève une plainte commune sur "les prix élevés et le renchérissement de la vie"; et de fait, cette plainte est des plus fondées.

Mais, tandis que les prix ont été augmentés pour tous les articles de consommation, le prix du sucre a diminué pour les consommateurs du Canada.

Aujourd'hui le Sucre est moins cher au Canada que dans toute autre partie du monde. D'un autre côté si les prix ont baissé la qualité s'est améliorée et

*St. Lawrence*  
**Sugar**

représente le summum de la qualité au Canada et est entièrement

**UN PUR SUCRE DE CANNE**

Voilà deux excellentes raisons pour vous, de tenir le sucre St-Lawrence.

**St. Lawrence Sugar Refining  
Company, Limited.**

**MONTREAL.**

# LE SUCCES DE EASIFIRST

est le couronnement de longues années d'efforts et d'expérience pour la production d'un article d'un degré de qualité supérieur, approchant de la perfection.

C'est incontestablement la toute première marque de graisse à pâtisserie actuellement sur le marché.



**EASIFIRST** est une source de profits. Elle surpasse tellement toutes les autres qu'elle défie toute concurrence.

Rappelez-vous qu'elle est mise en boîtes dans la plus belle usine du Canada **sous le contrôle du Gouvernement.**

Elle est par elle-même une garantie d'ingrédients purs et salubres et de fabrication sanitaire.

Elle est contenue dans des emballages modèles, tierces, seaux, boîtes en fer blanc et paquets d'une livre à des prix qui ne dépassent pas ceux que vous payez pour des marchandises ordinaires.

## GUNNS LIMITED, West Toronto.

Préparateurs de viande de Porc et de Boeuf, et Raffineurs d'huile de Coton.

Agents pour la province de Québec :

**Gunn, Langlois & Compagnie, Limitée, Montréal.**

Toujours Délicieuse  
et Sans Contredit la Meilleure.

Société Anonyme des

# 'Sources ST-LOUIS'

PARIS, France.

L'Eau Minérale la plus Gazeuse Naturelle  
du Bassin de Vichy.

(Embouteillée à St-Yorre.)

Sans rivale pour les TROUBLES D'ESTOMAC,  
GOUTTE, GRAVELLE, DIABETE, ETC., ETC.,  
Autorisation de l'Etat.



MARQUE

TREFLE



ROUGE

DÉPOSÉE

BOUCHAGE EN LIÈGE.

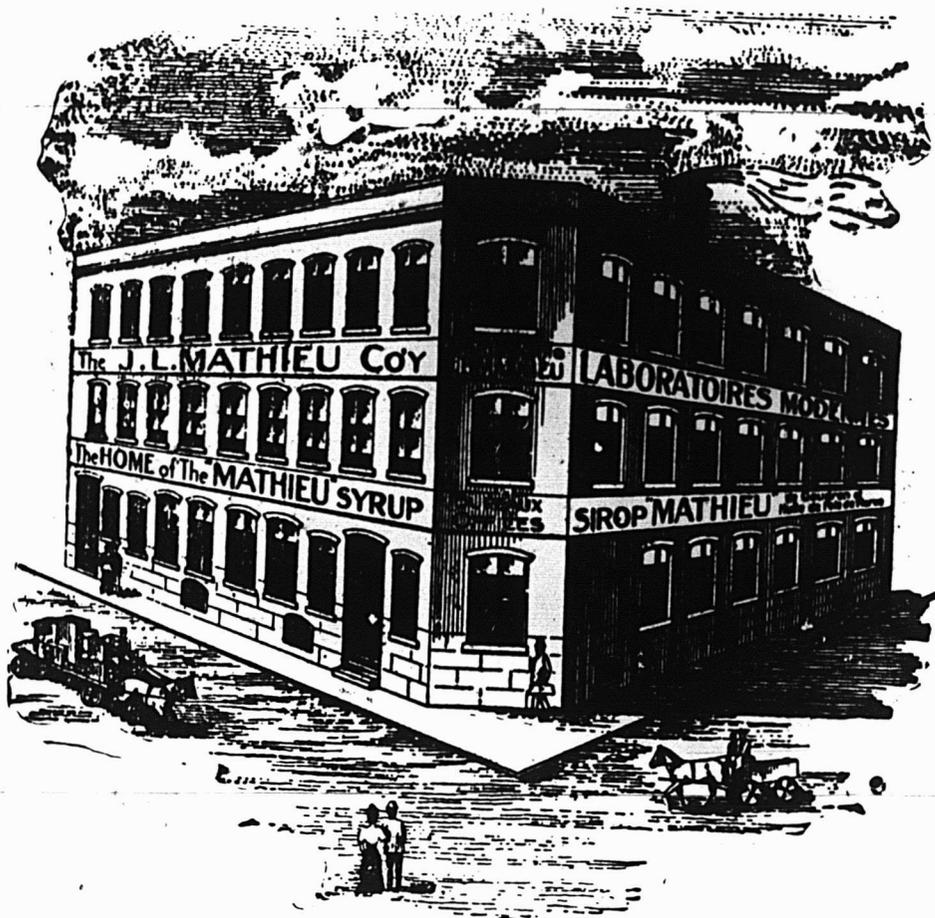
CHOPINES **EN VENTE PARTOUT** PINTES

Chez tous les Epiciers, Chez tous les Pharmaciens,  
Dans tous les Cafés.

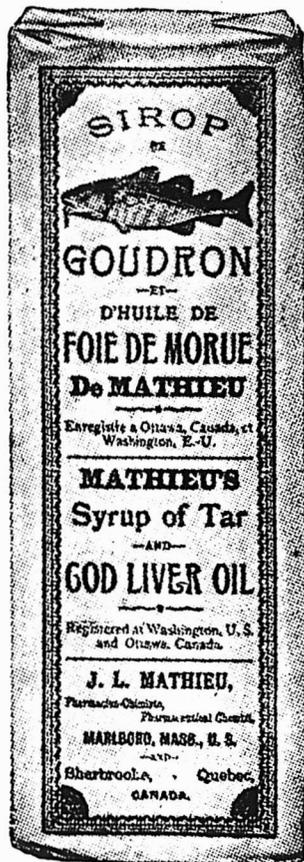
**L. CHAPUT, FILS & CIE, LIMITEE,**  
MONTREAL.

Concessionnaires exclusifs pour le Canada.

ECHANTILLONS ENVOYES GRATIS SUR DEMANDE.



Ce laboratoire, un des plus grands et des mieux outillés du Canada, est notre propriété et nous l'employons exclusivement à la préparation de nos spécialités renommées.



## SIROP DE MATHIEU

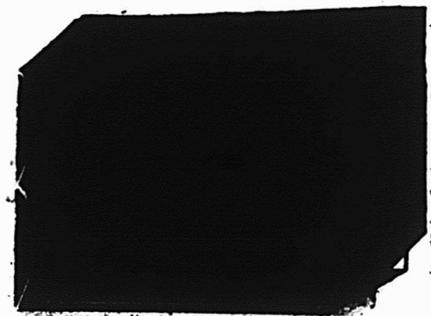
Au Goudron et à l'Huile de Foie de Morue.

Vous pouvez recommander sans hésitation cette préparation qui obtient de beaucoup la plus forte vente au Canada parmi toutes les remèdes contre la toux. Elle est particulièrement efficace à prévenir, à soulager et à guérir toutes les affections de la poitrine et de la gorge. Non seulement elle guérit le rhume, mais elle tonifie le système et empêche les rechutes.

## Poudres Nervines de Mathieu.

Voilà un remède magique pour tous maux de tête, douleurs nerveuses, névralgie, etc. Il ne contient ni opium, ni morphine, ni chlorate, ni aucun autre narcotique dangereux ou poison. Aussi son emploi dans les familles offre-t-il toute sécurité. Il soulage de l'insomnie, calme les nerfs et procure un sommeil reposant. Pris avec le Sirop de Mathieu, c'est le remède le plus prompt dans le cas d'un rhume fiévreux.

En vente dans toutes les maisons de gros.



Ne laissez pas baisser votre stock.

**J. L. MATHIEU & CIE, Sherbrooke, Que.**

(Propriétaires)

Foley Bros., Larson & Co., Inc., épiciers en gros et confiseurs, Winnipeg, Edmonton et Vancouver, distributeurs pour l'Ouest Canadien.

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 1/2 lb. et 1/4 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, 1/2, 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, cartons de 5c, 40 cartons par boîte. ... 1.25  
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. ... 0.32  
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE

- 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. 2.9c  
 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  
 Griddle-Cake ... ppts de 3 lbs. 1.60  
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE.

Montréal

- Thé Noir Ceylan "Owl" 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

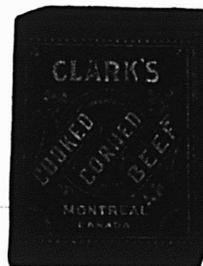
Montréal

- Lait Laurentia cse 12 pintes ... 1.20  
 Lait Laurentia cse 20 chop. ... 1.20  
 Lait Laurentia cse 24 dem. ... 1.00

WILLIAM CLARK

Montréal

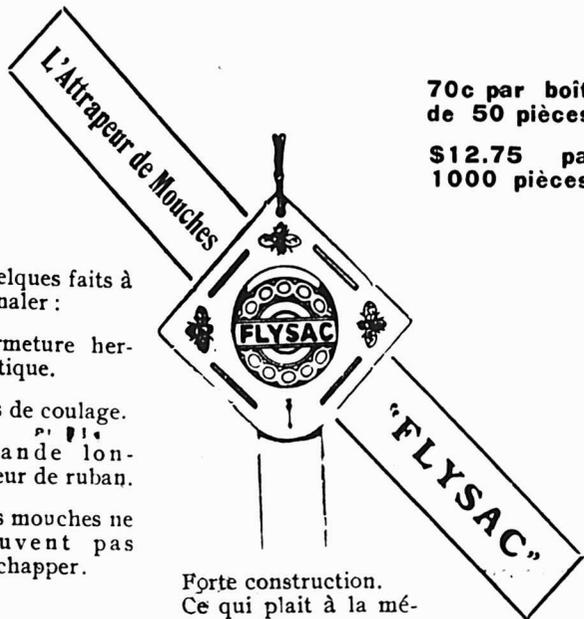
- Conserves La doz.  
 Viandes assorties ... 2.00  
 Compressed Corned Beef... 18 2.00  
 Compressed Corned Beef... 28 3.35  
 Lunch Ham ... 19 2.25  
 Lunch Ham ... 28 3.00  
 Ready Lunch Beef... 18 \$1.00 28 3.00  
 Geneva Sausage... 18 2.50 28 4.25  
 English Brown... 18 1.90 28 3.15  
 Boneless Pigs Feet. 18 1.90 28 3.15  
 Sliced Smoked Beef 18 1.50 28 2.50  
 Roast Beef ... 18 2.00 28 3.35  
 Ready Lunch Loaves, Veau  
 Jambon, Boeuf, assortis... 18 1.50  
 Dito ... 18 2.60  
 Boeuf Bouilli ... 18 2.00  
 Boeuf Bouilli ... 28 3.35  
 Boeuf Bouilli ... 68 13.00



- Pork and Beans, sauce tomates 18 0.50  
 Pork and Beans, sauce tomates 18 0.50  
 Pork and Beans, sauce tomates boites plates... 38 1.00

PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches.



70c par boîte de 50 pièces.  
 \$12.75 par 1000 pièces.

Quelques faits à signaler :

- Fermeture hermétique.
- Pas de coulage.
- Grande longueur de ruban.
- Les mouches ne peuvent pas s'échapper.

Forté construction. Ce qui plait à la ménagère : Une propreté parfaite.

HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED  
 345-351 rue St-Paul, Montréal.

Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince Edouard.



Toujours des Mains Propres.

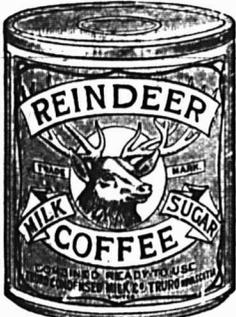
Voilà ce dont vous êtes sûr quand vous vous servez de

SNAP

Le Nettoyeur des Mains.

Il n'y a pas de préparation aussi généralement approuvée par les personnes qui demandent un parfait nettoyeur des mains. Elle enlève instantanément tout vestige de peinture, graisse, goudron, encre ou malpropreté, sans nuire à la peau la plus délicate.

Mettez SNAP en stock et augmentez vos ventes.  
 SNAP COMPANY, Limited.  
 MONTRÉAL.



Le  
**Café Condensé**  
de la Marque  
**REINDEER,**

est de l'essence de Café de la meilleure qualité, condensée avec du Sucre Granulé et du Lait de la marque Reindeer.

Pour faire une tasse d'excellent Café, vous n'avez qu'à mettre une cuillerée de Café Condensé dans une tasse et à ajouter de l'eau bouillante. (Ce produit se conserve dans la même boîte après l'ouverture de celle-ci.)

Profitez-vous de la demande croissante pour ce produit? Si non, essayez d'offrir en vente une ligne complète de marchandises marquées d'une Tête de Cerf et maintenez-en un bon stock en magasin.

**REINDEER LIMITED,**  
Truro, N. E. et Huntingdon, P. Q.



**75 Millions de boîtes**  
**Vendues l'an dernier**

LE SIROP PAR EXCELLENCE

La vogue du KARO augmente rapidement auprès des détaillants et de leurs clients de la province de Québec; le petit Livre de Cuisine Karo est grandement apprécié par les ménagères. Bientôt le Karo sera aussi populaire dans la province de Québec qu'il l'est déjà dans les autres provinces du Dominion.

Vos commandes peuvent être exécutées promptement au moyen des stocks qui existent à Montréal et à Québec. Les demandes de renseignements concernant les prix, les conditions de vente, etc., ainsi que les demandes de Livres de Cuisine Karo, seront l'objet de la plus grande attention de la part des agents suivants :

<b>FRANK L. BENEDICT &amp; Co.</b> 144 rue Craig Ouest, MONTREAL	<b>T. E. CHAREST,</b> 29 rue St-Augustin, QUEBEC
Pour Montréal et son district	Pour Québec et son district

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 hautes, 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	
<b>Pottel Meats</b> .. . . . La lb.	
Ham, Tongue, Beef and Veal .. . . . 1/2s 0.50 1/2s 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	
<b>Soupes</b> .. . . . La diz.	
Chicken .. . . . ppts 1.10	
Chicken .. . . . qts 3.00	
Mulligatawny, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois .. . . . ppts 1.00	
Dito .. . . . qts 2.00	

**Mince Meat** .. . . . La doz.

(Tins fermés hermétiquement.)  
1s, \$1.25; 2s, 1.95; 3s, 3.00; 4s, 4.00; 5s, 5.00

Plum-Pudding  
Anglais .. . . . 1s 1.50

Plum-Pudding  
Anglais .. . . . 2s 2.00

Boeuf fumé en tranches "Inglass" .. . . . 1/2s 1.50

Boeuf fumé en tranches "Inglass" .. . . . 1/2s 2.10

Boeuf fumé en tranches "Inglass" .. . . . 1s 3.35

**J. M. DOUGLAS & CO.**  
Montréal



**Bleus à laver**  
La lb.

"Bleuol," boîtes 10 lbs., 50 ppts de 4 carrés. 15c

"Sapphire," btes de 14 lbs. ppts de 1/2 lb. 12 1/2c

"Union," boîtes de 14 lbs., ppts 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., grandeur, 4 oz., par doz. .. . . . 1.45

Canistres 25c. Boîtes 2 doz., grandeur, 8 oz., par doz. .. . . . 2.35

**Borden's Condensed Milk Co.'s**  
Lait condensé .. . . . La cse



Marque Eagle, 4 doz., chaque .. . . . \$6.00

Marque Gold Seal, 4 doz., chaque .. . . . 5.25

Marque Challenge, 4 doz., chaque .. . . . 4.50

Lait évaporé

Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque .. . . . 4.00

Marque Peerless "Boîte Haute" 4 doz., chaque .. . . . 4.50

Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque .. . . . 3.75

Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque .. . . . 2.00

**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. 0.04

Seaux de 38 1/2 lbs. .. . . . le seau 1.90

Odor Starch  
Perfume Gloss  
M. B. R. Ezy Wash  
Parisian Perfume  
Bleu

EMPOIS PARFUMÉ  
**ODOR STARCH**  
de  
MARSHALL

Quatre produits  
odorants  
Antiseptiques et  
Hygiéniques.

Empoisse parfaitement—donne un joli fini et PARFUME le linge.

Brillant Parfumé  
**PERFUME - GLOSS**

se dissout dans l'eau—empêche le fer d'adhérer au linge et donne à celui-ci un parfum délicat de violettes fraîchement cueillies.  
Rend le linge blanc comme neige.

Demandez le meilleur composé, pour lavage du linge sans fatigue.

**M. B. R. EZY - WASH**

enlève les taches—ne décolore pas les étoffes—rend aux tissus passés leur brillant—n'use pas—et convient aux lingeeries les plus délicates—ne contient ni potasse—ni caustique—ni autres ingrédients détériorants.

Bleu de Paris Parfumé  
**PARISIAN PERFUME - BLEU**

blanchit le linge sans laisser de rayures et le parfume délicatement.

**V. J. CARON & CIE, LIMITEE.**

Bureau principal et entrepôt

15 Rue St-Claude, Montréal.

**LES PAINS DE LEVURE**  
**WHITE SWAN**

sont les pains de levure les plus satisfaisants qui soient vendus au Canada et ceux sur lesquels on peut le plus compter.

Vos clients ne se plaindront pas de mauvais résultats, si vous leur fournissez les pains de levure de cette marque.

Donnez une commande à votre fournisseur.

**White Swan Spices & Cereals Limited**

Seuls Distributeurs. - - TORONTO.

**Au Commerce.**

La Grande Vogue  
de la

**NOUVELLE FARINE ST. LAWRENCE**

augmente de semaine en semaine.



Les maîtres-boulangers en reconnaissent la supériorité ; les ménagères l'apprécient de plus en plus ; elle représente la fine fleur des meilleurs blés de l'Ouest Canadien.

**4 Marques d'Egale Pureté :**

**'Regal', 'National', 'Laurentia', 'Daily Bread'.**

Vos commandes recevront notre meilleure attention.

The **St. Lawrence Flour Mills Co.,**

Téléphone Bell, Main 6741 Limited

1110 rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

La FARINE ST LAWRENCE. Blanche et Pure  
comme le Lys.

Seaux de 25 lbs. . . . . le seau	1.35
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse	2.55
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse	2.90
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse	2.80
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse	2.75

**Marque "Lily White".**

Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse	2.90
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse	3.25
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la cse	3.15
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la cse	3.10

**Marque "Beaver" (Goût d'Erable)**

Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse	3.50
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse	4.00
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse	3.95
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse	3.90

**Empois de buanderie La lb.**

No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.07
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs.	0.07
No 1 Blanc, barils . . . . .	0.06½
Canada Laundry (cse de 40 lbs.)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	0.08
Silver Gloss, Canistres de 6 lbs.	0.08
Kegs Silver Gloss gros cristaux	0.07
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb. . . . .	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, pqts de 1 lb.	0.06½
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., ¼ c en plus par livre).	
W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.	
Boîtes de 40 lbs. . . . .	0.07½
Canada Pure Corn Starch . . . . .	0.05½
(Boîtes de 2 lbs., ¼ c en plus.)	

**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.**



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.



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

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

**Soda "Magic"**

No. 1 caisse 60 pqts de 1 lb. . . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75
No. 2 caisse 120 pqts de ½ lb. . . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75



No 3 caisse	
30 pqts. de 1 lb. . . . .	} 2.85
et 60 pqts. de ½ lb. . . . .	
5 caisses . . . . .	2.75

No. 5 caisse	
100 pqts de 10 oz. . . . .	2.90
5 caisses . . . . .	2.80

**Crème de Tartre de "Gillett"**



<b>La doz</b>	
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	\$1.00
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.00

**La cse**

4 doz. pqts., ½ lb. . . . .	{ assor- } \$8.00
2 doz. pqts., ½ lb. . . . .	

**La doz**

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

# Hurteau, Williams & Cie. Limitée

Maison de Confiance fondée en 1892

Le plus grand choix d'instruments de Musique au Canada.

## PIANOS, PIANOS - AUTOMATIQUES PHONOGRAPHERS, GRAPHOPHONES

Des plus célèbres fabriques du Canada, des États-Unis et d'Europe.

Le seul endroit où vous puissiez vous procurer le merveilleux **Phonolas (Phonographe Pathé.)** Jouant les disques à saphir et à aiguille.

Prix spéciaux pour argent comptant ou avec conditions de paiement pour convenir aux acheteurs.

Une visite est sollicitée avant de faire votre choix.

Bureau-Chef et Magasin Principal : No. 316 rue Ste-Catherine Est, Montréal.

Succursale : No. 589 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal.

Succursale : No. 131 rue Sparks, Ottawa.

Maintenant  
 AVE. PAPINEAU  
 No 290

**MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED**

TELEPHONES: {  
 Commandes, Est 1618  
 Bureau, " 1361  
 Particulier, " 2761

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.

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.

PHONE BEAUCE

PHONE BELL

**La Compagnie P. Cliche, Limitée.**

MANUFACTURE

de Balais, Brosses, Pinçeaux, Planches  
 à Laver, Manches de Haches,  
 Marteaux, "Candogs," Pics,  
 Herminettes.

Spécialité d'ouvrages en Bois Tourné.  
 BEAUCE-JONCTION, Qué.

**LE SAVON QUAKER**

100 Morceaux doubles enveloppés par boîte.

Ni Cadeaux. Ni Primes.

C'est le

**Meilleur Savon** au plus bas prix.

MATHEWSON'S SONS, - MONTREAL.

# Maisonneuve—le Pittsburg du Canada

Maisonneuve est la véritable place pour l'homme soigneux qui veut édifier une usine, pour celui qui recherche le site le plus propice qui soit au Canada.

Qu'est-ce qui constitue un site favorable pour la construction d'usines ?

1° Un endroit où les facilités de transports sont nombreuses. Or le C. P. R., le G. N. R., le G. T. R. et le Terminal Railway sont des lignes sillonnant Maisonneuve, sans compter le large St-Laurent qui baigne ses quais.

2° La facilité de se procurer de la main-d'oeuvre. Dans Maisonneuve on trouve de la main d'oeuvre mieux que partout ailleurs au Canada, aussi bien des ouvriers spécialistes que des ouvriers ordinaires, hommes ou femmes.

Voilà deux des principaux facteurs qui font d'un site un emplacement favorable à la construction d'usines.

Mais Maisonneuve comporte beaucoup d'autres éléments de succès ; mettez-vous en rapports avec nous et nous vous donnerons de plus amples informations.

**M. G. ECREMENT,**  
Secrétaire-Trésorier de la Ville de Maisonneuve.

**HARRIS & LESPERANCE,**  
Commissaires de Maisonneuve. ||  
Edifice de la Banque de Toronto, MONTREAL.



## 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.

1925. Viandes salées. — Une maison française demande les noms et adresses de certains exportateurs canadiens de viandes en conserves.

1926. Peintures. — Une maison de Buenos-Ayres recevra avec plaisir les prix de la peinture de certains manufacturiers canadiens.

1927. Asbestos pour couvertures. — Une maison d'importation de Buenos Ayres désire entrer en relations commerciales avec des exportateurs Canadiens d'asbestos à couvrir. Les cotations devront être c. i. f. Buenos Ayres.

1928. Moulins à vents. — Une maison importante de Buenos Ayres demande une agence pour vendre des moulins à vents de première classe qui ne seraient pas inférieurs en aucune manière aux meilleurs moulins à vents américains sur le marché. Les cotations devront être c. i. f. Buenos Ayres. Toutes informations concernant le transport devront être ajoutées.

1929. Machines agricoles Alfalfa. — Une maison importante de Buenos Ayres désire recevoir des cotations pour des machines agricoles de différentes classes, en connection avec la récolte du foin Alfalfa. Les prix doivent être c. i. f. Buenos Ayres, et toutes autres informations sont aussi désirées.

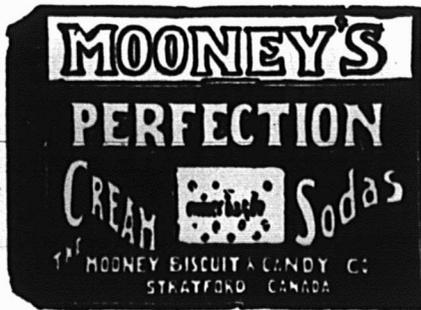
1930. Balais et brosses. — Une maison très solvable et établie depuis longtemps de Buenos Ayres désire recevoir les cotations c. i. f. pour toutes sortes de balais et de brosses.

1931. Carbone de calcium. — Une maison importante et établie depuis longtemps de Buenos Ayres désire recevoir les cotations c. i. f. Buenos Ayres pour du carbone de calcium. Des échantillons devront accompagner les prix si possible. Ajouter tous renseignements utiles.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2058e livraison (11 mai 1912). Le fils du Naufragé, par H. de Charlieu. — Excursion aux confins Algéro-Marocains et dans le Sahara algérien, par Louis Roussellet. — Une mystérieuse affaire, — 1803 — (suite), par Georges, G. Toudouze. — La forêt australienne.

Abonnements—France: Un an, 26 fr; Six mois, 14 fr. Union Postale: Un an, 28 fr; Six mois, 15 fr.

Le numéro: 50 centimes.  
Librairie Hachette et Cie, 79 boulevard St-Germain, Paris.



**A**VEZ-VOUS remarqué la différence de goût qui distingue le biscuit à la crème "PERFECTION" de tout autre biscuit soda?

Cette différence, nous l'attribuons au meilleur mélange des ingrédients de premier choix qui entrent dans sa composition et à la meilleure cuisson dans des fours modernes sanitaires.

Ce sont ces différences de manufacture sur les autres procédés qui font que les Biscuits "PERFECTION" se sont imposés à la ménagère. Ils sont extrêmement populaires dans votre meilleur commerce payant.

Un emballage soigné les protège et préserve leur qualité et leur fragilité pendant le trajet de l'usine à la table.

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

Stratford, Ont. Winnipeg, Man.

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

**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 Blouy, MONTREAL

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

— DR —

**BAKER'S  
COCOA  
AND  
CHOCOLATE**



Registered  
Trade-Mark

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.**

Etabli en 1780.

MONTREAL, Can. DORCHESTER, Mass.

**LACAILLE, GENDREAU & CIE**

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

**EPICIERIERS 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

**CONFITURES PURES DE UPTON**

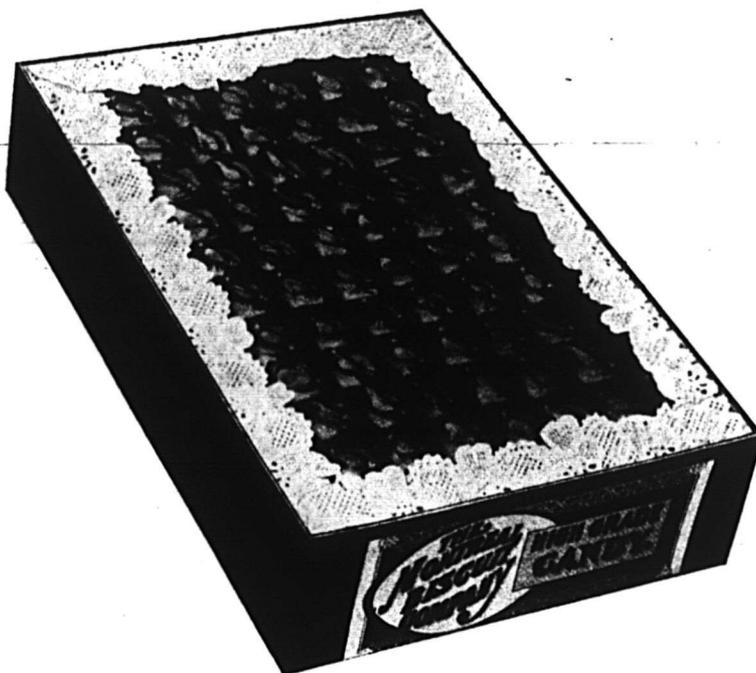


CONFITURES PURES  
NOUVELLE SAISON,  
DE UPTON  
MAINTENANT PRETES

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

PURE MARMELADE  
D'ORANGE DE  
UPTON

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



## Voici pourquoi nous désirons Votre Clientèle

Vos intérêts sont le mieux servis par la maison qui s'est montrée progressive, moderne, à la hauteur des besoins d'un pays qui se développe, prête à coopérer avec vous pour établir mutuellement des affaires satisfaisantes. Un fabricant de biscuits et de confiseries doit spécialement marcher avec le temps. Il ne peut pas exister, s'il reste en arrière.

Nous avons un record d'activité constamment croissante. Nous avons débuté petitement. Comme nous avons travaillé intelligemment avec vous, marchands avisés, nous nous sommes agrandis. Notre manufacture est maintenant une des plus importantes du genre au Canada. Notre établissement est un des plus modernes; nos marchandises sont supérieures; elles ne sont absolument pas surpassées par aucun autre manufacturier. Notre organisation est complète—mais nous faisons encore des progrès.

Nous pensons donc avec raison pouvoir dire que vous devriez être un de nos clients. Notre assortiment de chocolats, d'autres confiseries et de biscuits est varié—nous pouvons exécuter votre commande quelle qu'elle soit. Chaque article que nous produisons est de la plus haute qualité. Nous nous spécialisons dans certaines lignes, nous sommes experts en tout ce que nous vendons. Nous avons de l'expérience. Notre record de vente prouve ces déclarations. Vous avez besoin d'un vaste assortiment de biscuits et de confiserie pour le commerce du printemps. Procurez vous notre catalogue et nos prix.

# THE MONTREAL BISCUIT COMPANY

**MONTREAL.**

Nos pancartes attrayantes de publicité font vendre les marchandises,  
Elles vous sont données gratuitement.

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



Prix du Saindoux  
Composé, Marque  
BOAR'S HEAD. F.  
O. B. Montréal.  
Tierces . . lb. 0.11½  
Tinettes 60 lbs. 0.11½

Seaux en bois, 20 lbs. . . . . 0.12  
Chaudières, 20 lbs. . . . . 0.11½  
Caisses, 3 lbs. 20 à la caisse . . . 0.12½  
Caisses, 5 lbs. 12 à la caisse . . . 0.12½  
Caisses, 10 lbs. 6 à la caisse . . . 0.12½

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



Prix du saindoux  
composé, marque  
EASIFIRST

Tierces . . . . 0.10½  
Tinettes 60 lbs. 0.10½

Seaux en bois, 20 lbs. . . . . 2.20  
Chaudières, 20 lbs. . . . . 2.10  
Caisses, 3 lbs. . . . . lb. 0.11½  
Caisses, 5 lbs. . . . . lb. 0.11½  
Caisses, 10 lbs. . . . . lb. 0.11½  
Pains moulés d'une livre . . . . . 0.11½

**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,  
Nouilletes, Coquillettes, Alpha-  
bets, Pâtes assorties, Coudes,  
Paquets d'une livre-ou- vrac,  
caisses 25 livres.

en pqts en vrac  
Marque "Gazelle" . . . . lb. 0.06½ 0.00  
Marque "Talbot Frères" lb. 0.08 0.07½  
Marque "A. Courtine & Cie"  
. . . . . lb. 0.08 0.07½  
F. O. B. Montréal.—Net 30 jours.

**Produits de la maison Talbot Frères,**  
Bordeaux.

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

La cse  
Sur. Extra-Fins . . . . . 19.00  
Extra Fins . . . . . 17.00  
Fins . . . . . 15.00  
Mi-Fins . . . . . 11.00  
Petits Pois . . . . . 8.50

Champignons Français, cses 100 btes  
Choix . . . . . 18.00  
Hôtel . . . . . 13.00

**Olives Espagnoles Queen.** La doz.

de 500 grammes, soit, 18 ozs.  
Premier Choix . . . . . 20.00  
Bouteilles 64 oz., caisses ½ doz... \$8.50  
Bouteilles 36 oz., caisses 1 doz... 4.75  
Bouteilles 20 oz., caisses 1 doz... 3.40  
Bouteilles 10 oz., caisses 2 doz... 2.00

**Huile d'Olive Extra surfine, bouteilles**  
craquelées. La cse

Caisses 12 litres . . . . . \$8.00  
Caisses 12 demi-litres . . . . . 5.50  
Caisses 24 quarts de litre . . . . . 6.50

**Huile d'Olive Extra Surfine, en canis-**  
tres La cse.

Caisses 48 canistres d'un huitième  
de gallon . . . . . \$15.50  
Caisses 24 canistres d'un quart de  
gallon . . . . . 14.50

**La canistre**

Caisses, 12 canistres d'un demi-  
gallon . . . . . 13.20  
Caisses 6 canistres d'un gallon . . 12.00

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

**Cigarettes.** Le 1,000

Richmond Straight Cut. . . . . 11.00  
Sweet Caporal . . . . . 8.50  
Athlete. . . . . 8.50  
Old Julge . . . . . 8.50  
New Light (tout tabac) . . . . . 8.50  
Sub-Rose Cigarros (tout tabac). 8.50  
Derby . . . . . 6.55  
Old Gold . . . . . 6.30  
Prince . . . . . 5.75  
Sweet Sixteen . . . . . 5.75  
Dardanelle (Turques) ordinaires 12.25  
Dardanelle (Turques), bouts en  
liège ou en argent . . . . . 12.50  
Murad (Turques) bouts en papier. 12.00  
Moguls (Egyptiennes), bouts pa-  
pier ou liège . . . . . 12.00  
Yildiz (Egyptiennes) . . . . . 15.00  
Yildiz Magnums (Egyptiennes),  
bouts en papier, en liège ou en or 20.00  
Gloria . . . . . 5.75  
Empire Navy Cut . . . . . 8.00

**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

LA SEULE DOUBLE VOIE FERREE ENTRE  
MONTREAL, TORONTO, HAMILTON,  
NIAGARA FALLS, LONDON,  
DETROIT ET CHICAGO

**A TORONTO**

En 7½ Heures par "l'International Limité"

Le train le plus beau et le plus rapide du Canada quitte MONT-  
RÉAL à 9.00 a. m. tous les jours.

**QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR**

MONTREAL, TORONTO et l'OUEST

9 a. m., 9.30 a. m., 7.30 p. m., 10.30 p. m. Wagons-buffet, salon et bi-  
bliothèque aux trains de jour; wagons-lits, "Pullman" éclairés à l'élec-  
tricité, aux trains de nuit.

PLUS HAUTE CLASSE D'EQUIPEMENT.

**CONCOURS HIPPIQUE, Ottawa, Ont.**

DU 14 AU 17 MAI

De Montréal, aller et retour \$3.85 (y compris une admission au con-  
cours). Depart 15 mai; limite de retour, 20 mai.

**EXCURSIONS DE COLONS**

Des billets aller et retour pour l'Ouest du Canada, via Chicago,  
seront en vente les 14, 28 mai ; 11, 25 juin ; 9, 23 juillet ; 6, 20 août ;  
3, 17 septembre, à des prix très réduits.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

130 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure.

**LE PACIFIQUE CANADIEN**

LES TRAINS PAR-  
TENT DE MONT-  
REAL :

De la Gare Windsor pour :

PORTLAND, 9.00 a.m.  
BOSTON, LOWELL, 9.00 a.m., 8.00 p.m.  
TORONTO, CHICAGO, 8.45 a.m., 10.00 p.m. et  
10.45 p.m., pour TORONTO-NORD.  
OTTAWA, 8.35 a.m., 8.55 a.m., 10.10 a.m., 8.40  
p.m., 7.50 p.m., 9.50 p.m., 10.30 p.m.  
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, 8.25 a.m.,  
8.40 p.m., 7.25 p.m.  
HALIFAX et MONCTON, 7.25 p.m.  
ST-JOHN, N. B., 7.25 p.m.  
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, 9.50 p.m.  
WINNIPEG, VANCOUVER, 10.10 a.m. 10.30 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, 9.00 a.m., 1.30 p.m., 11.30 p.m.  
TROIS-RIVIERES, 9.00 a.m., 9.10 a.m., 1.30  
p.m., 5.50 p.m., 11.30 p.m.  
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, 9.00  
a.m., 9.10 a.m., 1.30 p.m.  
JOLIETTE, 8.20 a.m., 9.00 a.m., 5.20 p.m.  
SAINT-GABRIEL, 9.00 a.m., 5.20 p.m.  
OTTAWA, 8.30 a.m., 5.30 p.m.  
SAINTE-AGATHE, 8.45 a.m., 11.45 p.m., 8.40  
à 5.10 p.m.,  
NOMININGUE, 8.45 a.m., 8.40 p.m.

(a) Quotidien. (b) Quotidien, excepté dimanche. (c)  
Dimanche seulement. (r) Lundi, mercredi et ven-  
dredi. (1) Samedi seulement. (d) Quotidien, ex-  
cepté samedi. (i) Dimanche seulement.

BUREAU DES BILLETS :

**238 rue Saint-Jacques**  
**ST-PIERRE et MCGILL**

ENTRE  
LES RUES

Old Chum .. . . . . .	8.00
Gold Crest .. . . . . .	6.00
Columbia (tout tabac) .. . . . .	11.00
Niobe (Turques) .. . . . . .	8.00
Hassan (Turques) .. . . . . .	8.50
Pall Mall (Turques) .. . . . . .	18.50
Capstan (importées) .. . . . . .	12.00

**Tabacs à cigarettes. La lb.**

Puritan et B. C. No 1 .. . . . .	1/12s	1.00
Sweet Caporal .. . . . . .	1/13s	1.15
Athlète .. . . . . .	1/12s	1.05
Derby, boîtes fer-blanc .. . . . .	1/2 lb.	0.95

**Tabacs coupés. La lb.**

Old Chum .. . . . . .	10s	0.79
Lord Stanley, Tins 1/2 lb. .. . . .		1.05
Meerschäum .. . . . . .	10s	0.79
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb.		1.35
Old Gold .. . . . . .	12s	0.95
Seal of North Carolina .. . . . .	12s	0.95
Duke's Mixture (Cut Plug) .. . . .		0.82
Old Virginio, ppts 1/2 et 1 lb. .. .		0.72
Duke's Mixture (Granulated), 1/10s Bags 5 lbs. carton .. . . .		0.85

**Bull Durham.**

1/10 bags, 5 lbs. carton .. . . . .		1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton .. . . . .		1.25
Old Virginia, ppts. 1/2 et 1 lb. .. .		0.72
Old Virginia, ppts. 1/16 lb. .. . . .		0.72
Snap ppts. 1/12 et 1/6 lb. .. . . .		0.48
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.		1.15
Calabash Mixture, tins 1/4 lb. .. . .		1.20
Calabash Mixture, tins 1/2 lb. .. . .		1.35
Capstan Navy Cut (importé) tins 1/2 lb. Medium et Fort .. . . . .		1.33
Capstan Mixture (importé) tins		

1/2 lb. Medium .. . . . . .	1.33
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. .. . . . . .	1.33
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. .. . . . . .	1.33
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. .. .	1.35
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.33
Rose Leaf (importé, à chiquer) ppts. 1 oz. .. . . . . .	1.22

**Tabacs en palettes, (importés) La lb.**

Piper Heidsieck .. . . . . .	1.20
------------------------------	------

**Tabacs en poudre La lb.**

Copenhagen en boîtes 1/12 lb. .. .	0.90
Rose No 1 de Landry .. . . . . .	0.32
Rose No 1 de Houde .. . . . . .	0.34

**(Empire Branch).**

**Tabac à chiquer. La lb.**

Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. .. . . . . .	0.40
Moose 11s. .. . . . . .	0.40
Snow Shoe barres, 6 1/2 morc. à la lb. .. . . . . .	0.43
Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/2 butts 12 lbs. boîtes 6 lbs. .. . . . . .	0.38
Black Watch 6s. .. . . . . .	0.44
Bobs 6s. et 12s. .. . . . . .	0.46
Currency 12s. .. . . . . .	0.46
Pay Roll 7 1/2s. .. . . . . .	0.56
Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs. .. . . . . .	0.51

**Tabacs à fumer. La lb.**

Pedro barres, 16 oz, 5 morc. à la lb. boîte 6 lbs. .. . . . . .	0.55
Empire 6s. et 12s. .. . . . . .	0.44
Rosebud 6s. .. . . . . .	0.45

Ivy 7s. .. . . . . .	0.50
Shamrock 6s. .. . . . . .	0.45
Tabacs hachés. La lb.	
Great West (Sac) 8s. .. . . . . .	0.59
Regal, cube cut en boîtes 9s. .. .	0.70
Taxi Crimp, cut, boîtes 10s. .. . .	0.78

**HENRI JONAS & CIE,**

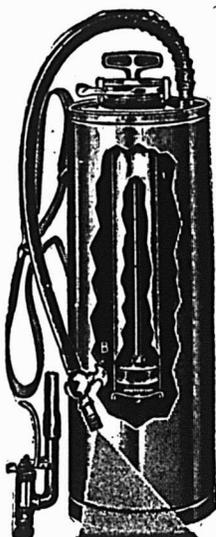
**Montréal**

**Extraits Culinaires. La doz.**

1 oz. Plates. Triple concentré .. .	0.80
2 oz. Plates. Triple concentré .. .	1.50
2 oz. Carrées. Triple concentré.. .	1.75
4 oz. Carrées. Triple concentré.. .	3.00
8 oz. Carrées. Triple concentré.. .	6.00
16 oz. Carrées. Triple concentré.. .	12.00
2 oz. Rondes. Quintessence.. . . .	1.75
2 1/2 oz. Rondes. Quintessence.. . .	2.00
5 oz. Rondes. Quintessence.. . . .	3.50
8 oz. Rondes. Quintessence.. . . .	6.00
4 oz. Carrées. Quintessence, Bou- chons émeri .. . . . . .	3.50
8 oz. Carrées. Quintessence. Bou- chons émeri .. . . . . .	7.00
2 oz. Anchor .. . . . . .	1.00
4 oz. Anchor .. . . . . .	1.75
8 oz. Anchor .. . . . . .	3.00
16 oz. Anchor .. . . . . .	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
2 oz. Plates. Soluble .. . . . . .	0.75
4 oz. Plates. Soluble .. . . . . .	1.25
8 oz. Plates. Soluble .. . . . . .	2.25

# St. Lawrence Sugar

Le Marchand qui tient la meilleure qualité est celui qui donne toujours le plus de satisfaction à ses clients. Le **Sucre Granulé St. Lawrence** est le meilleur qui soit fait au Canada.



## Arrosoir Automatique Perfectionné à Air Comprimé.

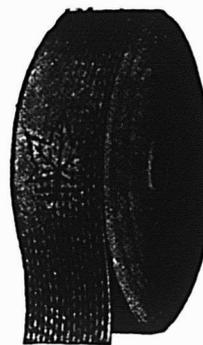
Fonctionne automatiquement pendant 6 à 10 minutes. Machine la plus commode pour le **Blanchiment**, l'arrosage des Pommes de Terre, des Arbres, du Bétail, des Volailles, etc.

La saison d'arrosage est venue. Vous devriez avoir nos machines en stock. Demandez description et prix.

**CAVERS BROS.**

MANUFACTURIERS.  
GALT, ONT.

## COURROIES "MAPLE LEAF."



Copie d'un Témoignage de

**THE PEMBROKE LUMBER CO.**

Pembroke Ont.

Votre Courroie nous a donné entière satisfaction !

**Dominion Belting, Co. Limited**

10 Rue St. Jean, MONTREAL

Adresse par câblogramme "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 & 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

**BELANGER & BELANGER**

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

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**

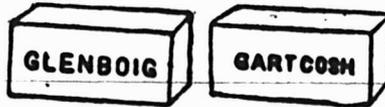
Coin Beaudry et St-Catherine Est  
Le seul Théâtre Français à Montréal.

SEMAINE DU 27 MAI 1912.

**CAMILLE**

(La Dame aux Camélias)  
d'Alexandre Dumas.

**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 stockchez les principaux marchands.

Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,  
MONTREAL.

Seul Agent pour le Canada

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



Affilé par les ouvriers les plus habiles, tous experts dans leur partie. La matière, la main d'oeuvre 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., Rues  
Boite Postale, 580, Montréal



Quincaillerie de tous genres.  
Serrures Incrochetables, Etc.

**L. J. A. SURVEYER,**

Importateur Direct,

52, Boulevard St-Laurent,  
MONTREAL.

**CHOCOLAT "ELITE"**  
Non sucré



DES EPICIERES  
Pour tous les

**Besoins de la Cuisine**

Tablettes de 1/4 lb.

Fabriqué par

**JOHN P. MOTT & CO.,**

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agent, Montréal

Tel. Main 7233

**LUBY**

Pour les Cheveux.

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

**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.



**UNE SESSION**

DE LA COUR DU BANC DU ROI  
ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

SAMEDI, LE PREMIER JOUR DE  
JUN PROCHAIN, A DIX  
HEURES DU MATIN

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

JE DONNE AUSSI AVIS à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L. J. LEMIEUX,  
Shérif.

Bureau du Shérif,  
Montréal, 11 mai 1912.

Tél. Est 1899

Résidence :  
1211a, rue St-Denis  
Téléphone St-Louis 1124

**JOS. BINETTE**

Entrepreneur et Contracteur

456, rue St-Charles-Borromée, Montréal

**L. R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André Montréal.

16 oz. Plates. Soluble . . . . . 4.25  
 1 oz. London . . . . . 0.50  
 2 oz. London . . . . . 0.75  
 Extraits à la livre de . . \$1.00 à 3.00  
 Extraits au gallon de . . \$6.00 à 24.00  
 Mêmes prix pour extraits de tous fruits.

The LAING PACKING & PROV. Co.,  
 Montréal, Canada.



Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$2.05 0.10½  
 Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs., en  
 casses, bleu. . . . . 0.11  
 Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en  
 casses, bleu . . . . . 0.11½  
 Caisnes, 3 lbs., tins, 60 lbs., en  
 casses . . . . . 0.11½  
 Briques de saindoux composé, 60  
 lbs., en caisse, ppts 1 lb. . . . 0.11½  
 Saindoux Marque "Anchor" (garanti  
 pur).

## Avis de Faillite

Dans l'affaire de

### LEON DUBRULE, Epicier

No. 760 rue LaGauchetière Est, Montréal

Les soussignés, vendront par en-cha public, SUR  
 LES LIEUX, EN BLOC ou en LOTS CONVENA-  
 BLES aux acheteurs.

MERCREDI, LE 5 JUIN, 1912.  
 A 10 heures A. M.

l'actif mobilier d'après inventaire, comme suit:  
 Fonds de commerce d'épicerie, etc. . . . . \$ 400.32  
 Vins et liqueurs. . . . . 104.00  
 Fixtures et garnitures de magasin. . . . . 329.50  
 Régistre à argent. . . . . 300.00  
 Roulant. . . . . 65.00  
 La Licence. . . . .

Les dettes de livres suivant listes, seront  
 vendues séparément . . . . . \$ 1198.82  
 596.06

Le magasin sera ouvert pour inspection MARDI  
 4 JUIN de 8 à 5 heures p. m.

Pour plus amples informations, s'adresser à

ALEXANDRE DESMARTEAU,  
 Cessionnaire,

No. 60 Notre-Dame, Est, Montréal.  
 Marcotte Frères, Encanteurs.

Lard en Baril Marque "Anchor"  
 Lard pesant, Canada Short Cut,  
 Mess brl. 35/45 . . . . .  
 Lard pesant, Canada Short Cut,  
 Mess ½ brl. . . . . 13.25  
 Lard du dos, Canada Short Cut,  
 brl. 45/55 . . . . . 25.50  
 Lard du dos, Canada Short Cut,  
 ½ brl. . . . . 13.00  
 Lard pesant Brown Brand, dé-  
 sossé, tout gras, brl. 40/50. . . 24.50  
 Lard clair, pesant, brl. 20/35 . . . . .  
 Pickled Rolls, brl. . . . . 25.00  
 Lard à fèves, (petits morceaux,  
 mais gras), brl. . . . . 18.00  
 Bols Heary, clear fat backs 40/54 26.00  
 Saindoux Composé Raffiné. choix  
 Marque "Anchor".  
 Tierces, 375 lbs. . . . . lb. 0.10½  
 Boites 50 lbs. net (doublure par-  
 chemin) . . . . . 0.10½  
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette  
 imitée) . . . . . 0.10½  
 Seaux de bois, 20 lbs. net \$2.20 0.11

Tierces, 375 lbs. . . . . 0.14  
 Boites, 50 lbs., net, (doublure  
 parchemin) . . . . . 0.14½  
 Tinettes, 50 lbs., net (tinette imi-  
 tée) . . . . . 0.14½  
 Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-  
 blure parchemin) . . . . \$2.90 0.14½  
 Seaux en fer-blanc, 20 lbs.  
 brut. . . . . \$2.77½ 0.13½  
 Caisnes, 10 lbs., tins, 60 lbs., en  
 casses Rouge . . . . . 0.14½  
 Caisnes, 5 lbs., tins, 60 lbs., en  
 casses Rouge . . . . . 0.14½  
 Caisnes 3 lbs., tins, 60 lbs. en  
 caisse Rouge . . . . . 0.14½  
 Saindoux en carré d'une livre,  
 60 lbs., en caisse . . . . . 0.15  
 Viandes fumées.  
 Jambons: Première qualité.  
 Extra gros, 28 à 40 lbs. . . . . 0.14½  
 Gros, 20 à 28 lbs. . . . . 0.16  
 Moyens, 15 à 19 lbs. . . . . 0.17½  
 Petits, 10 à 13 lbs. . . . . 0.17½  
 Jambons désossés, roulés, gros  
 16 à 25 lbs. . . . . 0.18



## La Ligne Royale

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

"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"

Détenant tous les records.

### MONTREAL A BRISTOL

Tous les quinze jours—LE MERCREDI. Serviteurs par-  
 lant le français. Excellente cuisine. Confort insur-  
 passable.

Autels avec accessoires sur tous nos bateaux pour la célé-  
 bration 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.

OAKS HOTEL CO.

## THE KENMORE

ALBANY, N. Y.

UN DES MEILLEURS HOTELS DE LA VILLE.  
 Plan Européen. A partir de \$1.50.  
 A cinq minutes de marche de l'Edifice Capitol et à deux pas  
 de la Gare Union.

100 Chambres avec Salles de Bains;  
 175 Chambres avec Eau Chaude et Eau Froide.  
 Omnibus pour tous les Trains et Bateaux.

J. A. OAKS, Propriétaire.

HOTEL LAKESIDE, nouvellement construit en 1907, Thompson's  
 Lake, N. Y., Helderberg, à 17 milles d'Albany. Altitude, 1650 pieds.  
 Eau chaude et eau froide, baignoires et appareils à douches. Service  
 de premier ordre. Prix modérés. Canots, pêche chasse golf, tennis,  
 etc. Bonne écurie de louage. Demandez une brochure.

HOTEL LAFAYETTE, NEW ROCHESTER, HOTEL DU CONGRÈS,  
 Buffalo, N. Y. Rochester, N. Y. Pueblo, Colo.

J. M. OAKS, Gérant.

## CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,  
 LIMITÉE,

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

De toutes les consignations qui lui seront faites de

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

Remise est toujours faite sans délai.

Adresse: La Cie Canadienne de Produits Agricoles,  
 38-40 PLACE YOUVILLE, MONTREAL.

Tel. Bell Main 3152-4018.

**Union Mutual Life Insurance  
Company, de Portland,  
MAINE**

**FRED. E. RICHARDS,  
Président.**

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

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

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

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**  
151 rue St-Jacques, MONTREAL.

**COMPAGNIE**

**Montréal-Canada**

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Actif..... \$557,885.95  
Réserve..... \$193,071.28  
Autres Valeurs  
passives 20,687.91

**\$213,759.19**

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

**Bureau - chef :**

**No. 59 rue Saint-Jacques,  
MONTREAL**

**Fidelity-Phenix Insurance Co.,  
OF NEW-YORK**

Total de l'Actif - \$14,081,389.23

**Robert Hampson & Son, Agents,  
1-5 ST. JOHN STREET**

**Assurances**

**UNE METHODE INGENIEUSE**

Un agent d'assurance sur la vie s'est fixé pour règle de solliciter au moins dix personnes par jour, en plus de son travail régulier d'encaissement de fonds — il représente une compagnie industrielle. Pour être certain de faire cette sollicitation, il met tous les matins dans sa poche dix des brochures de la compagnie et, à un moment quelconque de la conversation avec un nouveau "prospect", il lui présente une brochure. Quand toutes les brochures sont distribuées, l'agent sait qu'il s'est conformé, ce jour-là, à la règle qu'il s'est fixée. Les polices vendues dans de tels cas, donnent des commissions variant de soixante-quinze cents à plusieurs dollars. Sur ces commissions, il fixe une marge d'épargne. La première police vendue chaque jour apporte dix pour cent de la commission au fonds d'épargne — si la commission est d'un dollar, l'agent met dix cents de côté, sur la deuxième police, il prélève vingt pour cent, et augmente alors à vingt pour cent la somme prélevée sur la première police. Ainsi, alors que sur une seule police il économise seulement dix cents, sur deux polices, il économisera quarante cents. Les troisième, quatrième et cinquième polices, donnent toutes un prélèvement de vingt-cinq pour cent. Quand l'agent peut vendre plus de cinq polices, il porte la commission entière donnée par les autres polices au fonds d'épargne. S'il rend visite à un homme aujourd'hui, lui parle, l'intéresse et si celui-ci lui dit qu'il peut revenir la semaine prochaine, l'agent charge 10 pour cent sur cette commission pour la première visite. Si, à une deuxième visite, l'homme en question remet encore à plus tard, sa demande d'assurance, l'agent charge pour son fonds d'épargne, vingt pour cent sur sa commission, et ainsi de suite. Si enfin, l'agent réussit à vendre une police à sa quatrième visite, cette police, bien qu'elle soit la seule que l'agent ait vendue dans sa journée, donne au fonds d'épargne tous les pourcentages accumulés ainsi que le pourcentage régulier. Ce système conduit l'agent à revenir plusieurs fois voir un homme difficile à assurer, et il recueille enfin les résultats du travail précédent.

**UNE GRANDE INVENTION SOCIALE**

Pendant longtemps, les hommes ne trouvèrent d'autres moyens d'assurer l'existence des veuves et des orphelins que l'emploi de méthodes entachées de charité et lamentablement insuffisantes.

1911

a été une Année-Record pour la

**CANADA LIFE.**

**LE SURPLUS DES RECETTES,  
L'AUGMENTATION DE L'ACTIF,  
LES NOUVELLES POLICES PAYEES,  
LE REVENU PROVENANT DES PRIMES,  
ET DE L'INTERET;**

ont tous été les Plus Forts, depuis 65 ans que la Compagnie existe.

Les Agents qui désirent prendre part au succès de la Compagnie, devraient écrire à

**Canada Life Assurance Co.**

**Bureau Principal, TORONTO.**

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie))

**Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest  
Coin St-François-Xavier. MONTREAL  
RÔDOLPHE FORGET, Président.  
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général**

**La Compagnie d'Assurance  
MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'Incendie.

Actif excedant \$400,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT  
en conformité avec la nouvelle Loi des  
Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap 64,  
Bureau-Chef; 151 rue Glouard St-Hyacinth.

**CAPITAL, \$400,000.00**

**La Prévoyance**

**ASSURANCES :**

Responsabilité Patronale

Accidents, Maladies, Bris de Glaces, Contre le Vol

Garantie de Fidélité,  
Garantie de Contrats.

**Bureau-Chef: 160, rue St-Jacques,  
MONTREAL**

**J. C. GAGNE, Gérant-Général**

Tel. Bell, Main 5027 AGENTS DEMANDES

**SUN LIFE of CANADA**

Actif ..... \$ 43,900,885.98  
Assurances en vigueur... \$164,572,073.00

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

# WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1861

ACTIF, au-delà de \$3,213,438.28

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:  
61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant.

# METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$352,785,890.36

Polices en vigueur au 31 décembre 1911..... 12,007,138.

En 1911, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 405,079,318.

Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien exclusivement pour les Canadiens, environ..... 10,000,000.

Il y a plus de 465,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

## LA COMPAGNIE D'ASSURANCE "FEDERAL LIFE"

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif \$5,316,968 65  
Assurances en force en 1910 23,887,141.41  
Surplus 1911 379,973 65

Contrats d'Assurance les plus désirables

DAVID DEX ER, Président et Directeur Gér.  
C. L. SWEN-Y, Gérant, District de Montréal.

## ASSURANCE

# D'Automobiles

Pour assurer votre automobile  
adressez-vous à

**ESINHART et EVANS**

Courtiers d'Assurances,

39 Rue St-Sacrement,

Téléphone Main 563.

Les pertes ou dommages causés par le feu, le vol ou collision, ainsi que la responsabilité publique, vous seront couverts par les meilleures compagnies aux taux les plus bas.

## ASSURANCE—(Suite)

Ce qu'il fallait, c'était une méthode par laquelle un homme mourant prématurément pouvait assurer l'avenir de ceux qui dépendaient de lui pour leur existence.

Cela semblait impossible — comment un homme mourant prématurément pourrait-il tirer quelque chose des années qu'il n'aurait pas vécues? Voilà le problème que l'assurance-vie a résolu. Les hommes qui ont trouvé la solution — ceux qui ont découvert la loi de mortalité, qui ont uni cette loi à celle de l'accumulation de l'argent à intérêts composés, et ceux qui les premiers ont démontré par expérience que le système était pratique, sont tous morts. Mais leurs idées et leurs théories gouvernent un nombre d'hommes toujours croissant. Le système qu'ils imaginèrent pourvoit à l'existence d'un nombre toujours croissant de veuves et d'orphelins. Un nombre toujours croissant d'hommes mourant prématurément font du bien aux personnes qu'ils laissent derrière eux. Bien que morts ils gouvernent les vivants.

L'homme qui, de nos jours, néglige l'assurance-vie et qui compte sur la chance qu'il a de vivre pour accumuler de l'argent, ressemble à l'homme qui retournerait aux anciennes méthodes de culture, de manufacture et de transport. Il est gouverné non seulement par les idées d'hommes qui n'existent plus, mais aussi par celles d'hommes dont la règle est surannée. Il recommence l'expérience de l'individualisme, après que ce système a été essayé et trouvé insuffisant — après que la coopération l'a détrôné et règne à sa place.

L'homme qui néglige d'assurer sa vie peut gouverner, après sa mort, ceux dont l'existence dépend de lui d'une manière désavantageuse pour eux et qui lui fait peu d'honneur. Les veuves et les orphelins laissés sans moyens convenables pour vivre et s'instruire, sont soumis à la tyrannie de la pauvreté, et l'homme qui les laisse dans cette condition est à peu près aussi cruel qu'un tyran. Il place sur un trône ce tyran qu'est la pauvreté et qui gouvernera ceux qu'il laisse après sa mort. Ceux-ci doivent recommencer une longue lutte pour déposer et renverser le tyran. L'assurance-vie préserve la liberté sociale et économique déjà acquise par nos ancêtres et par nous-mêmes.

Nous sommes grandement gouvernés par ceux qui ne sont plus, et, une fois morts, nous pouvons gouverner les vies d'autres personnes pour le bien ou pour le mal. De quel côté les dirigerez-vous? Si vous n'êtes pas assuré, le moment est propice pour le faire.

## 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 nôtres.

Siège Social: 7 Place d'Armes

MONTREAL



Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal  
DIRECTEURS

Sir E. S. Clouston, Bart., Président. Geo. E. Drummond, Ecr., Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William Molson Macpherson, Ecr.  
J. Gardner Thompson, Gérant.  
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

## Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Bureau à Montréal :

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

Bureau - Chef,

**85, rue Dalhousie,  
QUEBEC.**

# FROMAGES Bolla

à pâtes molles affinés.

Nos Camemberts sont fabriqués par un expert, d'après des procédés modernes. Ils possèdent un goût exquis qui n'a rien de commun avec celui des autres fromages.

Produit et dessert hygiénique devant figurer sur toutes les bonnes tables.

Fait au Canada pendant toute l'année.

Fabrication garantie par J. Bolla. Demandez les prix et renseignements à

**La Société des Fromages Français**

St-Cyrille de Wendover, P. Q.

**Vis d'Arrêt et à Grosse Tête,  
Ecroû à demi fini.**

Toujours les meilleurs—Ils donnent toujours satisfaction.

Insistez pour que les marchands en gros vous fournissent les articles de la marque Morrow.

**John Morrow Screw & Nut Co., Limited.**  
Ingersoll, Ontario.

**GEO. GONTHIER** Expert Comptable et Auditeur  
**H. E. MIDGLEY** Comptable-Licencié  
**GONTHIER & MIDGLEY**  
Comptables & Auditeurs  
103 RUE ST-FRS-XAVIER.  
Téléphone Main 2701-519 Adresse tél. graphique "Gontley"

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett  
**WILKS & BURNETT**  
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.  
Règlement d'affaires de Faillites  
**601 Bâtisse Banque des Marchands**  
Téléphone Bell Main 5500  
" Marchands 849 MONTREAL

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

**NEW VICTORIA HOTEL**  
H. FONTAINE, PROPRIETAIRE  
QUEBEC  
L'Hôtel des commis-voyageurs.  
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50.

## 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 fer à cheval de ma tante Joséphine,** par Rodolphe Girard,  
**La Guignolée,** par Rodolphe Girard.

PRIX 10cts, franco par maille, 14 cts.  
**LA COMPAGNIE J. B. ROLLAND & FILS**  
14 Rue St-Vincent, MONTREAL.

Maison Fondée en 1870  
**AUGUSTE COUILLARD**  
IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincallerie, 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.



**Courroies  
de Transmission  
en cuir tanné au  
chêne par le véritable procédé anglais.**

Chaque courroie est garantie.

**Poulies en acier fondu comprimé.**

**Cuir à lacets et  
Attaches de courroies de  
toutes sortes.**

**D. K. McLaren Limited,**  
351 rue Saint-Jacques,  
MONTREAL.

Téléphone: Main 4904, 4905, 7248.

## R & O Nav. Co.

**De Niagara à l'Atlantique**

La route populaire des vacances.

**LIGNE MONTREAL - QUEBEC.** Les vapeurs partent tous les jours excepté le dimanche.

**LIGNE SAGUENAY.** Les vapeurs partent de Québec les mardi, les mercredi, vendredi et samedi.

**LIGNE MONTREAL - TORONTO - ROCHESTER.** Les vapeurs partent de Montréal tous les jours, excepté le dimanche, à partir du 1er juin. Le vapeur "Belleville" part de Montréal tous les vendredis soir à 7 heures pour Toronto-Hamilton et autres stations intermédiaires passant par la magnifique Baie de Quinté.

**LIGNE DES BATEAUX TRAVERSIERS.** En circulation.

Bureau des billets de la ville  
9-11 Carré Victoria  
Tel. Main 4710 et 1931.

**QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.**  
LIGNE DU SAINT-LAURENT

De Montréal à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.

Le Steamer CA'CAPEDIA, 1,500 tonnes avec les accommodations les plus modernes pour passagers, partira Jeudi, les 20 juin, 4 et 18 juillet, à 4 hrs p.m. et ensuite le Jeudi, toutes les deux semaines, et le Québec, pontons du Marché Chemplesin, le jour suivant à midi.

De New-York à Québec, par la route du Saguenay renommé. Arrêts à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Le Steamer TRINIDAD, 2,600 tonnes, part de Québec à 8 (o p.m.) les 12 et 26 juillet, 9 et 23 août.

Allez aux BERMUDES, Voyage aller et retour à partir de \$25. Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement partira de New-York à 2 p.m. les 12 et 22 juin, 3, 13 et 24 juillet et tous les dix jours dans la suite. 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, à 2 hrs p.m., les 8 et 21 juin, 6 et 20 juillet, 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, 536 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 13 Boulevard St-Laurent, ou J. G. Brock & Co., 211 rue des Commissaires. Montréal, Quebec Steamship Co., Québec.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

## THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne

## Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal..... 127	Canadian Corn Products... 116	Imperial Tobacco Co. Ltd. 79	Pink Thos ..... 32
Avis de Faillite ..... 126	Cottam Bart ..... 102	Imperial Varnish Co..... 29	Parmenter & Bullock ..... 18
Aylmer Cond. Milk..... 103	Couillard Auguste..... 129	Jameison, R. C. & Co..... 7	Plouffe A. Melle ..... 84
Baker & Co. (Walter)..... 121	Cour du Banc du Roi..... 125	Jonas & Co., Henri.. Couvert	Quebec Steamship ..... 129
Banque de Montréal..... 84	Cowan & Britton ..... 9	Jacob & Co ..... 99	Reindeer Ltd.. ..... 116
Banque d'Hochelaga ..... 84	Cummer Dowswell..... 96	Labrecque & Pellerin..... 72	Richelieu & Ont. Nav. Co. 129
Banque Nationale..... 84	Da Costa ..... 74	Lacaille, Gendreau & Cie.. 121	Rivet, Glass & Sullivan... 125
Banque Molson ..... 84	Desmarteau Alex..... 125	Laing Packing & Prov. Co. 119	Richard Pure Soap..... 81
Banque Provinciale..... 84	Devins R. J..... 125	Lamarre & Cie, W. .... 125	Rogers Henry & Sons..... 36
Barnet Mfg. Co..... 10	Dominion Belting..... 124	Laporte, Martin & Cie,	Rolland & Fils, J. B..... 129
Barr Register Co ..... 8	Dom. Canners Co., Ltd.... 73	Limitée ..... Couvert	Rowat & Co..... 103
Belanger L..... 125	Dom. Cartridge..... 93	La Prévoyance ..... 127	Sapho Mfg. Co., Ltd ..... 35
Binette, Jos. .... 125	Dom. Messenger..... 21	Lewis Bros ..... 11	Simonds Canada Saw Co... 28
Boker & Co..... 16	Dominion Chicle Co..... 82	La Sauvegarde..... 128	Snap & Co..... 115
Bowser, S. F. & Co..... 34	Dominion Register..... 36	Leslie & Co., A. C..... Couvert	Shurley & Dietrich..... 35
Brantford Roofing..... 92	Dorken Bros ..... 125	Les Prévoyants ..... 128	Société de Fromage Français
Brodie & Harvie..... 121	Douglas J. M. & Co..... 75	Liverpool & London Globe 128	de Bolla..... 129
Canada Life Assurance Co. 127	Dougall Varnish Co..... 35	Lloyd Ltd (Edward)..... 95	Stinson Reeb Builder's
Canada Cement Co., Ltd... 29	Dupré P. L. W. & Cie.... 96	Lytle T. A. & Co ..... 80	Supply Co..... 97
Canada Sugar Refining Co.	Dustbane Mfg. Co..... 18	Marion & Marlon..... 102	St. Charles Cond. Milk Co. 105
Limited ..... 108	Edwardsburg Starch Co.	Martin-Senour ..... 10	St. Lawrence Sugar Co. 124-111
Canadian Chewing Gum... 104	Ltd ..... 2	Mathewson's Sons ..... 77-119	James Smart Mfg. Co [The] 12
Can. Consolidated Rubber	Esinhart & Evans..... 128	Mathieu (Cie J. L.).... 103-114	Smith E. D..... 71
Co., Ltd ..... 24-25	Federal Life Assurance Co. 128	Mathews Laing Co..... 78	Stanley Rule & Level Co.. 35
Canadian Northern Ry.... 126	Fels & Co..... 90	Maxwell & Sons (David). 14-15	Sun Life of Canada..... 130
Canadian Pacifique Ry.... 123	Findlay & Howard, Ltd.. 125	Metropolitan Life Ins. Co. 128	St. Lawrence Sugar Co. ... 15
Canadian Poster..... 30	Findlay Bros ..... 45	McGregor Banwell Co.... 20	Surveyer, L. J. A..... 125
Canadian Salt Co..... 105	Fidelity Phoenix Fire Insu-	Montbriand, L. R..... 125	Tarbox Bros ..... 13
Caivers Bros..... 124	rance Co..... 127	Montreal Canada..... 127	Théâtre National..... 125
Chaput L. Fils & Cie,	Fontaine Henri ..... 129	Montreal Biscuit Co. .... 122	Tippet & Co., A. P.... 110
Ltée..... 107-113	Forget Rodolphe..... 84	Montreal Dairy ..... 119	Union Life Assurance Co. 130
Caron & Cie..... 117	Fortier Joseph..... 125	Mooney Biscuit Mfg. Co. 121	Union Mutual Life Ins. Co. 127
Charland A ..... 22	Gagnon, P.-A..... 129	Morrow Screw, Ltd., The	Upton & Co. The T.).... 121
Chartrand & Turgeon ..... 74	Garand, Terroux & Cie... 125	John ..... 129	United Shoe Machinery Co.
Chauvin, Baker & Walker. 125	Genin, Trudeau & Cie.... 98	Mott, John P. & Co..... 125	Ltd ..... 23
Church & Dwight..... 103	Gibb, Alex..... 125	McArthur & Co., Ltd.... 17 92	Ville de Maisonneuve.... 120
Clare Bros..... 34-87	Gillett Co., Ltd. (E. W.)... 106	McLaren & Co. (D.K.).... 129	Warwick Overall Co..... 6
Cie Can. Prod. Agricoles... 76	Gillette Safety Razor ..... f.c	McLaren Ltd. Baking P... 105	Western Ass. Co. .... 128
Cie de Laiterie du St-Lau-	Gonthier & Midgley ..... 129	National Acme Mfg. Co... 29	Wilks & Burnett..... 129
rent ..... 76	Grand Trunk Railway.... 123	National Cash Register Co. 27	William Cie Ltée ..... 3
Cie d'Assurance Mutuelle	Grenier J. A. .... 98	National Drug Co..... 91	White Swan Spices &
du Commerce ..... 127	Gunn, Langlois & Cie 105-112	Nova Scotia Steel Co ..... 92	Cereals, Ltd ..... 117
Cie. des Moulins du Nord 119	Hotel Kehnmore ..... 126	Nugget Polish Co. Ltd.... 37	
City Ice Co. Ltd ..... 102	Hébert L. H. & Cie..... 33	Ottawa Paint Works..... 8	
Clark, Wm.. .... 102	Howell Litho ..... 31	O'Shea J. P. & Co..... 19	
Cliche & Co ..... 119	Hudon & Orsali ..... 109		
Comptoir Mobilier Fr. Can. 102	Hudon Hébert & Cie		
Connors, Bros..... 38	Ltée ..... 100-101		
Connor J. H..... 26	Hudgson, Sumner Co. Ltd. 115		
	Hurteau, Williams & Cie.. 118		

# LAPORTE, MARTIN & CIE, Limitée.

## Distributeurs généraux pour

KUNKELMAN & CO.	<i>Reims</i>	Champagne <b>PIPER-HEIDSIECK</b>
UNION CHAMPENOISE	( <i>Epernay</i> )	Champagne Cardinal
LES PETITS FILS DE BOUVET LADUBAY	<i>St-Hilaire, St-Florent</i>	Champagne Duc de la Grange
PH. RICHARD	<i>Cognac</i>	Cognacs
MITCHELL BROS & CO.	<i>Glasgow</i>	Whisky Ecosais
MITCHELL & CO., OF BELFAST LTD.	<i>Belfast</i>	Whisky Irlandais
J. P. WISER & SONS LIMITED.	<i>Prescott</i>	Whisky Canadien
HERMAN JANSEN	<i>Schiedam</i>	Gin Gold Finch
G. PIMS & CO	<i>Londres</i>	Gin Old Tom
DIEZ HERMANOS	<i>Jerez de La Frontera</i>	Sherry "Favorito"
MORIN, PERE & FILS	<i>Nuits St Georges</i>	Vins de Bourgogne
CAMPANIA VINICOLA DEL NORTE	<i>Espagne</i>	Claret Espagnol
ETABLISSEMENT A. SARRAZIN	<i>Dijon</i>	Vin Tonique "Bacchus"
FREDERICK KROTE	<i>Coblentz</i>	Vins du Rhin
GARRETT & CO.	<i>Malaga</i>	Vin Malaga
E. BARTISSOL	<i>Portugal</i>	Vin de Port
REAL CAMPANIA VINICOLA	<i>Portugal</i>	Vin de Port
SOCIETE DES VINS DE BANYULS	<i>Banyuls sur Mer</i>	Vins de Banyuls—Bartissol
P. GARNIER	<i>Enghiens les Bains</i>	Liqueurs Françaises
FRED. MILLER BREWING CO.	<i>Milwaukee</i>	High Life Lager
FRED. MILLER BREWING CO.	<i>Milwaukee</i>	Extrait de Malt
W. E JOHNSON & CO.	<i>Liverpool</i>	Bass Ale et Stout
BELFAST MINERAL WATER	<i>Belfast</i>	Ginger Ale Trayder
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	<i>Rochester, N. Y.</i>	Jus de Pommes et de Raisins
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	<i>Rochester, N. Y.</i>	Vinaigre de Pommes
AMERICAN FRUIT PRODUCT CO.	<i>Rochester, N. Y.</i>	Champagne de Pommes
BLANC & FILS	<i>Valence sur Rhône</i>	Pâtes Alimentaires
H. E. BOULLE & CIE	<i>Marseille</i>	Huile d'Olive Minerva
SOCIETE ANONYME "LE SOLEIL"	<i>Malines</i>	Conserves de Légumes
FEYRET & PINSAN	<i>Bordeaux</i>	Conserves Alimentaires
D. E. MILLIAU FILS	<i>Marseille</i>	Savon de Castille
A. & L. LEHUCHER	<i>Paris</i>	Champignons Lecourt
SOCIETE ANONYME DES USINES REMY	<i>Louvain</i>	Fameux Eupois de Riz Remy
FENECH ARTELL & CO.	<i>Tarragona</i>	Vins de Messe
		Sanctuaire et Vatican
A. DELOR & CIE	<i>Bordeaux</i>	Vins de Bordeaux
SOCIETE FRANÇAISE	<i>Bassin de Vichy</i>	Source La Sanitas
SOCIETE FRANÇAISE	<i>Bassin de Vichy</i>	Source St. Nicholas
SOCIETE FRANÇAISE	<i>Bassin de Vichy</i>	Limonade St-Nicholas
SOCIETE FRANÇAISE	<i>Bassin de Vichy</i>	Source La Capitale
CHATEAU ROBERT	<i>Bassin de Vichy</i>	Limonade La Savoureuse
CHATEAU ROBERT	<i>Bassin de Vichy</i>	Source Neptune

Tous les Femmes du Canada Connaissent

# Le Blé d'Inde Préparé par Benson,

Le plus pur et le meilleur "cornstach" que l'on puisse se procurer.

Elles savent qu'elles peuvent en faire des desserts délicieux et appréciés.

Elles savent quelle saveur et quel piquant il donne aux sauces et aux jus.

Elles savent combien il est indispensable à la confection du pain et de la pâtisserie.

Faites-donc savoir à vos clientes que vous avez ce produit.

Faites-en un étalage sur votre comptoir et sur vos rayons.

Des ventes rapides en seront la conséquence.

**THE EDWARDSBURG STARCH CO.**  
LIMITED  
MONTREAL - CARDINAL - TORONTO - BRANTFORD - VANCOUVER



# CARTOUCHES - FABRIQUEES AU CANADA.

## CHASSEURS!

Vous faites une meilleure chasse en employant les **CARTOUCHES DOMINION**, dont la qualité et la précision ne sont pas surpassés. La vélocité de leurs projectiles est la plus haute qui soit.

Spécifiez la Marque

**DOMINION**



## MARCHANDS!

Vous gagnez plus d'argent avec les **CARTOUCHES DOMINION** qu'avec celles de toute autre marque. C'est la ligne que vous devriez tenir à l'exclusion de toute autre.

Spécifiez la Marque

**DOMINION**

Nous fabriquons et tenons en stock des Cartouches de tous les calibres réguliers, bien connus, pour Fusils de Chasse, Carabines ou Révolvers.

Ecrivez à la

**DOMINION CARTRIDGE CO.**

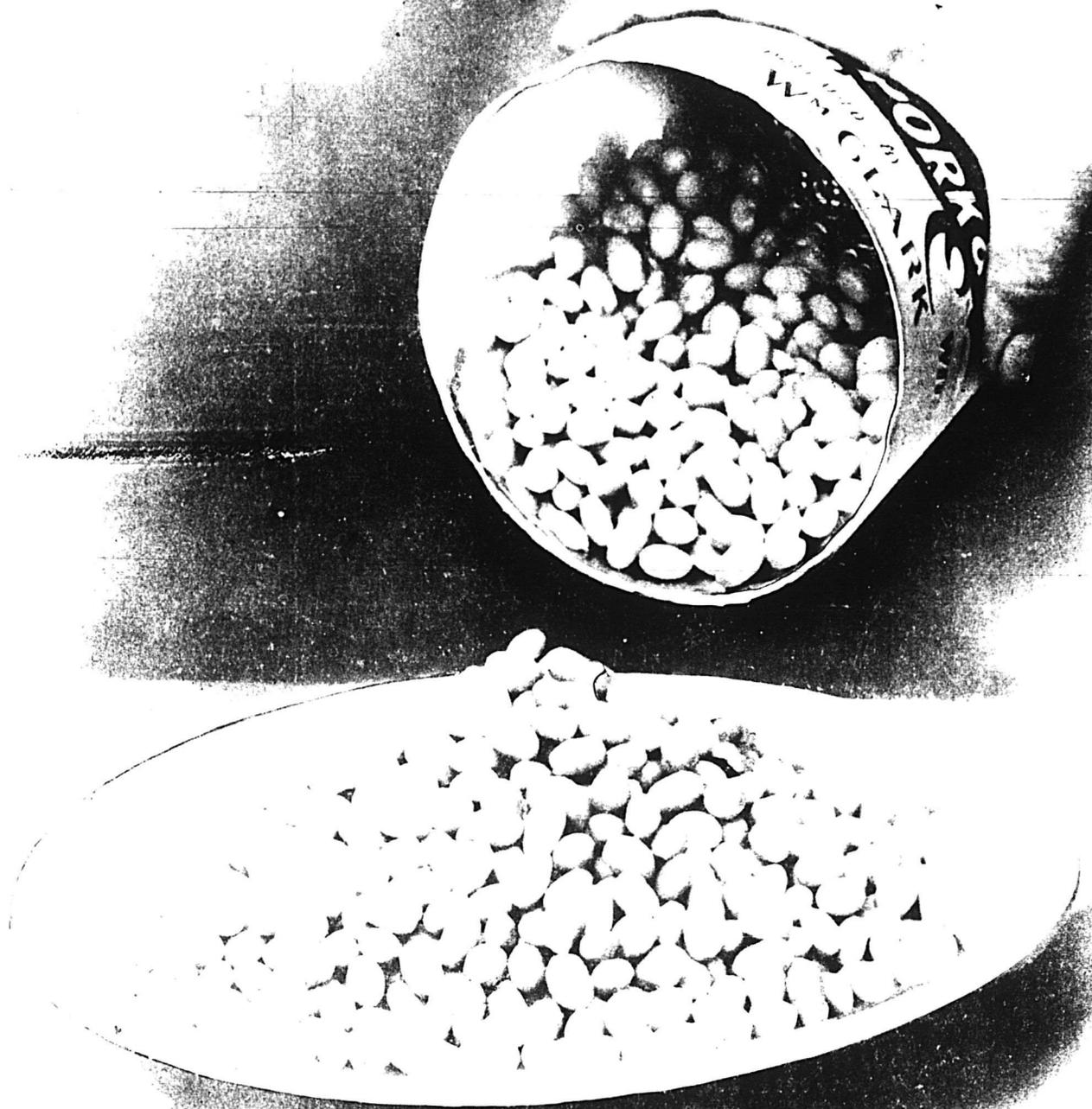
LIMITED

**MONTREAL.**



# "JUGEZ-EN VOUS-MÊME M. L'ÉPICIER."

A. J. De Bray, Inc.  
\* Ex. Feuille II, E. C.  
Viger et St. Hubert



W<sup>M</sup> CLARK

MONTREAL

Manufacturier de spécialités alimentaires supérieures.