

**PAGES  
MANQUANTES**

# LE PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, 20 SEPTEMBRE 1912.

Vol. XLV—No 38



En tous pays, les enfants élevés avec les produits laitiers des **MARQUES BORDEN**, se développent merveilleusement. La pureté et la valeur nutritive de ces articles sont hors de pair. Tels sont les arguments les plus effectifs envers le client et la meilleure recommandation pour vous engager vous-mêmes à mettre en évidence

## LES PRODUITS BORDEN

Seul le lait le plus riche en crème est employé pour la condensation dans l'usine la mieux outillée et la mieux tenue.

Vous connaissez nos marques, vos clients les connaissent parcequ'elles sont annoncées d'une manière intensive dans les journaux, au moyen d'affiches par tout le pays et aux expositions. Il est facile de vendre les **MARQUES BORDEN**; une vente en provoque une autre et c'est chaque fois autant de profit pour vous.

**BORDEN MILK Co., Limited, MONTREAL**

**SUCCURSALE : No. 2 EDIFICE ARCADE, VANCOUVER**



Les Essences préférées sont les  
**Essences Culinaires de Jonas**  
 Renouvez 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
2 1/2 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



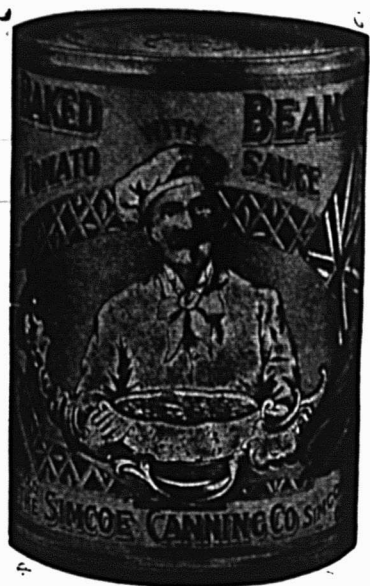
	Essence à la lbs.
Ext.	\$1.00
X	1.25
XX	1.50
XXX	2.00
XXXX	2.50
XXXXX	3.00
XXXXXX	3.50

**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.



Si la viande est  
devenue trop  
chère,  
Mangez des  
Fèves Cuites  
Marque Simcoe.



Le Dr. Doolittle, Chef du Bureau des Analyses  
aux Etats-Unis, dit : "Mangez des Fèves si la  
viande coûte trop cher. Les Fèves sont le  
meilleur substitut du boeuf".

---

Edifiez votre commerce en poussant les  
"Fèves Cuites Simcoe"

Boîtes de Grandeur Pour les Familles.

La boîte qui contient le plus de fèves au plus bas prix.

**DOMINION CANNERS Limited**  
**HAMILTON, CANADA.**



Vous ne pouvez offrir aux familles  
un produit alimentaire plus pur  
que le

# Blé d'Inde préparé par **BENSON.**

Le plus pur et le meilleur Corn Starch (farine de blé d'Inde)  
qui se puisse obtenir.

La ménagère active sait que, avec le Corn Starch Benson,  
elle peut rapidement préparer des plats d'été délicieux et  
nourissants — riches custards, blanc-mange, crème à la glace,  
etc., qui plairont à toute la famille.

Elle sait que les enfants, les personnes âgées et les conva-  
lescents aiment le Blé d'Inde de Benson.

Elle insiste pour celui de Benson parce qu'elle sait qu'au-  
cune autre marque ne l'égalera.

Placez le Corn Starch Benson bien en vue sur vos Comptoirs et Rayons. Les ventes  
suivront rapidement.

Votre Commande Recevra une Attention Immédiate.

**THE EDWARDSBURG STARCH CO.**  
LIMITED  
MONTREAL—CARDINAL—TORONTO—BRANTFORD—VANCOUVER



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 son d'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, 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 Socia (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 pqts de 6 lbs. 3.10  
 Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60  
 Crescent pqts de 6 lbs. 2.90  
 Crescent pqts de 3 lbs. 1.50  
 Superb pqts de 6 lbs. 2.70  
 Superb pqts de 3 lbs. 1.40  
 Buckwheat pqts de 3 lbs. 1.60  
 Buckwheat pqts de 6 lbs. 3.10

Griddle-Cake pqts de 6 lbs. 3.10  
 Griddle-Cake pqts de 3 lbs. 1.60  
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE. Montréal

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



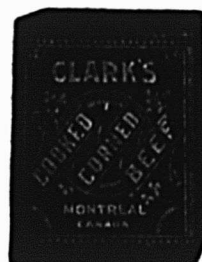
Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.  
 Caisse, 120 paquets de 1/2 lb., \$3.00.  
 Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. 1/2 lb., \$3.00.  
 Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets. \$3.00.

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

Lait Laurentia cse 12 pintes 1.20  
 Lait Laurentia cse 20 chop 1.20  
 Lait Laurentia cse 24 dem. 1.00

WILLIAM CLARK Montréal

Conserves La doz.  
 Viandes assorties. 2.25  
 Compressed Corned Beef. 1s 2.25  
 Compressed Corned Beef. 2s 3.75  
 Lunch Ham. 1s 2.25  
 Lunch Ham. 2s 3.00  
 Ready Lunch Beef 1s \$2.25 2s 3.75  
 Geneva Sausage 1s 2.50 2s 4.25  
 English Brown 1s 2.10 2s 3.50  
 Boneless Pigs Feet. 1s 2.10 2s 3.50  
 Sliced Smoked Beef 1s 1.50 2s 2.50  
 Roast Beef. 1s 2.25 2s 3.75  
 Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis 1s 1.60  
 Dito 1s 2.75  
 Boeuf Bouilli. 1s 2.25  
 Boeuf Bouilli. 2s 3.75  
 Boeuf Bouilli. 6s 13.00



Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.60  
 Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.60  
 Pork and Beans, sauce tomates boites plates 3s 1.15

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.

IL Y A DES RAISONS POUR  
 L'EXCELLENCE DES  
 OLIVES D.W.C.

On n'utilise que les olives à peau lisse les meilleures et récoltées dans les meilleurs endroits.

Le procédé scientifique de préparation et de mise en bouteilles est remarquable pour le soin, l'habileté et la propreté exceptionnels.

La saumure est la meilleure que la science moderne puisse produire.

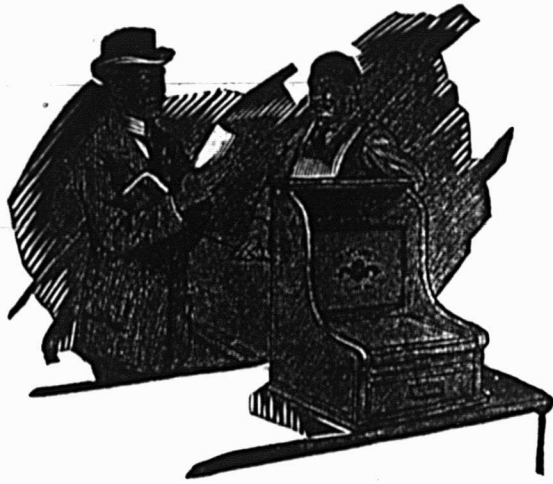
Elles rapportent un bon profit.

ROWAT & CO.

GLASGOW, - - ECOSSE.

Distributeurs Canadiens :

Snowdon & Ebbit, 325 Edifice Coristine, Montréal, pour Québec, Ontario, Manitoba et le Nord-Ouest ; F. K. Warren, Halifax, N. S. ; J. R. Tilton, St. John. N. B. ; C. E. Jarvis & Co, Vancouver.



## 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—inserit 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  
Ecriture.

# The McCaskey SYSTEM

Sans tenue  
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.

Dominion Register Co., Limited, Trafford Park, 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.  
Manufacturiers de Carnets de Vente de Sûreté à double et triple expédition et de Carnets simples au carbone dans toutes les variétés.  
R. W. HOGG, agent provincial, Sherbrooke, Qué.

Pork and Beans, boîtes hautes  
sauce tomates. 3s 1.35



Pork and Beans, Plain.	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.95
Pork and Beans, Plain, boîtes plates.	3s	1.15
Pork and Beans, boîtes hautes, Plain.	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili.	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili.	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili.	3s	1.15
Ox tongue.	1½s	8.00
Ox tongue.	2s	10.00
Ox tongue.	2½s	11.00
Jellied Veal.	2s	5.75
Gelées de Bouillon.	2s	3.50
Gelées de Bouillon.	6s	10.00

### Potted Meats

La lb

Ham, Tongue, Beef and Veal.	1s 0.50	1s 1.20
Tongue, Ham and Veal.	1s	1.20
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00		
Pâtés de Foie	1s	0.90
Pâtés de Foie	1½s	1.35

### Soupes

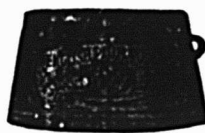
La doz.

Chicken	pqts	1.10
Chicken	qts	3.00
Mulligatawnay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
Dito	qts	2.00

### Mince Meat

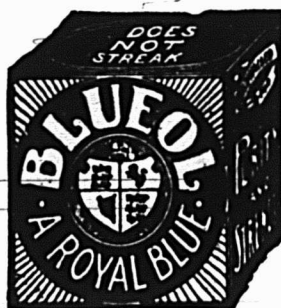
La doz.

(Tins fermées hermétiquement.)  
1s, \$1.25; 2s, 1.95; 3s, 3.00; 4s, 4.00; 5s, 5.  
Plum-Pudding  
Anglais 1s 1.50  
Plum-Pudding  
Anglais 2s 2.00  
Boeuf fumé en tranches "Inglass"  
Boeuf fumé en tranches "inglass"  
Boeuf fumé en tranches "inglass"



J. M. DOUGLAS & CO.

Montréal



### Bleus à laver

La lb.

"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés. 15c  
"Sapphire"  
boîtes de 14 lbs. pqts de 1 lb.  
"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de 1 et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN

Montréal

### Edward's Soups

(Potages Granulés, Préparés en Irlande)  
Variétés: Bdun — 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 MILK CO., LIMITED

Montréal

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.

Lait Condensé (sucré)	Prix au Détaillant
Carque Reindeer (4 doz. par cse)	\$5.75
Marque Mayflower (4 doz. par cse)	5.25
Marque Clover (4 doz. par cse)	4.50
Lait évaporé (non sucré)	
Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse)	3.90
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par par caisse)	4.50
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse)	4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse)	4.75
Café (avec Lait et Sucre)	
Marque Reindeer & 2 doz. par cse)	5.00
Marque Regal (2 doz. par cse)	4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse)	6.20
Cacao (avec Lait et Sucre)	
Marque Reindeer, (2 doz. par cse)	4.80
Limite de fret: 50c par Cwt.	
Conditions: Net 30 jours. sans escompte	



**L'article qui procure les  
plus fortes ventes.**

**EN VENTE PARTOUT.**

---

**J. M. DOUGLAS & CO., MONTREAL.**

**AGENTS CANADIENS**

Maison fondée en 1857





**Laits et Crèmes Condensés.**  
 St. Charles "Family" 3.90  
 St. Charles "Hotel" 4.25  
 Lait "Silver Cow" 5.40  
 "Purity" 5.25  
 "Good Luck" . . . . . 4.50



**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. 4.15  
 Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque. 4.50  
 Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque. 3.90  
 Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque. 2.00

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

**Sirops de Table.**

Marque "Crown".  
 Quarts (700 livres) lb. 0.03½  
 ½ quarts (350 livres) lb. 0.03½  
 ¼ quarts (175 livres) lb. 0.04  
 Seaux de 38½ lbs. le seau 1.90  
 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 lb., ½ d. à la caisse 2.80  
 Canistres 20 lb., ¼ d. à la caisse 2.75

**Marque "Lily White".**

Canistres 2 lb., 2 d. à la caisse 2.90  
 Canistres 5 lb., 1 d. à la caisse 3.25  
 Canistres 10 lb., ½ d. à la caisse 3.15  
 Canistres 20 lb., ¼ d. à la caisse 3.10

**Marque "Beaver" (Goût d'Erable)**

Canistres 2 lb., 2 d. à la caisse 3.50  
 Canistres 5 lb., 1 d. à la caisse 4.00  
 Canistres 10 lb., ½ d. à la caisse 3.95  
 Canistres 20 lb., ¼ d. à la caisse 3.90

**Empois de buanderie**

La lb.  
 No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb. 0.07  
 No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb. 0.07  
 No 1 Blanc, barils 0.06½  
 Canad Laundry (cse de 40 lbs.) 0.05½  
 Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb. 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.

Levaln en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 6c . . . la boîte \$1.15

Lessive en Poudre de Gillett.



La cse

2 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses . . . . . 3.40

5 caisses ou plus 3.35

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.



La doz.

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.80

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

1 doz. de 2½ lbs. . . 5.00

½ doz. de 5 lbs. . . 9.60

1 doz. de 12 oz. } à 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".

# Hurteau, Williams & Cie. Limitée

Maison de Confiance fondée en 1892

Le plus grand choix d'instruments de Musique au Canada.

**PIANOS, PIANOS - AUTOMATIQUES**  
**PHONOGRAPHES, GRAPHOPHONES**

Des plus célèbres fabriques du Canada, des État-Unis et d'Europe.

Le seul endroit où vous puissiez vous procurer le merveilleux "Phonola" (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.



Autrefois

Le réservoir est à l'épreuve du feu, et peut être placé facilement en dessous de votre comptoir avec un robinet au-dessus. Un indicateur vous montre en tout temps la quantité d'huile qu'il y a dans votre réservoir.

Pas de mesure, pas d'entonnoirs, pas de senteur désagréable, plancher propre.

Grandeurs assorties, prix variés. Nos conditions sont faciles; vous pouvez payer une certaine somme comptant, et la balance à tant par mois. Pour plus amples informations, demandez notre brochure gratuite No. 8 F. Ecrivez-nous en français.

**S. E. BOWSER & CIE, Inc.**

**66-68 Ave. Fraser, Toronto, Ont.**

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

# 50°.

des marchands gaspillent leur huile en se servant de l'ancien système pour la mesurer; de plus leurs marchandises sont imprégnées de cette senteur désagréable qui part si difficilement.

Augmentez vos profits en vous servant du

## Systeme Bowser

pour mesurer l'huile.

A présent avec le Systeme Bowser



### Un Message d'Outremer

Il n'y a pas dans tout le monde de meilleure manufacture outillée exclusivement pour la production du Macaroni et des pâtes similaires, que celle de Félix Codou, à Marseille, France. Tous les accessoires modernes s'y trouvent—elle est d'une scrupuleuse propriété—l'usine primitive a été plusieurs fois agrandie pour pouvoir répondre à la demande augmentant constamment de la part des personnes soigneuses. Les Vermicelle, Spaghetti, Lettres et Chiffres de Fantaisie, de même que le Macaroni de

# CODOU

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

On emploie exclusivement le Blé Russe Taganrog—le blé qui donne les MEILLEURS résultats—le blé qui s'adapte particulièrement aux fins désirées. "CODOU"—c'est le nom à se rappeler quand on veut avoir ce qu'il y a de mieux.

**ARTHUR P. TIPPET & Company**  
AGENTS

Montréal - - - - Toronto

### Graisse à Pâtisserie "Easifirst".



Succédané le plus satisfaisant qui soit connu du saindoux 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, MONTRÉAL, Qué.

# Les Autres Polis forment une ligne accessoire.

Le "Nugget" forme la principale ligne de pols à chaussures rapportant des profits.

Il vous est avantageux de vendre le "Nugget," parce que vos clients ont avantage à l'employer.

Celui qui se sert du "Nugget" économise \$15 à \$20 par an. De plus, ceux qui emploient le "Nugget" aiment cirer eux-mêmes leurs chaussures. Le "Nugget" est propre et d'un emploi facile.

Renseignez-vous auprès de votre fournisseur sur l'Outillage et la Grosse Boîte.

## "NUGGET"

THE NUGGET POLISH Company, Limited

67 rue Adélaïde Est, Toronto.

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



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



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

4 doz. ppts., ½ lb. . . . .	{ assor-tis. }	\$8.00
2 doz. ppts., ½ lb. . . . .		
½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . .	La doz.	2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . .	La doz.	4.10

5 lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) . . . . .	0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . .	0.30
25 lb. seaux en bois . . . . .	0.30
100 lb. barils . . . . .	0.28
360 lb. barils . . . . .	0.28

### N. K. FAIRBANK COMPANY

Montréal



Prix du Saindoux	
Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.	
Tierces lb. . . . .	0.11
Tinettes 60 lb. . . . .	0.11
Seaux en bois, 20 lbs. . . . .	0.11
Chaudières, 20 lbs. . . . .	0.11
Caisses, 3 lbs. 20 à la caisse . . . . .	0.12
Caisses, 5 lbs. 12 la caisse . . . . .	0.11
Caisses, 10 lbs. 6 à la caisse . . . . .	0.11

### GUNN, LANGLOIS & Cie, Limitée

Montréal



Prix du Saindoux	
Composé, Marque EASIFIRST	
Tierces . . . . .	0.10
Tinettes 60 lb. . . . .	0.11
Seaux en bois, 20 lbs. . . . .	2.15
Chaudières, 20 lbs. . . . .	2.05
Caisses, 3 lbs. . . . .	0.10
Caisses, 5 lbs. . . . .	0.11
Caisses, 10 lbs. . . . .	0.11
Pains moulés d'une livre . . . . .	0.11

### 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
Bouquet.	5.75
Sweet Sixteen.	5.75
Dardanelle (Turques) ordinaires	12.25
Dardanelle (Turques), bouts en liège ou en argent.	12.50
Coronet.	18.00
Murad (Turques) bouts en papier.	12.00
Moguls (Égyptiennes), bouts papier ou liège.	12.00
Yildiz (Égyptiennes).	15.00
Yildiz Magnums (Égyptiennes), bouts en papier, en liège ou en or	20.00
Bloria.	5.75
Empire Navy Cut.	8.00
Player's.	8.20
Calabash.	11.00
Old Chum.	8.00
Gold Crest.	6.00
Imperial AA.	27.00
Columbia (tout tabac).	11.00
Imperial AAI.	35.00
Niobes (Turques).	8.00
Hassan (Turques).	8.50
l'all Mall (Turques).	18.50
Capstan (importées).	12.00
Pale Mall, format Royal.	25.00
Tabacs à cigarettes . . . . .	La lb.
l'uritan et B. C. No 1	1/12s 1.00
Sweet Caporal.	1/13s 1.15
Athlète.	1/12s 1.05
Derby, boîtes fer-blanc	½ lb. 0.95
Tabacs coupés. . . . .	La lb.
Old Chum.	10s 0.79
Lord Stanley, Tins ½ lb.	1.05
Meerschaum.	10s 0.70
Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb.	1.35
Old Gold	12s 0.95
Seal of North Carolina.	12s 0.05
Duke's Mixture (Cut Plug).	0.82





**Vous faites des profits sur  
les fortes ventes des  
CIGARES STONEWALL**

[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.

D'accès facile, Tranquille, Élégant, Pour Hommes d'Affaires,  
Familles et Touristes.

**HOTEL SOUTHERN  
54e Rue, près de Broadway.  
NEW - YORK.**

(À l'épreuve du feu.) (Amenagement moderne).

**HÔTES PERMANENTS ET DE PASSAGE.**

Au centre du quartier des théâtres et des magasins  
Les chars pour toutes les gares de chemin de fer passent devant  
la porte.  
Salon, Chambre à Coucher et Salle de Bains \$3.50, \$4.00 et plus  
par jour.

Chambre Simple et Salle de Bains, à partir de \$1.50 et \$2.00 par jour.  
Chambre Double et Salle de Bains, à partir de \$2.50 et \$3.00 par jour.  
Prix spéciaux à la semaine. — Restaurant à la carte.

Plan Européen.

**J. G. VENETOS, Propriétaire.**

Demandez une Brochure.

**QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.  
LIGNE DU SAINT-LAURENT**

De Montréal à Caspé, Malbale, Peroté, Summerside, Charlottetown  
et Plotou.

Le Steamer CASCAPEDIA, 1,900 tonnes avec les accommodations les  
plus modernes pour passagers, partira le Jeudi, 26 septembre, et les 10 et 24  
octobre, à 4 heures, et toutes les deux semaines, et les pontons du Marché  
Champlain Québec, le jour suivant à midi.

De **NEW-YORK** aux **BERMUDES**

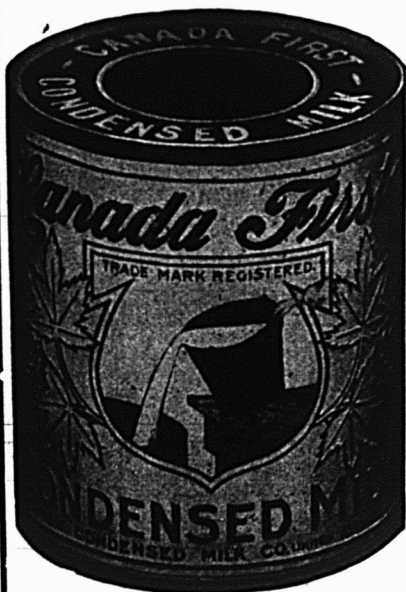
Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice, 10,518 tonnes de  
déplacement partira de New-York, les 25 septembre, 5, 16 et 26 octobre, à  
2 p. m., tous les dix jours dans la suite. Quille double, ventilateurs élec-  
triques, télégraphie sans fil.

De **NEW-YORK** aux **ANTILLES**. — Le nouveau SS. GUIANA, 3,700  
tonnes, le SS. RAKIMA, 3,000 tonnes, le SS. KORONA, 3,000 tonnes  
partent de New-York, les 28 septembre, 12 et 25 octobre, à 2 heures p. m.,  
pour St-Thomas, St-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la  
Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade et l'Emerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue  
St-Jacques; W. H. Clancy, 130 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue  
St-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 13 Boulevard St-Laurent, ou J. G.  
Hrock & Co., 211 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship  
Co. Québec.

**Le lait "Canada First" est trois fois  
plus riche en Gras de Beurre et en  
Matières Solides que le lait ordinaire.**

Vous pouvez offrir le Lait Condensé "Canada First" à vos  
clients en toute confiance, parce que sa  
qualité est insurpassable.



Vos clients savent  
aussi que cette source  
d'approvisionnement  
de lait est toujours  
sûre, disponible et  
fiable.

Le Lait "Canada First"  
(sucré ou non) est  
manufacturé et garanti  
par des Canadiens; il  
est de qualité supé-  
rieure, parfaitement  
stérilisé et pur.

Il se vend facilement  
et rapidement.

**The Aylmer Condensed Milk Co.  
LIMITED**

MANUFACTURE . . . . . AYLMER, ONT.  
Bureaux d'affaires, . . . . . HAMILTON, Ont.

**Shredded Wheat**

est meilleur que le pain de farine blan-  
che et meilleur que le pain de farine  
de blé entier. Il contient toute la puis-  
sance nutritive du blé sous une forme  
digestible. C'est un aliment essentiel au  
déjeuner — toujours propre, toujours  
pur, toujours le même.

Le Shredded Wheat est empaqueté dans des caisses  
en bois de fabrication soignée. L'épiciers économe  
vendra les caisses vides 10 ou 15 cents pièce; il  
augmentera ainsi ses profits.

**Le Biscuit Shredded Wheat  
est le seul "aliment à déjeû-  
ner" fait en forme de biscuit.**



**THE CANADIAN SHREDDED  
WHEAT COMPANY, LTD.  
NIAGARA FALLS, Ontario.**

Old Virginio, pqts 1/2 et 1 lb.	0.72	12 lbs., boites 6 ub.	0.38	8 oz. Rondes. Quintessence.	6.00
Duke's Mixture (Granulated).		Black Watch 6s.	0.44	4 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	
1/10s Bags 5 lbs. carton.	0.85	Bobs 6s et-12s.	0.40	chons émeri.	3.50
Bull Durham.		Currency 12s.	0.46	8 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	
1/10 bags, 5 lbs. carton.	1.25	Pay roll 7 1/2s.	0.50	chons émeri.	7.00
1/16 bags, 5 lbs. carton.	1.25	Empire Navy Chewing barres 14		2 oz. Anchor.	1.00
Old Virginia, pqts. 1/2 et 1 lb.	0.72	oz., boites 7 lbs.	0.51	4 oz. Anchor.	1.75
Old Virginia, pqts. 1/16 lb.	0.72	<b>Tabacs à fumer.</b>	<b>La lb.</b>	8 oz. Anchor.	3.00
Snap pqts. 1/12 et 1/6 lb.	0.48	1'edro barres, 16 oz., 5 more. à la		16 oz. Anchor.	6.00
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15	lb. boite 6 ub.	0.55	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.74
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20	Empire 6s et 12s.	0.44	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
Calabash Mixture, tins 1/8 lb.	1.35	Rosebud 6s.	0.45	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
Capstan Navy Cut (importé) tins		Ivy 7s.	0.50	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
1/2 lb. Medium et Fort.	1.33	Shamrock 6s.	0.45	2 oz. Plates. Soluble.	0.75
Capstan Mixture (importé) tins		<b>Tabacs hachés.</b>	<b>La lb.</b>	4 oz. Plates. Soluble.	1.25
1/2 lb. Medium.	1.33	Great West (Sac) 8s.	0.59	8 oz. Plates. Soluble.	2.25
Pride of Virginia (importé) tins		Regal, cube cut en boites 9s.	0.70	16 oz. Plates. Soluble.	4.25
1/10 lb.	1.33	Taxi Crimp, cut, boites 10s.	0.78	1 oz. London.	0.50
Old English Curve Cut (importé)		"Soussa" importé du Caire, Egypte.		2 oz. London.	0.75
tins 1/10 lb.	1.33	Extra fine, No 25.	20.00	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.35	fine, No 30.	23.00	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.33	Khédivioles.	30.00	Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Rose Leaf (importé, à chiquer)				<b>Moutarde Française.</b>	<b>La grosse</b>
1/2 oz.	1.22			2 doz. à la caisse.	
Tabacs en palettes (importés)	La lb.			Pony.	7.50
Piper Hiedsteck.	1.20	<b>HENRI JONAS &amp; CIE,</b>		Medium.	10.00
Tabacs en poudre.	La lb.	Montréal		Large.	12.00
Copenhagen en boites 1/12 lb.	0.90			Small.	1.00
Rose No 1 de Landry.	0.32	<b>Extraits Culinaires.</b>	<b>La doz.</b>	Tumblers.	10.80
Rose No 1 de Houde.	0.34	1 oz. Plates. Triple concentré	0.80	Egg Cups.	12.00
(Empire Branch)		2 oz. Plates. Triple concentré.	1.50	No 67 Jars.	12.00
Tabac à chiquer.	La lb.	2 oz. Carrées. Triple concentré.	1.75	2 doz. à la caisse.	
Club barres, 5 à la barre, 6 morc.		4 oz. Carrées. Triple concentré.	3.00	Mugs.	12.00
à la lb., boites 5 lbs.	0.40	8 oz. Carrées. Triple concentré.	6.00	Nugget Tumblers.	12.00
Moose 11s.	0.40	16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00	Athenian Tumblers.	12.00
Snow Shoe barres, 6 1/2 morc. à la		2 oz. Rondes. Quintessences.	1.75	Goblets.	12.00
lb.	0.43	2 1/2 oz. Rondes. Quintessences.	2.00		
Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/2 butts		5 oz. Rondes. Quintessences.	3.50		

Force                      Votre                      Pureté

garantie de profit repose dans

# Le Soda à Pâte

## "COW BRAND"



à cause de sa popularité chez les ménagères.

Commandez en à votre fournisseur,

### CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

Uniforme                      MONTREAL                      Digne de Confiance



**COOK'S 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. Actuellement, 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, LIMITED, MONTREAL.**

Maintenant  
 AVE. PAPINEAU  
 No 290

**MONTREAL DAIRY COMPANY**  
 LIMITED

TELEPHONES: {  
 Commandes, Est 1618  
 Bureau, " 1361  
 Particulier, " 2761

## 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 3152-4010.

PAPIER

POUR

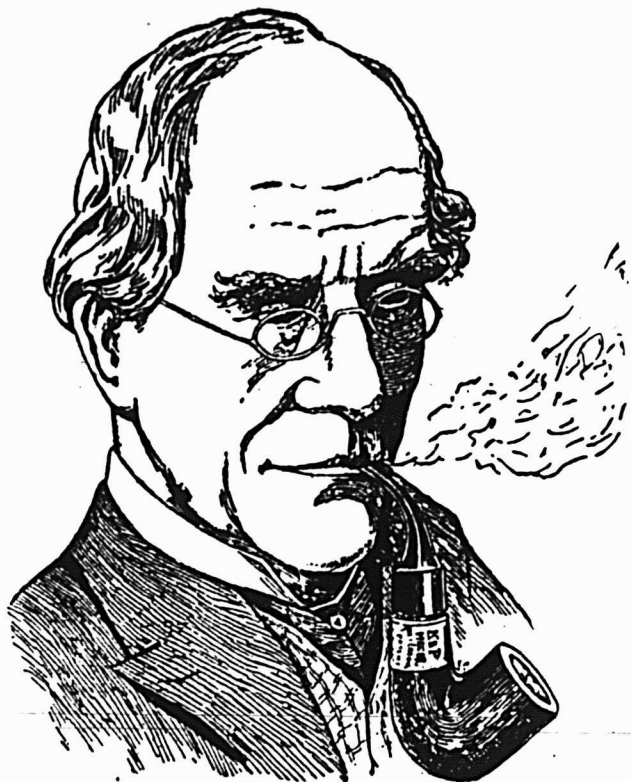
## MIMEOGRAPH

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

Manufacturée par la

**Compagnie des Moulins**  
 DU NORD

278 rue St-Paul, Montréal.



## 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 fabri-  
 quant 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.



1 doz. à la caisse					
No 64 Jars.	15.00	Lard pesant, Canada Short Cut,		Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en	
No 65 Jars.	18.00	Mess ½ brl.	14.25	caisses Rouge.	0.15
No 66 Jars.	21.00	Lard pesant, Canada Short Cut,		Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en	
No 68 Jars.	15.00	brl. 45/55.	28.00	caisses Rouge.	0.15½
No 69 Jars.	21.00	Lard pesant, Canada Short Cut,		Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en	
Vernis à chaussures.	La doz.	½ brl.	14.25	caisses Rouge.	0.15½
1 doz. à la caisse		Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 40/50.	27.00	Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse.	0.15½
Marques Froment.	0.75	Lard clair, pesant, brl. 20/35.		<b>Viandes fumées.</b>	
Marque Jonas.	0.75	Pickled Rolls, brl.	28.00	Jambons: Première qualité.	
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00	Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	20.00	Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.13
<b>LABRECQUE &amp; PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL</b>		Heavy, clear fat backs 40/5.	28.50	Gros, 20 à 28 lbs.	0.14½
	Douz.	Saindoux Composé Raffiné, choix.		Moyens, 15 à 19 lbs.	0.16½
Catsup King.	\$1.00	Marque "Anchor".		Petits, 10 à 13 lbs.	0.16½
Catsup King, bdl. 9 douz.	0.95	Tierces, 375 lbs.	lb. 0.10½	Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.16½
Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50	Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin).	0.10½	Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.18½
Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00	Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée).	0.10½	Bacon de Laing, à déjeuner, sans os, choisi.	0.18
Confiture, pinte.	2.50	Seaux de bois, 20 lbs. net \$2.15	0.10½	Bacon de Brown, à déjeuner, marque anglaise, sans os, épais.	0.16½
Caustique, 100 lbs. chaque.	2.75	Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$2.00	0.10	Bacon de Laing, Windsor, dos pelé.	0.21
Caustique, 50 lbs. chaque.	1.50	Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu.	0.10½	Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique, 10 à 14 lbs.	0.14½
Lessive, cse 4 douz., douz. 40c. caisse.	1.40	Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu.	0.10½	Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.	0.15
Confiture, chaudière No 7, ch.	0.42½	Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisses.	0.11	Bacon choisi, Wiltshire, cote 50 lbs.	0.17½
Confiture, seau No 7 chaque.	0.45	Briques de saindoux composé, 60 lbs., en caisse, pqts 1 lb.	0.11½	Cottage Rolls.	0.16½
Confiture, chaudière No 5, ch.	0.30	Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).		<b>Saucisses fumées.</b>	
<b>MATTHEWS-LAING LIMITED</b>		Tierces, 375 lbs.	0.14½	Bologna (Bondon de Boeuf)	0.06½
Montréal, Canada.		Boîtes, 50 lbs., net & doublure parchemin.	0.14½	Bologna (Enveloppe cirée).	0.06½
		Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée).	0.14	Brunswick (Beef Middles).	0.08
		Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin).	\$3.00 0.15	Frankfurts.	0.09
		Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut.	\$2.85 0.14½	Polish.	0.09
				Garlic.	0.09
				Empress (Poulet, jambon et langue) doz.	1.10
				<b>Saucisses fraîches.</b>	
				Saucisses de porc (tripes de porc)	0.08



Lard en Baril Marque "Anchor"  
Lard pesant, Canada Short Cut,  
Mess brl. 35/45. 28.00

## L'ÉPICIER QUI POUSSE

Le Sucre Extra Granulé de

# Redpath

obtient la clientèle du marchand qui essaie de satisfaire ses clients avec d'autres marques.

Depuis plus d'un demi-siècle, le "Sucre de Redpath" a été, pour les Canadiens, synonyme du "meilleur sucre". Les Nouveaux Cartonnages de Redpath, de 2 et 5 livres, si propres, si commodes, et la si vigoureuse campagne d'annonce faite en faveur du Sucre de Redpath, ont augmenté parmi vos meilleurs clients le désir de se procurer le Sucre de Redpath dans les paquets d'origine.

Il s'ensuit que l'épicier qui résiste à ce désir perd immédiatement sa clientèle au profit de l'épicier plus sage qui est heureux de le satisfaire et exhibe le Sucre Extra Granulé de Redpath en Cartonnages Cachetés de 2 et 5 livres.

The Canada Sugar Refining Company, Ltd.  
MONTREAL





CHAQUE  
JOUR

et chaque heure du jour  
commandent l'usage de

# SNAP,

Nettoyeur pour les Mains.

Il enlève facilement toutes souillures et ne détériore pas la délicatesse de la peau. Tous les marchands devraient avoir SNAP.

SNAP COMPANY, Limited.  
MONTREAL.



Dites cela et croyez-le

"Madame, voici le meilleur sel de table que nous vendons.—Il est toujours propre, sec et fin—il ne se pétrifie pas, glisse facilement de la salière et donne aux aliments la saveur exacte qu'ils doivent avoir.

## Sel de Table WINDSOR

est le seul qui se puisse employer pour la cuisine ou la pâtisserie —La pâte devient croustillante et floconneuse sans aucune "trace d'arrière-goût amer".

Son emploi vous démontrera que c'est le meilleur sel.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED  
WINDSOR ONTARIO

Saindoux Composé

# LAING'S

Reconnu comme le meilleur  
sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.



Le Lait Evaporé  
de la Marque St.Charles  
est sans défaut.

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.

BORDEN MILK CO. LIMITED.

MONTREAL, CANADA.

L'abstention d'emmagasiner une marchandise supérieure peut entraîner une perte de clientèle pour le marchand

## POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre tous les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientèle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.



Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu, essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint.

Pour tous les rhumats, le Sirop de goudron et d'huile de foie de morue, de Mathieu, est reconnu comme un remède sûr et effectif.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**

Propriétaires,

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

Nom .....

De .....

(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....



## LES SUCRES

*St. Lawrence*  
**Sugar**

sont aujourd'hui les favoris de la majorité des Marchands. C'est la meilleure recommandation quant à la qualité.

Faits exclusivement de sucre de canne. Les meilleurs sucres à vendre pour les confitures

AVEC LES

# VALENCIAS CHOISIS

COUTANT 8 CENTS

## LES MARCHANDS SAGES

DONNENT LEURS COMMANDES  
DES MAINTENANT

### MATHEWSON'S SONS.

Epiciers en Gros.

MONTREAL.

En Face des Chûtes.

## HOTEL TOWER

Le séjour des Jeunes Mariés.

**NIAGARA FALLS, N. Y.**

Plan Européen, à partir de \$1.00. Plan Américain à partir de \$1.50

A une minute de marche des Chûtes, exactement en face  
New-York State Park.

**Prix Spéciaux pour Corps Nombreux de Touristes.**

GRATIS. — Envoyez 5 centimes en timbres-postes pour couvrir les frais, et je vous enverrai une des plus belles cartes postales doubles en couleur représentant les Chûtes du Niagara, qui aient jamais été faites. Quelque chose de magnifique.

M. J. HOENIG, Prop.

DETROIT - MICHIGAN.

## Hôtel Normandie.

Rue du Congrès, près de l'avenue Woodward.

GEORGE FULWELL, Propriétaire.

Plan Américain, à partir de \$2 50 par jour.

Plan Européen, à partir de \$1.00 par jour.

150 Chambres, 50 avec Salle de Bains.

Eau chaude, eau froide, et téléphone dans toutes  
les chambres.

Café, Restaurant et Buffet attachés à l'Éta-  
blissement.

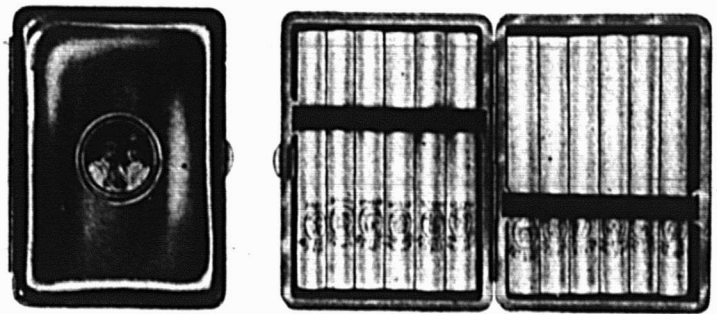
**PRIX MODERES.**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



Le Cadeau d'une maison  
Anglaise aux Canadiens

**Gratis**



Pendant ces mois derniers, environ 100,000 beaux étuis à cigarettes ont été donnés aux fumeurs anglais des Cigarettes "Black Cat."

C'est une marque d'estime, un tribut à leur bon jugement en fait de tabac. Car les Cigarettes "Black Cat" sont éminemment les meilleures cigarettes de tabac de Virginie actuellement sur le marché.

Ces étuis à cigarettes comme cadeaux sont des chefs-d'œuvre de fabrication anglaise : tous portent le portrait de leurs majestés, le roi George et la reine Marie, blasonnés en couleurs sur la surface.

Ce sont de beaux souvenirs presque sans prix d'un évènement inoubliable pour les sujets britanniques.

Vous pouvez en avoir un en échange de 50 coupons—échange demandé seulement comme preuve de ce que vous êtes un fumeur de Cigarettes "Black Cat." CECI N'EST PAS DE LA SOLLICITATION.

Et nous, la maison "Carreras", désirons que ce qui suit soit bien compris : Les Cigarettes "Black Cat", aussi bien que l'étui à cigarettes-souvenir, sont des produits du travail anglais, supporté par le capital anglais. Il n'y a là aucun élément étranger pour en compromettre la sincérité.

**CARRERAS & MARCIANUS OF CANADA, LIMITED. 853 Boulevard St-Laurent, Montréal, Qué.**

Fabricants des  
Cigarettes

**BLACK CAT**

Moyennement fortes

10 pour 10 cents

Douces

Saucisses de porc (tripes de mouton).	0.08½
Petites Saucisses de porc (pur porc).	0.15
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.	0.09
Saucisses de fermier.	0.12
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.07½
Boudin blanc.	0.07
Boudin noir.	0.08
<b>AGENCES</b>	
<b>LAPORTE, MARTIN &amp; CIE, LTEE,</b>	
<b>Montréal</b>	
<b>Légumes.</b>	
<b>Petits Pois Importés "Soleil"</b>	
Sur extra fins, 40 flacons	10.50
Sur extra fins, 100 boîtes	15.50
Extra fins, 100 boîtes	15.00
Très fin, 100 boîtes	13.50
Fins, 100 boîtes	12.00
Mi-fins, 100 boîtes	11.00
Moyens, No 1, 100 boîtes	10.50
Moyens No 2, 100 boîtes	10.00
Moyens, No 3, 100 boîtes	9.00
<b>Petits Pois "Frs. Petit &amp; Cie."</b>	
Mi-fins, 100 boîtes.	9.00
Moyens, 100 boîtes.	7.50
<b>Haricots "Soleil"</b>	
Verts, noirs, extra fins, 40 flacons	8.50
Verts, noirs, extra fins, 100 boîtes	13.00
Verts, noirs, fins, 100 boîtes	11.00
Verts, moyens, 100 boîtes	8.25
Coupés, 100 boîtes.	8.00
Macédoines No 1 extra, 100 boîtes	13.00
Macédoines No 1 extra, 40 flacons	9.00
Macédoines No 2 extra, 100 boîtes	9.25
Côtes de Céleri, 100 boîtes.	8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes.	7.00
Epinards en Purée, 100 boîtes.	9.50
Epinards en Purée, 40 flacons.	7.50
Epinards en Purée, 50 btes, 1 kilo.	9.00

Fonds d'Artichauts, 100 boîtes.	33.00
Carottes Tournees primeur, 100 b.	10.00
<b>Soupes (Pois, Oseilles et Asperges)</b>	
Vertes cerfeuil, 100 boîtes.	9.50
Julienne, 100 boîtes.	8.00
Printanière Nouvelle, 100 boîtes.	9.50
Purée de tomates concentrées, 100 boîtes	9.00
<b>Asperges.</b>	
Branches géantes, 50 boîtes.	26.50
Branches géantes, 10 bocaux.	11.00
Branches géantes, 100½ boîtes.	28.00
Branches grosses, 50 boîtes.	25.00
Branches Grosses, 100½ boîtes.	26.00
Branches Extra, 100½ boîtes.	25.50
Branches Extra, 50 boîtes.	24.00
Branches Fines, 100½ boîtes.	23.50
Branches Fines, 50 boîtes.	22.50
Pointes têtes seulement, 100½ b.	31.00
Pointes têtes seulement, 40 flac.	16.00
Pointes Longues, 11 c/m, 100 b.	28.00
<b>Flageolets.</b>	
Extra Fins, 100½ boîtes.	13.00
Moyens, 100/ boîtes.	11.00
Moyens, No 2, 100½ boîtes.	8.00
<b>Asperges.</b>	
Coupées sur extra, 50 boîtes.	22.50
Coupées sur extra, 100½ boîtes.	23.50
Coupées sur extra, 40 flacons.	12.50
Coupées, 1er choix, 50 boîtes.	21.00
Coupées, 1er choix, 100½ boîtes.	21.50
Coupées, choix courant, 50 boîtes.	16.50
Coupées, choix courant, 100½ b.	17.00
Coupées, 2e choix, 50 boîtes.	13.00
Coupées, 2e choix, 100½ boîtes.	13.50
<b>Sardines</b>	
Light House ½.	8.50
Victoria ½s.	8.00
Alibert ½.	7.50
White Bear ½s.	17.00
White Bear ½s.	9.50
Le Pilote ½.	11.50

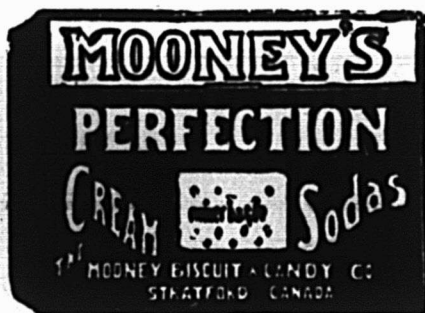
<b>Savons de Castille.</b>		Lb.
<b>Le Soleil 72% d'huile d'Olive.</b>		
morc. de 11 lbs., 25 à la caisse.	0.08	
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse.	0.09	
morc. de ½ lb., 50 à la caisse.	3.75	
morc. de 7 oz., 200 à la caisse.	7.50	
morc. de 10 oz., 200 à la caisse.	12.00	
morc. de 1 lb., 50 à la caisse.	4.50	
<b>La Lune 65% d'huile d'olive.</b>		
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse.	0.08½	Lb.
morc. de ½ lb., 50 à la caisse.	3.35	
morc. de 3 oz., 100 à la caisse.	1.60	
<b>JOHN P. MOTT &amp; CO.</b>		
Elite, per doz.	0.00	Lb.
Prepared Cocoa	8.28	
Breakfast Cocoa	0.36	
No 1 Chocolate	0.30	
Diamond Chocolate.	0.24	
Navy Chocolate.	0.29	
Cocoa Nibbs.	0.35	
Cocoa Shells.	0.05	
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30	
Plain Chocolate Liqueurs	0.18 à 0.35	
Vanilla Stick.	la gr. 1.00	



<b>SALADA TEA CO.</b>	
<b>THES DE CEYLAN</b>	
<b>"SALADA"</b>	
Etiquette Brune, 1's et ½'s.	\$0.25 \$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27 0.35
Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅛'s.	0.30 0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36 0.50



**VOUS, M, l'Épicier,** pour être juste avec vos clients, vous devez leur donner la meilleure valeur possible pour leur argent. En agissant de la sorte, vous vous créez une réputation durable pour vous-même et vous édifiez votre commerce sur des bases solides. En plus de ce qu'ils vous donneront de bons bénéfices, les BISCUITS SODA à la CREME PERFECTION, de MOONEY, vous feront une clientèle et vous la conserveront. La plus parfaite fabrication et les plus purs ingrédients font de la ligne MOONEY la plus délectable de tous les biscuits sodas.



## The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à

Stratford, Ont., Winnipeg, Man.

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

Etabli en 1892  
Tel. Main 2441  
Tel. Marché 53

Résidence;  
684 rue Adam, Maisonneuve  
Tel. LaSalle 96

### ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUIT

Spécialité: Patates de Choix.

70 71 Marché Eonsecours.

MONTREAL

### 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 Blouzy, MONTREAL

### SAVON

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

SNAP CO., LTD.,

Montréal,

Snap Hand Cleaner.



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

ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal

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

### WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited

Pains de Levure "White Swan",  
caisse de 3 doz., 5c le paquet. 1.15

### LA COMPAGNIE DE SIROP D'ERABLE DE LA BEAUCE LIMITEE

Sucre et Sirop d'Erable.  
Beauce Junction, Qué.

Sirop Beauceronne, A. 1.	
Cse de 1 doz. de bout.,	cse 2.25
Cse de 6 can. de 1 gal.,	cse 4.45
Canistre de 5 gal.	can. 3.88
En baril de 40 à 50 gal.,	gal. 0.64
Tirre Beauceronne:	
En canistre de 2 lbs., 2 roz. à la caisse.	cse 4.20

## PAS DE PERTE :

Il n'y a aucun risque de perte ou de dépréciation quand vous emmagasinez le savon FELS-NAPHTHA. Au contraire, c'est un bon profit assuré. La demande, la qualité et la vente sont aussi bonnes que garanties pour le détaillant : FELS-NAPHTHA est toujours un bon achat.



## IMPORTANT

**Les Épiciers détaillants** qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritables



## Cacao et Chocolat de Baker

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

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

Manufacturées uniquement par  
**WALTER BAKER & CO., Limited.**  
DORCHESTER, Mass.  
ETABLIE EN 1870.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

ÉPICIER 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-Pizier  
MONTREAL

## CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES  
NOUVELLE SAISON.  
DE UPTON  
MAINTENANT PRÊTES

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

PURE MARMELADE  
D'ORANGE DE  
UPTON

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

Tous les marchands  
progressifs tiennent

# Les Petits CIGARES

# COLUMBIA

Mais ils feraient bien de s'assurer de temps en temps s'ils en ont assez en stock pour répondre à la demande des nombreux fumeurs. C'est ce qu'il y a de mieux comme valeur sur le marché pour le prix. Les Columbia sont délicieux à fumer du commencement à la fin, voilà pourquoi ils se vendent si rapidement. Ne vous exposez pas à en manquer, car le fumeur n'attendra pas après vous, il ira ailleurs.

Prix aux détaillants :  
**\$11.00** le mille

---

**Imperial Tobacco Co. of Canada, Limited**

**MONTREAL, Canada.**

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours  
Montréal

Bananes, régime	0.00	2.50
Citrons Messine (300c)	0.00	4.00
Prunes	1.50	1.75
Pêches	1.00	1.25
Poires, crate	2.75	3.25
Prunes, au panier	0.00	0.50
½ panier	0.00	0.35
Pêches, au panier	0.00	0.60
½ panier	0.00	0.40
Poires, au panier	0.00	0.70
½ panier	0.00	0.40
Tomates, à la boîte	0.50	0.75
Pommes Walty	3.00	3.50
Pommes Alexandre	3.00	3.50

## Ventes par les Shérifs

Du 20 au 27 septembre 1912

District de Gaspé

—Montgomery &amp; Sons Co., Ltd. vs. James Willett.

La partie est du lot No 13 situé dans le premier rang du canton de New-Richmond et connu sous les Nos 7 et 8 du cadastre du dit canton, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église des Saints Anges Gardiens de Cascapédia, jeudi le 26 septembre 1912, à 2 heures p.m.

District d'Iberville

La ville de St-Jean vs. C. H. Beauchemin.

Un lot connu sous et désigné sous la moitié sud du lot 343 du cadastre de la ville de St-Jean.

Vente au palais de justice le 24 septembre 1912, à 11 heures a.m.

District de Montréal

Alphonse Lemay vs. Angéline Bessette.

La moitié indivise de 3 lots de terre dans la ville de Montréal-Est connus sous les Nos 86, 87 et 88 du cadastre de Pointe-aux-Trembles, avec droits de passage dans la ruelle attenante aux dits lots.

La moitié indivise de deux lots de terre dans la ville de Montréal-Est, connus sous les Nos 111 et 112 du cadastre de Pointe-aux-Trembles, avec droits de passage dans la ruelle attenante aux dits lots.

Vente au bureau du shérif le 26 septembre 1912, à 10 heures a.m.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2074<sup>e</sup> livraison (31 août 1912). — Les deux tigresses, par Pierre Maël. — Les Mousses, par A. de Châteaubriand. — Par la montagne, par M. Beudant. — Médecins pour girafes et alligators, par Jacques Freneuse.

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 & Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

## 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 désirent contracter un emprunt sur effets mobiliers ou marchandises livrées à nos entrepôts, sans s'exposer à payer des taux usuraire 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.

## UN ÉTALON DE QUALITE

### Les Fèves au Lard de CLARK

Avez-vous déjà essayé, M. l'Épicier, de vendre des Fèves au Lard d'une marque inférieure à ou moins connue que celle de CLARK ?

Est-ce que, chaque fois, on ne vous a pas demandé :

**Sont-elles aussi  
bonnes que celles  
de CLARK ?**

LA QUALITE. Voilà ce que le public demande et ce que CLARK lui donne.

De longues années d'étude et d'expérience, l'exercice du plus grand soin dans le choix des meilleures matières, et l'adoption des meilleures méthodes de préparation, voilà ce qui a fait des produits de CLARK

**Un Etalon de Qualité.  
Tenez les meilleures---  
c'est profitable.**

Wm. CLARK, - Montréal.

## PLUSIEURS MILLIERS DE PERSONNES

ont vu pour la première fois  
une démonstration pratique de

## Cuisson dans les sacs de papier ERMALINE

à l'Exposition de Toronto. Un grand nombre de sacs y ont été vendus et plusieurs échantillons distribués. Comme résultat, un très grand nombre de personnes adopteront ce système.

## CES PERSONNES VOUDRONT ACHETER DES SACS ERMALINE

LES AVEZ-VOUS EN  
STOCK ?

HATEZ-VOUS DE  
VOUS LES PROCURER

Vous pouvez vous créer  
une clientèle permanente  
si vous le voulez.

Commandez aujourd'hui-même à votre fournisseur ou directement à

**Edward Lloyd**  
LIMITED

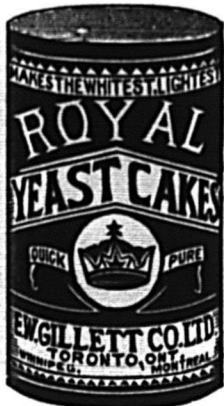
508 Edifice de la Banque des  
Cantons de l'Est.

MONTREAL.

## POURQUOI FAIRE DES ESSAIS ?

**EPICIERS :** Les pains de Levure Royal, comme tous les autres produits de cette Compagnie, sont, à cause de leur qualité supérieure, depuis longtemps reconnus comme modèles au Canada. Ils ont donné si complète satisfaction depuis des années, que toute tentative d'expérimentation avec des marques inconnues, entraînerait infailliblement la perte de clients précieux.

## PAIN DE LEVURE "ROYAL"



ETIQUETTE BLEUE

Les Plus Parfaits qui soient

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



ETIQUETTE BLEUE



La Prochaine Fois que Vous Aurez Besoin de Poisson Préparé, Assurez-vous si Votre Fournisseur a La Bonne Marque :—

## La Marque "Brunswick"

Ce sera une garantie de ce que le contenu de chaque boîte sera tel que vous pourrez le recommander à vos clients. Les produits de la mer, grâce au grand soin apporté à leur choix et à leur emballage, gagnent en faveur chaque saison. Voyez à ce que vous ayez un stock complet des produits de Marque "BRUNSWICK" pour répondre à la demande future.

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

AGENTS :

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



# 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, 20 SEPTEMBRE 1912

No. 38

## LA COMMISSION ROYALE ET LA LOI DES LICENCES.

La Commission Royale dont la mission est d'établir un rapport sur l'état actuel de la Loi des Licences et sur les modifications qu'il convient d'y apporter, continue actuellement sa laborieuse enquête qui n'en sera pas moins fort superficielle. Les sociétés de Tempérance ont tout de suite compris qu'une telle commission n'était pas nommée en réalité pour découvrir les améliorations à apporter à la loi des licences actuellement en vigueur, mais bien pour faire le procès de l'alcool et des boissons dérivées, et elles se sont empressées de lui faire cortège et de faire pression sur elle pour l'adoption de projets radicaux, réclamant ni plus ni moins que la suppression des bars, et par conséquent de la vente de l'alcool. Est-ce vraiment là le but de la Commission Royale? Si oui, c'est se moquer du public, car ce n'est pas dans cette pensée qu'elle a été constituée et son rôle est, ou devrait être tout autre. Soyons francs, la dite commission a pour objet la réglementation des licences, leur octroi plus équitable et l'application plus rigoureuse de la loi. A ce point de vue, son oeuvre est éminemment utile et nécessaire. On essaye de l'écartier de cette voie et de lui faire prendre une autre direction. Son but primitif était législatif et commercial, on le badigeonne d'une teinte de fausse philanthropie qui le dénature totalement. On peut d'ailleurs se montrer surpris de la composition de cette commission qui, chargée d'étudier le commerce des liqueurs dans la province, ne comprend même pas un commerçant. Quelle que soit la qualité des personnes qui en font partie, on est bien obligé d'avouer que leur compétence en la matière est forcément restreinte et que les lumières d'un détaillant licencié eussent été plus précieuses au gouvernement. Lorsqu'on poursuit une enquête telle que celle actuellement en cours, on doit en écarter tous éléments de parti-pris susceptibles d'en fausser le résultat; si, sous prétexte de s'acheminer vers du progrès, on se lance dans des travaux d'examen, avec une idée arrêtée et une conclusion établie avant que de commencer, les constatations faites ne peuvent avoir aucun intérêt et tout cet appareil d'enquête n'est là que pour sauver les apparences et ne saurait servir à grand chose.

Dans cette question on a complètement négligé l'avis du détaillant qui est le principal intéressé avec le public. Lui fera-t-on l'honneur de lui demander ce qu'il en pense?

Il nous semble qu'une série de rapports faits par des personnes du métier eut amené un meilleur résultat, la discussion en eut été plus facile et mieux comprise.

Lorsque le rapport de la Commission Royale sera déposé, nous sommes persuadés que les détaillants licenciés

diront leur mot et feront entendre leur protestation. Au fait, dans cette question, l'intérêt du public est surtout en jeu, les détaillants se doivent d'être les porte-paroles du consommateur et de combattre tout ce qui peut lui être préjudiciable. Comme nous l'avons exposé dans notre dernier numéro, la séparation préconisée du commerce d'épicerie du commerce de liqueurs entraînerait un gros supplément de dépenses pour le détaillant et c'est fatalement le client qui en subirait les conséquences onéreuses, et dans ce mot "client", nous comprenons non seulement ceux qui s'approvisionnent de liqueurs, mais aussi ceux qui font emplette de tous produits de bouche fournis par l'épicier. Dans une entreprise commerciale tous les articles quels qu'ils soient supportent de façon égale le pourcentage des frais généraux, il s'ensuit que dès l'instant où le chiffre des frais annuels de l'épicier licencié se trouverait augmenté, cette augmentation se répartirait inévitablement aussi bien sur les liqueurs que sur les produits alimentaires de tous ordres. Ainsi donc, sous prétexte de réprimer quelques abus commis par un tout petit nombre de consommateurs, on frapperait d'une sorte de surtaxe sous forme de renchérissement des denrées, toute la masse du public. En vérité, ce serait un effet néfaste qui rencontrerait bien peu d'approbateurs. L'épicier, lui, se tirerait indemne de cette situation défavorable, au point de vue pécunier, mais cela n'irait pas sans quelque mécontentement de la part du client et quelque discrédit pour le détaillant.

On a souvent parlé de la défectuosité du système d'octroi des licences par une commission locale, la Chambre de Commerce de Montréal a émis l'avis qu'il serait préférable de confier une telle besogne à un comité indépendant de la localité et par conséquent dégagé de toute contrainte et à l'abri de toute influence. Il y aurait peut-être là un remède efficace à bien des abus, il est peu probable cependant que la commission Royale en fasse état. Pourquoi? C'est qu'elle a probablement un autre but à atteindre.

## LES ENSEIGNES LUMINEUSES

Prochainement un règlement municipal sera soumis à l'approbation du Conseil de ville autorisant la pose d'enseignes s'avancant jusqu'à la moitié des trottoirs. Comme les trottoirs de nos rues varient de huit à douze pieds de large, les enseignes pourront donc s'étendre sur un espace de quatre à six pieds à partir des murs. Le règlement actuel n'autorise que les enseignes ne dépassant pas six pouces. Il est à souhaiter que cette

proposition soit accueillie favorablement car elle serait un moyen de publicité très efficace et ne manquerait pas d'attirer l'attention sur les magasins qui feraient usage de ce système d'annonce. Quelques-uns s'élèveront contre cette pratique alléguant qu'elle est inesthétique et qu'elle donnerait à nos rues un aspect bariolé d'un goût douteux. Cette appréciation est fort contestable. Nous pensons au contraire que cette multitude d'enseignes lumineuses qui ornent nos rues leur donne un aspect féérique qui n'a rien de déplaisant. Les grands boulevards à Paris doivent une partie de leur succès à ce déluge d'enseignes lumineuses de mille couleurs qui réjouissent l'œil et font rechercher cette promenade de préférence à toute autre. New-York est justement réputé pour ses enseignes lumineuses qui agrémentent le style froid de ses immenses bâtisses. Montréal n'aura rien à perdre par l'adoption de cette mesure; bien au contraire, les rues les plus parsemées de ces gigantesques sources de lumières que sont les enseignes du soir deviendront les favorites du public qui aime ce qui brille et qui apprécie la nouveauté sous toutes ses formes.

Au point de vue strictement commercial, cette expansion des enseignes lumineuses favorisera les affaires et permettra la vulgarisation des produits de marque aidant ainsi le détaillant dans son labeur journalier.

### MUTUELLES ET COMPAGNIES D'ASSURANCES SUR LA VIE

Dans le numéro d'août du "Canadian Workman", l'organe de l'Ordre Ancien des Ouvriers Unis, nous remarquons un article tendant à faire accroire que les compagnies d'assurances sur la vie font plus de changements dans leurs taux d'assurances que les Mutuelles. Telle que présentée, cette assertion est bien faite pour induire en erreur le public et lui donner une fausse impression de ce que font les compagnies régulières d'assurance sur la vie.

Pour remettre les choses au point nous croyons bon de souligner que si pour une cause ou pour une autre le taux des primes des anciennes compagnies d'assurance sur la vie, subit quelque changement, les polices en cours qui constituent de véritables contrats échappent à ces transformations et le taux primitif demeure le même pour ces polices pendant toute la durée du contrat. Il n'en va pas de même pour les Mutuelles qui, elles aussi, modifient leurs taux et font subir aux porteurs toute augmentation ultérieure à leurs polices. Il est utile que le public se rende compte de cette nuance qui lui donnera une idée plus exacte de la question.

### L'ORGANISATION SCIENTIFIQUE DU TRAVAIL DANS LES USINES

L'organisation scientifique du travail dans les usines en multipliant la production viendrait à première vue ajouter un nouvel élément de trouble à la crise très grave que traverse l'industrie dans le monde entier.

Il s'en suivrait en effet une surproduction, et cette surproduction, d'après les idées généralement reçues amènerait avec elle une grande perturbation sur le marché, l'avilissement des prix, la réduction des salaires, le licenciement d'une partie des ouvriers, etc.

Il n'est pas pour nous étonner qu'avec une pareille certitude, toute méthode de production intense ne soit accueillie avec très peu d'enthousiasme par les ouvriers et même les patrons. En réalité, la capacité de consommation des pays civilisés est presque infinie, et les phénomènes désagréables que nous signalons plus haut, et en particulier l'avilissement des prix, proviennent non pas de la surproduction elle-même, mais d'un changement trop brusque dans la quantité de production.

La question se résume en effet en ce que la consommation puisse suivre la production et toute réforme progressive à croire cette dernière est sans danger, si cette progression a lieu d'être brusque, a lieu par voie d'évolution.

D'autre part, les habitants d'un même pays civilisé deviennent deux fois plus riches chaque fois qu'il arrivent à doubler leur production, parce qu'ils ont alors chacun en moyenne deux fois plus de choses utiles ou agréables à consommer.

Si nous acceptons ces idées émises par quelques sociologues en renom, nous pouvons donc prévoir un jour, peut-être prochain, où les ouvriers ne se mettront plus en grève pour lutter contre l'introduction de machines ou de méthodes destinées à la surproduction, mais plutôt lorsque leurs patrons, soit par différence, soit par lenteur, ne se mettront pas en mesure d'augmenter leur capacité de produire.

Et peut-être verrons-nous, si véritablement consommation et production peuvent suivre une marche parallèle, se résoudre au moins en partie la question sociale, précisément par une de ces causes qui semblent l'avoir provoquée.

### L'ELECTRICITE DANS L'INDUSTRIE DES SALAISONS

On a, jusqu'à présent, salé les viandes destinées à être conservées, en les faisant séjourner durant quatre-vingt-dix à cent jours dans une saumure consistant en une solution de sel, de sucre et de salpêtre. Or, suivant l'"Electrician World", cette durée peut être réduite à trente ou trente-cinq jours en faisant passer dans la saumure contenant les jambons, un courant alternatif à 60 périodes par seconde, lequel fait ouvrir les pores de la viande et facilite ainsi la pénétration du liquide. Ce procédé est, paraît-il, devenu déjà industriel et on l'applique avec succès selon le mode opératoire suivant: les jambons à saler sont empilés sur des plateaux dans des cuves en bois, qui peuvent recevoir chacune 4,000 livres de viande. Aux deux extrémités opposées de la cuve sont placées les deux électrodes dont chaque jeu consiste en cinq cylindres de charbon, logés sous des tuiles tubulaires non vernissées. On place la saumure dans les récipients et on y fait passer, à la température de 1 à 2 degrés un courant alternatif de 30 à 35 ampères. La décharge électrique demeure généralement ininterrompue pendant toute la durée du salage, bien qu'il semble qu'on obtienne des résultats tout aussi satisfaisants en interrompant le circuit pendant vingt quatre heures sur quarante-huit. Le même procédé permet d'effectuer en trois ou quatre jours le salage du lard qui exige ordinairement de dix-huit à vingt jours.

Si, comme l'expérience déjà annoncée paraît l'indiquer, ce procédé donne les résultats satisfaisants annoncés, nous verrons sans doute avant peu, des installations électriques de salage prendre place à côté des installations frigorifiques qui rendent de remarquables services dans l'industrie de la conservation et du commerce des viandes.

### LE COMMERCE DU ROYAUME-UNI PENDANT LES SIX PREMIERS MOIS DE 1912

Durant cette période, le montant des importations s'est élevé à 353,995,222 liv. sterl. contre 334,122,076 liv. sterl. en 1911, marquant ainsi une augmentation de 19,872,246 liv. sterl. pour l'année courante.

D'autre part, les exportations accusent une plus-value de 1,644,748 liv. sterl., étant passées de 223,668,207 liv. sterl. en 1911, à 225,313,045 liv. sterl. en 1912.

Enfin les exportations de produits étrangers et coloniaux présentent une hausse de 2,946,277 liv. sterl.

## UNE BONNE MANIÈRE DE TENIR LES CONSERVES EN MAGASIN.

Bien que les conserves soient devenues un agent important d'affaires pour tous les épiciers, il semble bien que peu de détaillants prennent pour cet article le soin qu'il réclame.

Sous prétexte que ces marchandises sont dans des boîtes scellées, on néglige leur entretien et on les place n'importe où dans le magasin.

Les coins les plus sombres des caves les plus humides leur sont généralement destinées. Les conserves sont parfois oubliées dans un magasin de débarras sans qu'il en soit aucunement question et où elles demeurent des mois sans être visitées même sommairement. Plus tard, lorsqu'on les extrait de leurs cachettes, les boîtes sont le plus souvent couvertes de rouille, quelques-unes même sont crevées, le contenu se trouve déprécié par l'extérieur et alors le détaillant s'empresse d'écrire une longue lettre à son fournisseur, fulminant contre les conditions défectueuses de telles marchandises et en imputant la faute aux préparateurs. Si les épiciers, une fois pour toutes, se mettaient bien dans la tête que les conserves ne sont pas des produits à négliger et à maltraiter comme du bois ou du charbon, ils auraient beaucoup moins de sujets de plaintes.

Le fer-blanc est presque universellement employé tant pour les conserves que pour tous ustensiles de cuisine et nul n'ignore que tout ce qui est en fer-blanc est susceptible d'être rouillé très aisément, surtout à l'humidité, et c'est là un grave sujet d'ennui pour les conserves quand on ne sait s'y prendre de manière à éviter cet inconvénient.

### La circulation d'air est nécessaire.

L'endroit idéal pour emmagasiner les conserves est celui qui jouit d'une température sèche et égale de 40 à 50 degrés F. et profitant d'une libre circulation d'air.

Les boîtes ne doivent pas être empilées le long des murs, de même qu'elles ne doivent pas être posées directement par terre de façon à ce que leur position permette à l'air de circuler autour et au travers.

Les boîtes devront être empilées, couchées sur le côté de manière que si une boîte se creve, le contenu puisse s'échapper, ce qui est préférable et ne nuit pas aux boîtes voisines.

Les conserves ainsi rangées devront être l'objet de visites fréquentes et si l'une ou l'autre des boîtes semble en mauvais état, il faudra la séparer des autres sans tarder.

### L'effet de la gelée.

On a souvent posé cette question: "La gelée détériore-t-elle les conserves?" En ce qui concerne la valeur du produit contenu dans les boîtes, on peut répondre catégoriquement: "Non," mais cependant les conserves ne devraient pas être exposées à la gelée, nous allons en donner la raison. Pour être franc, on doit dire que les produits conservés tels que le blé, les pois et les fèves perdent un peu de leur saveur sous l'influence de la gelée, mais cette différence, bien qu'indéniable, est difficilement appréciable, même pour un expert, tellement elle est minime. D'autre part, on peut dire que le goût des fruits conservés ne subit pas cet effet de la gelée. Beaucoup d'expériences ont été tentées dans ce sens, spécialement avec des tomates et la dépréciation occasionnée par la gelée fut difficile à évaluer parce qu'elle était pour ainsi dire nulle. Ce qui nous engage à prévenir les épiciers contre les ennuis que les gelées pourraient leur faire avoir du fait de leur action sur les conserves, réside dans ce point particulier qu'en dégelant, les boîtes se recouvrent d'eau ou de buée, et le fer-blanc dont elles sont composées rouille rapidement, abîmant l'aspect de la boîte et souillant l'étiquette. Si, immédiatement après le dégel, on ne passe pas un examen sérieux des con-

servees, la rouille ronge en peu de temps le métal et permet à l'air d'entrer, les produits sont alors perdus.

### Lorsque les conserves sont gelées.

Il est bon de rappeler aussi que lorsque les conserves gèlent, la boîte se boursouffle, mais dès que le dégel se fait sentir les fonds de la boîte se brisent.

Si les conditions de magasinages ne permettent pas d'éviter l'action de la gelée sur les conserves, il est préférable de garder les boîtes gelées plutôt que de faire fondre la glace qui les revêt et laisser le froid agir à nouveau, car à chaque dégel ce sera un risque de rouille que vous ferez courir à vos boîtes.

Si les conserves ainsi exposées aux rigueurs de l'hiver ne sont pas destinées à être utilisées avant le printemps, il faudra, en les soumettant à une température plus clémente, s'assurer que les boîtes pourront s'y sécher rapidement sans quoi vous auriez de graves désagréments.

Remarquez bien que les manufacturiers de conserves ne sont pas gens à esquiver une responsabilité, ils tiennent trop à la renommée de leur étiquette et ils sont prêts à réparer tout dommage qui proviendrait d'une défectueuse préparation. Lorsque les épiciers s'aperçoivent du mauvais état d'un envoi, ils doivent en chercher la cause et la signaler au fabricant dans l'intérêt de tout le monde.

### La cause des fuites.

Le bombage de la boîte et le coulage sont dus le plus souvent à une mauvaise opération de mise en boîte ou à une erreur de temps dans l'opération. Lorsque l'air pénètre dans une boîte, le contenu se gâte de suite comme se gateraient des aliments laissés à l'air libre dans un plat découvert.

Ne vous figurez jamais que le préparateur a déposé dans la boîte des produits gâtés. Non, cette pensée est fautive. Les produits mis en boîtes au Canada sont réservés dès longtemps aux usines et préparés dès leur arrivée à la manufacture. C'est dire qu'ils sont de qualité et de première fraîcheur. Dans les grandes usines, tout se fait à la machine et toutes précautions sont prises pour que le travail s'effectue dans des conditions de propreté parfaite.

Les fruits et légumes sont stérilisés, c'est-à-dire qu'ils sont soumis à l'action de la chaleur à une température qui détruit toutes bactéries. Nul aliment ne saurait en conséquence être plus sûr et plus sain.

Et à ce propos nous engageons vivement les épiciers à faire une campagne d'éducation parmi le public pour faire disparaître les appréhensions qui s'élèvent à tort contre les conserves; celles-ci sont devenues un élément important de leurs affaires, il y va donc de leur intérêt d'instruire le consommateur sur ce sujet et de lui faire comprendre que de tels aliments sont de premier choix et d'une santé parfaite.

Nous croyons bon de rappeler aux épiciers qu'en général les conserves canadiennes sont garanties contre les fuites et bombages, si ces défauts sont dus à la préparation et pendant six mois à dater du départ de la livraison de l'usine.

Les manufacturiers ne garantissent pas contre la rouille. Mais il ne faut pas oublier que la rouille de la boîte, si elle n'a transpercé le métal, ne nuit pas au contenu. Les boîtes rouillées peuvent être nettoyées convenablement et renvoyées à l'usine pour un nouvel étiquetage.

Les fuites et les enflures doivent être signalées et soumises à l'inspection du fabricant ou de son représentant. C'est votre droit de réclamer le remplacement des boîtes défectueuses. De toutes façons, examinez soigneusement vos conserves à la réception et accordez-leur quelques minutes d'attention au moins une fois chaque mois; cette pratique vous sera profitable.



## LA SITUATION DES CAFES

(D'après le "Bulletin de Correspondance.")

MM. L. Behrens Und Sohne écrivent de Hambourg: Suivant notre opinion, on ne devrait pas considérer la situation actuelle de l'article avec un oeil pessimiste. Nous nous trouvons, comme nous l'avons déjà dit auparavant, au début d'une récolte dont le produit défrait accuser un déficit de plus de 2 millions de sacs sur les besoins de la consommation. Les stocks présents de Santos de 1,670,000 s. ne sont certes pas quantité négligeable, mais ce marché pourrait probablement retenir encore 1½ million et peut-être même 2 millions de sacs. Une nouvelle et rapide augmentation des stocks n'y est cependant guère vraisemblable, puisque non seulement la consommation mais aussi les grands marchés sont dépourvus de stocks à un point tel que le cas ne s'est pas présenté depuis de longues années. L'Europe et les Etats-Unis sont donc obligés d'acheter maintenant pour leurs besoins immédiats. Cette situation extraordinairement favorable est bien connue des Brésiliens qui ne se feront pas faute de la mettre à profit, dès que le marché de Santos se sera débarrassé des dernières influences causées par les difficultés de paiement de quelques haussiers surchargés, et tout porte à croire qu'ils y réussiront. La question de savoir si nous verrons, le printemps prochain, des prix essentiellement réduits pour le disponible dépend beaucoup des ventes plus ou moins importantes de la valorisation, même si la récolte suivante s'annonçait sous un jour particulièrement favorable. La nouvelle déclaration du Commissaire du Gouvernement parle de la possibilité que la valorisation ne fasse aucune vente, la quantité de l'année prochaine ayant été déjà réalisée cette année-ci. Pour ce qui concerne la récolte suivante, on ne doit pas perdre de vue que, même dans l'occurrence d'une récolte très forte, 10 millions de sacs seulement doivent être expédiés de Santos, et ces 10 millions ne suffisent même pas à couvrir la consommation. C'est en considération de toutes ces circonstances qu'il est à prévoir que l'on ne tardera pas à montrer une plus grande confiance à l'égard de l'article et, alors, une amélioration des prix ne devrait plus longtemps se faire attendre.

—La "Brazilian Review" dit que, d'après toutes les apparences, le mouvement de la récolte à Santos sera modéré pendant toute l'année, car les planteurs peuvent attendre et ne sont nullement pressés d'expédier leurs cafés; à la longue, cela devrait influencer les prix. Contrairement à ce qui se passe à Rio, les cafés de cette saison, à Santos, sont, incontestablement, inférieurs à la moyenne; ils produisent ainsi de 30 à 56 livres de café par 1,000 litres de cerises, contre, normalement, 44 à 48 livres. La pulpe est grosse et remplie de matière sucrée, de sorte que le rendement paraît être bon et porte les planteurs à surestimer la récolte. Cependant, après le décortiquage, le rendement est désappointant et, par suite, on ramène les estimations à 8 millions et même à 7½ millions de sacs.

A Santos, les affaires sont entravées par la grève et par la lutte qui se poursuit entre la production et la consommation. On dit que, dans l'intérieur, les planteurs refusent de vendre à des prix de 7,800 à 7,850 reis, étant évidemment persuadés que la récolte n'est pas suffisante pour provoquer de la baisse. Ils ne montrent aucune hâte et permettront à Santos de se débarrasser de partie de son stock avant d'envoyer leurs cafés.

Un correspondant de Sao-Paulo écrit que le temps a été très sec pendant les trois derniers mois. Aussi, l'opinion générale est-elle que la future récolte ne sera nullement une récolte monstre comme on l'attendait; elle ne dépassera peut-être pas 12 millions de sacs, en supposant même qu'il n'y ait aucun dégât causé par les gelées et que les autres conditions climatiques soient normales. Le drainage de la main-d'oeuvre pour la construction des chemins de fer et les améliorations de la ville de Sao-Paulo, ainsi que d'autres villes de l'intérieur, exerce

déjà son influence; tous les salaires sont élevés et il est probable qu'ils augmenteront encore si la récolte doit sérieusement dépasser la moyenne.

—Une maison télégraphique de New-York que le marché a clôturé ferme, avec plus de disposition aux achats.

—Si on prend en considération la tenue des marchés européens, la clôture de New-York n'était que relativement bonne et, cependant, on était disposé à la considérer comme étant plus que satisfaisante. Par contre, les avis du Brésil étaient réellement encourageants, car il n'y a pas à se dissimuler qu'il se produirait un revirement très prononcé si on était assuré que les difficultés sont maintenant terminées pour le marché de Santos. Comme il a passablement vendu ces derniers temps, on peut croire que sa situation est, au moins, en partie assainie; mais, pour bien des gens, sa reprise n'est que la conséquence de la grève. Comme on apprend que celle-ci a pu être évitée, il est possible que la tendance redevienne plus faible sur les marchés importateurs et il reste à voir si Santos est maintenant assez indépendant pour ne pas tenir compte de ce qui se passe au dehors.

## STATISTIQUE DES TELEPHONES

Les "Annales des Postes" publient une statistique des téléphones pour les principaux pays du monde.

Ce sont les Etats-Unis qui viennent en tête pour le nombre global des téléphones avec 7,595,008 postes, devançant de loin l'Allemagne qui est au second rang avec 1,08,849 téléphones. Se classent ensuite: la Grande-Bretagne, 648,832 téléphones; le Canada, 284,373; la France, 232,743; la Suède, 187,441; la Russie, 181,328; l'Autriche-Hongrie, 171,110; le Danemark, 94,531; la Suisse, 78,73; l'Italie, 70,139; les Pays-Bas, 64,620; la Norvège, 63,000; la Belgique, 47,648.

Si l'on considère le nombre des téléphones par rapport à la population, les Etats-Unis sont encore en tête avec 81 téléphones pour 1,000 habitants. Le Canada possède 37 appareils pour 1,000 habitants; le Danemark, 35; la Suède, 34, la Norvège, 26; la Suisse, 21; l'Allemagne, 16; la Grande-Bretagne, 14; les Pays-Bas, 11. La France et la Belgique viennent ensemble au dixième rang avec 6 téléphones pour 1,000 habitants.

On ne donne pas de renseignements au sujet du record comme fonctionnement.

## RECETTES

Nous avons donné, il y a quelque temps, une recette pour transformer une vitre ordinaire transparente en une vitre dépolie. Mais, en sens inverse, on peut avoir intérêt à rendre transparent un vitrage dépoli. Voici le procédé que l'on peut employer, et qui est très simple tout en donnant de bons résultats; il a été recommandé récemment par un journal spécial de construction de Londres. Tout d'abord, il faut nettoyer le verre dépoli bien soigneusement à l'eau tiède et au savon, ou encore à l'esprit de bois; puis, quand il est complètement sec, quand il ne reste pas la moindre poussière, on applique très uniformément sur toute la surface du verre un bon vernis transparent de qualité supérieure. Il faut éviter que des bulles d'air restent sous le vernis. Lorsque tout est sec, on s'aperçoit que la vitre est devenue rapidement transparente.

•••

Voici une nouvelle préparation, qui est recommandée par une publication spéciale allemande, pour enlever la rouille sur les objets de fer ou d'acier. On fait fondre ensemble, et au bain-marie bien entendu, pour éviter les inflammations, 20 parties d'oléine, puis 2 parties de suif et 4 parties de paraffine; dans cette mixture, on incorpore ensuite 30 parties de pierre ponce finement pulvérisée. Et c'est avec cette masse plastique que l'on frotte les objets à dérouiller.



## PSYCHOLOGIE DES AFFAIRES

## La diplomatie du vendeur

La plupart de nos vendeurs sont d'un des trois types suivants :

- 1° Acteur ;
- 2° Bousculeur ;
- 3° Rayonnant.

L' "acteur" est celui qui a appris son histoire par coeur, traite tous ses clients de la même façon, fait son entrée, agit et sort toujours de la même manière.

S'il est bon acteur, il peut réussir ; mais s'il est mauvais acteur, il ne ramassera guère que les affaires immanquables. Il a transformé sa profession en une "habitude".

Le "bousculeur" est celui qui s'est développé avec l'instinct de voyager dans une sorte de machine à vapeur humaine. Il bouscule dedans, il bouscule aux alentours, il bouscule dehors. Il bouscule tout le monde autour de lui ; il conquiert l'admiration de plusieurs de ses clients comme étant un "life-wire", et, dans les endroits où il est connu, il est capable de faire du bon travail, mais, avec un article nouveau, sur une route nouvelle, il n'aura généralement pas de succès. Il a naturellement un faux idéal d'efficacité : il ne voit pas que la simple activité n'est pas nécessairement un progrès.

Le "rayonnant" est le vendeur de l'espèce populaire, celle qui a été mise à la scène. Il est pour beaucoup le type idéal, parce que tous les livres sur *l'art de vendre*, tous les articles traitant de ce sujet, le donnent comme modèle et s'accordent à produire le vendeur de cette sorte. Il est l'homme "avec la main heureuse et le sourire qui ne s'éteint jamais" ; il est, en un mot, celui toujours présenté comme étant l'incarnation de toutes les qualités commerciales.

Il va sans dire qu'un homme avec un sourire réussira mieux qu'un autre homme avec une grimace.

Mais l'art de vendre est un art plus élevé que l'art de sourire. Bonne humeur et amabilité ne sont pas les sommets de l'art de vendre. Ils n'en sont au plus que les collines.

Pour atteindre le pinacle de l'art de vendre, un homme doit avoir de grandes qualités d'esprit ainsi que de bonnes dispositions. Il doit être alerte, sensible, plein de maîtrise de soi-même. Il doit avoir sa profession à coeur et prendre son travail au sérieux.

Lorsqu'on y songe, il apparaît que c'est un grand art de saisir un homme de telle façon que vous gagniez à la fois son commerce et son amitié. Un homme vivant est la machine la plus complexe au monde. Comparée à lui, une locomotive n'est qu'un jouet.

La plus légère bévue peut déjouer vos combinaisons les plus subtiles. Enfin, tout ce que nous pouvons faire, c'est de surveiller ses yeux pour tâcher d'y découvrir une impression — si fugitive soit-elle, — et diriger notre conduite en conséquence.

En premier lieu, un bon vendeur ne doit pas foncer sur son homme. Il désapprend les tactiques de "foot-ball" qui lui étaient familières au collège. Toutes choses vraies au foot-ball sont fausses dans l'art de vendre : les buts, dans le monde commercial, ne sont pas atteints à coups de pied. Si vous vous précipitez inconsidérément dans l'esprit d'un autre homme, son esprit ressentira naturellement le choc de votre arrivée et ce sont toujours les impressions premières qui sont les plus durables.

Les premiers mots d'introduction sont de la plus grande importance. Je me rappelle souvent combien de fois j'ai manqué ma vocation de reporter à cause de mes entrées maladroitement. Quineonque, à notre époque de vie intense, vient avec la menace de vous voler une demi-heure entière, trente larges minutes, doit s'attendre à être congédié sans merci.

Les mots d'introduction doivent être aussi peu nombreux que possible. Le réel grand homme d'affaires n'en a besoin

d'aucun. Il estime son temps aux pulsations de son coeur. Il est l'homme de peu de mots et apprécie un discours clair, bref, et qui va directement au point visé.

La quintessence, — voilà ce que recherche un homme d'affaires habile.

La manière la plus efficace d'aborder quelqu'un est de venir à lui avec son propre point de vue. Si vous pouvez y arriver, vous serez le bienvenu, quoi que vous ayez à lui proposer. Vous ne devez jamais causer A un homme, mais toujours AVEC un homme. La différence entre ces deux prépositions équivaut à la différence entre le succès et l'échec.

Si vous faites une brillante entrée à votre point de vue, vous pouvez échouer. Si, au contraire, vous faites une entrée maladroite au point de vue de votre interlocuteur, vous avez des chances de réussite. Le plus sûr moyen d'approcher un homme éminent ou un homme d'affaires est de venir de son côté de la haie, non du vore.

Par exemple, j'ai invariablement fait la remarque que, lorsque j'avais à me présenter chez un président d'université ou un auteur distingué pour obtenir un renseignement ou offrir un article, la meilleure marche à suivre, pour conquérir sa bienveillance, était de lire son dernier livre et de baser ma requête sur une de ses idées. Cette méthode ne m'a jamais fait défaut. Le même plan peut être appliqué à un inventeur auquel il faut parler de sa dernière invention. Une allusion à sa première invention le mettrait sans aucun doute en mauvaise humeur, mais la dernière, celle qui est en train précisément de trouver son chemin, est toujours chère au coeur de l'inventeur.

Dans le cas d'un président de compagnie de chemin de fer, c'est son dernier rapport annuel qui sera la base de votre question, et l'entrée en matière. Sur ce sujet, il a une réserve abondante de conversation et de courtoisie.

Ce plan réussit aussi bien d'ailleurs avec le plus petit qu'avec le plus important homme d'affaires. Le fait presque invariable est qu'il y a un autel de vanité dans le bureau de chaque homme et celui qui espère un avantage doit premièrement offrir un petit sacrifice sur cet autel.

La vérité est qu'aucun homme ne peut jamais accomplir un grand travail sans avoir confiance en lui. Sa foi doit être en lui-même et c'est une fausse appréciation que de le dire égoïste. Certainement il est égoïste. Il est plus que cela. S'il est quelque part au premier rang ou momentanément aux yeux du public, il se croit lui-même être le centre de l'histoire de son pays.

Si vous avez jamais remarqué l'arrivée des petits remorqueurs tirant le géant "Lusitania" dans son dock, vous comprendrez comme un grand personnage doit être pris. Les remorqueurs ne s'attaquent pas de face avec le "Lusitania" ; ils n'entrent pas en collision avec lui, car, s'ils le faisaient, ils seraient broyés comme des coquilles d'oeufs. Non, ils agissent d'une façon différente, se mouvant dans le même sens que le gros vaisseau. Ils poussent contre son bord, doucement d'abord, avec plus de force ensuite jusqu'à ce qu'ils usent de la dernière livre de force qu'ils possèdent, mais il n'y a ni secousse, ni heurt, et les petits remorqueurs arrivent enfin à faire faire au gros vaisseau ce qu'ils désirent lui voir faire. Vous avez là le meilleur tableau de l'art de vendre.

L'intérêt de soi-même et le respect de soi-même sont les deux points à saisir dans tout homme. Quelques-uns n'en possèdent qu'un, d'autres ont les deux ; mais si vous voulez mouvoir n'importe quel homme, vous devez le saisir par l'un de ces deux points.

Il est toujours fatal de faire une comparaison entre l'homme à qui vous causez et un autre homme moins important que lui !

Pour chaque personne, le mot le plus important et le plus intéressant est son nom propre. Quelque banal qu'il soit, il a

tout au moins cette qualité. Il vaut mieux de ne pas approcher un homme que de mal prononcer son nom, et le rencontrer sans connaître son nom est aussi fatal pour votre succès que si vous le frappiez avec un linge mouillé à la figure.

Si vous ne pouvez découvrir une marque distinctive sur l'homme lui-même, parlez de sa maison, de son magasin. Si sa maison est bien tenue, dites-le lui. Si la ville s'agrandit dans sa direction, dites-le lui. Dites-lui quelque chose qui lui plaise et lui fasse apprécier votre jugement. Personne n'aime traiter des affaires avec un étranger; et si vous montrez que vous ne savez rien, que vous ne portez aucune attention aux autres, il ne portera certainement aucun attention à vous.

Parlez-lui, voilà la première chose. Avant de vous aventurer à fatiguer un homme avec vos articles, vous lui devez l'honneur de lui parler en premier lieu de lui et de ce qu'il fait. Faire ainsi n'est pas une flatterie comme on peut le croire, c'est plutôt de la bonne éducation. C'est de la courtoisie, c'est montrer de la déférence pour la personnalité de votre client.

Dans beaucoup de cas, il est meilleur d'écouter d'abord... et de parler ensuite. Si vous avez quelque raison de croire que votre homme a quelque ennui ou quelque histoire de succès ou d'insuccès à dire, tirez-la lui. Il est toujours meilleur pour lui de parler à vous-même que vous de parler à lui.

Peu importe combien vous êtes intéressant; vous ne pouvez intéresser autant un homme que le son de sa propre voix. Ceci est un axiome de l'humaine nature qu'oublie la grande majorité des vendeurs.

Spécialement, s'il a une peine, vous devez écouter, sympathiser, vous devez vous ranger à son point de vue. S'il a subi un préjudice de la part de votre maison, vous lui devez une réparation. Vous ne devez pas le désobliger par une explication et une défense, même s'il n'a qu'à moitié raison, ce qui est ordinairement le cas. Il est préférable d'admettre ses réclamations et de lui donner ce qu'il croit honnêtement lui être dû.

L'esprit est particulièrement sensible. La faculté de raisonner est très faible dans la plupart de nous. La raison est l'enfant de la nature le plus jeune et le plus délicat. Il a été le dernier à venir et sera peut-être le premier à partir; mais la sensibilité, au contraire, est aussi vieille que la race humaine et un des premiers soins, dans une conversation, doit être de créer une impression favorable pour votre maison et pour vos marchandises.

J'irai même plus loin dans ceci et dirai: ne discutez pas, ne contredites pas. — C'est un vieux préjugé que de dire que la bouche d'un voyageur doit être pleine d'argumentation. Il ne doit pas en être ainsi. — Il est préférable de perdre un argument et de gagner un ordre que de gagner un argument et de perdre l'ordre. — Une des plus grandes découvertes que fit Marshall Field est celle-ci: "Le client a toujours raison."

Aussi souvent que possible, le vendeur devrait avoir quelque chose à montrer. Il est toujours plus facile de gagner un homme par ses yeux que par ses oreilles. Le meilleur argument possible est de montrer l'article lui-même. Le second est de montrer un échantillon ou un modèle. — Les mots ne viennent qu'en troisième lieu.

Vous devez toujours vous rappeler que le client est le chêne et que vous êtes le lierre. Malheureusement nous ne pouvons refaire nos clients et nous devons les prendre comme ils sont avec leurs défauts et leurs contradictions. — C'est le suprême honneur de l'art de vendre que de surmonter les plus grandes difficultés avec les plus ordinaires moyens.

Comment être aimable sans être servile? Comment avoir une main de fer sous un gant de velours? Voilà le problème du vendeur!

Il doit apprendre à s'harmoniser avec son client aussi bien que le gris s'harmonise avec le bleu, l'or et la pourpre. Il doit être un homme de finesse et de diplomatie sincères.

Le vendeur de demain étudiera la nature humaine comme Darwin a étudié le ver de terre, comme William T. Burns a étudié les criminels, c'est-à-dire de très près. Il étudiera la psychologie jusqu'à ce qu'il puisse lire sur les figures de ses clients leur pensée intime au moyen des signes extérieurs qui s'y reflètent. Il restera en relations avec les enfants pour la raison que les hommes faits ont souvent une âme d'enfant. Il doit faire du monde sa distraction en l'étudiant à ses mille points de vue!

Plus il se mêlera aux autres personnes, plus il sera simple et direct, et plus grand sera son succès. Il sera capable de vendre ses marchandises plus rapidement parce qu'il gaspillera moins ses mots. Il saura avec précision ce qu'il faut dire et comment il faut le dire.

Le vendeur de demain se rendra compte que les affaires ne sont pas une lutte mais une coopération. Il reconnaîtra que l'esprit militaire qui a présidé aux affaires dans les premiers temps n'a plus sa place dans le commerce moderne. Il saura que la bataille est jeu d'enfant mais que la coopération est le travail de l'homme mûr. Il n'oubliera plus que son client et lui sont des amis naturels, comme le Travail et le Capital, comme les yeux et les pieds, les doigts et la cervelle; que ce sont là les réelles relations devant exister entre le vendeur et l'acheteur.

Cet intéressant article est emprunté à la revue "Commerce et Industrie", et est dû à la plume de M. Herbert-N. Casson. Qui en a puisé l'idée dans l'ouvrage américain "Ads an Sales".

## 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:

"Globe Realty Corporation, Limited," pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$2,000,000, à Montréal.

"Wallace Sandstone Quarries, Limited," pour faire les affaires de maîtres de carrières et marchands de pierre, etc. Capital-actions, \$1,000,000, à Montréal.

"The Montreal Automobile Garage Company, Limited," pour acheter, produire, manufacturer, louer, vendre ou autrement disposer de tous matériaux nécessaires à la fabrication de voitures et véhicules de toutes sortes. Capital-actions, \$185,000, à Montréal.

"The Kingsey Land Company, Limited," pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"The Fearless Tire Company, Limited," pour acheter, manufacturer, produire, vendre ou autrement disposer de tous matériaux nécessaires à la fabrication de pneus. Capital-actions, \$185,000, à Montréal.

"Melrose Gardens, Limited," pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses branches. Capital-actions, \$90,000, à Montréal.

"Charles Elevator Company, Limited," pour la manufacture d'ascenseurs, monte-charges, élévateurs, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"The Vinot Car Company of Canada, Limited," pour acheter, produire et en général faire le commerce d'articles nécessaires à la construction d'automobiles et autres voitures. Capital-actions, \$185,000, à Montréal.

"The Adams Creamery Association, Limited," pour faire en général le commerce des produits laitiers. Capital-actions, \$100,000, à Adamsville Village, Québec.

## LA DÉFENSE DES PETITS COMMERÇANTS PAR LA PUBLICITÉ

C'est sous ce titre significatif que M. Paul-M. Mosselmans, dans un fort intéressante brochure, donne des conseils précieux aux détaillants. Nous détachons de ce petit volume les lignes suivantes qui sont bien faites pour intéresser les marchands détaillants, quelle que soit la ligne dans laquelle ils soient engagés.

### La "force" des "grands magasins"

Le "grand magasin" acquiert sa "force" du jour au lendemain de son existence, par la naissance de sa publicité. Lors de la fondation des grands magasins "Seldfridge & Co", à Londres, \$75,000 furent dépensées en huit jours pour la publicité dans les quotidiens, et il est faux de croire que cette formidable réclame surcharge excessivement le prix de vente de la marchandise puisque, d'après une brochure de "Hirsch", les frais de publicité (annonces, affiches, etc.) des différents magasins Tietz, en Allemagne, ne représentaient, en 1908, que 1.97 p. c. du chiffre d'affaires.

Il est évident que c'est la publicité qui permet la "vie" du grand magasin et qui "alimente" dès ses débuts, la vente à ses innombrables rayons. Cependant nous convenons que les frais de publicité de beaucoup de petits magasins sont proportionnellement plus élevés, car il ne faut pas perdre de vue l'influence considérable qu'exerce sur le débit une publicité grandiose qui peut répartir sa dépense sur une quantité d'articles. Mais, il n'en est pas moins vrai qu'un magasin de détail, de petite importance, doit faire de la publicité; de très modestes moyens peuvent donner des résultats très appréciables. Ce qu'il est nécessaire de produire, et là seule réside la difficulté, c'est une publicité intelligente et adroite donnant son effet dans un champ d'action limité et restreint.

### La "force" des petits

Le petit commerçant possède également tous les moyens qui réussissent si bien aux "grands magasins"; malheureusement, il ne les applique pas à la prospérité de ses affaires. M. J.-L. Puech fait remarquer, dans une étude à ce sujet, que le petit négoce est moralement mieux outillé que le "grand magasin", et le prouve en citant l'exemple suivant :

Les grands bazars ont acquis la réputation d'avoir créé, sous prétexte de bon marché, des produits sans originalité et sans solidité. Ces objets, selon l'usage auquel on les destine, peuvent avoir quelque utilité, c'est-à-dire quelque valeur, d'où leur succès. Les petits artisans, au contraire, passent pour avoir la spécialité d'objets plus soignés, plus originaux, plus artistiques, ayant un certain cachet. Qu'ils se gardent de renoncer à ce cachet, car il y a là pour leur publicité un argument que les "grands magasins" pourront difficilement leur ravir.

Nous pourrions citer ainsi une multitude d'avantage et de petits "atouts" éparpillés que possède le commerçant ordinaire. Tous ces éléments réunis constituent réellement une "force" qui vaut certainement le "bluff" dont peuvent s'entourer les "grands magasins".

### La foi, la persévérance, l'habileté

Le petit commerçant qui se propose de faire de la publicité doit avoir, avant tout, une foi absolue en la valeur du nouveau levier qu'il compte employer pour surélever son chiffre d'affaires. Cette qualité nous ne pouvons la lui inculquer, il doit l'obtenir lui-même en raisonnant logiquement; et pour peu qu'il nous suive attentivement dans la lecture de ces quelques lignes, il en acquerra facilement les grands principes.

L'un des principes fondamentaux de la publicité est la con-

tinuité. Rien ne sert de s'emballer au début, et si petit que soit le budget annuel que l'on se propose de consacrer à sa publicité, il est nécessaire de le répartir également sur les douze mois et leurs différentes périodes où une action d'intensification de la vente peut être utile et productive. Bref, l'on obtiendra rarement le recouvrement de ses débours par un premier essai et si l'énergie que réclame la persévérance fait défaut, si l'on ne devait pas continuer, il serait préférable de garder son argent.

Plus l'on mettra d'habileté à dépenser son premier argent, plus vite l'on récupérera le bénéfice de ses débours. Que le petit commerçant ne croit surtout pas qu'il est indispensable d'être millionnaire pour aborder la publicité. On peut faire de la publicité aussi bien avec cent dollars qu'avec dix mille ou cent mille. Les résultats seront proportionnés, là est la seule différence.

### Moyens de publicité

Tous les "moyens" de publicité conviennent aussi bien au petit négoce qu'au "grand magasin". Ce dernier doit faire tout en grand, et, pour alimenter ses nombreux comptoirs, agir sur la clientèle de province, du pays entier, de l'étranger même. Le petit commerçant, au contraire, doit limiter son champ d'action dans une zone déterminée, ou bien se créer une spécialité. Ses dépenses peuvent donc se proportionner facilement à ses besoins, qui sont moins considérables. Examinons, en détail, la publicité que peuvent faire les "petits".

### Devanture, enseigne, étalage

L'aspect extérieur du magasin doit être engageant et sa distribution doit être agencée de telle façon qu'il donne son maximum d'effet. L'enseigne sera bien visible et lisible; elle désignera d'une façon frappante la firme et la spécialité. Mais, c'est surtout à l'étalage que le commerçant consacrera son principal effort. En l'occurrence, il représente l'aimant qui doit attirer le regard du passant, conséquemment faut-il y étaler les marchandises de la manière la plus avantageuse. Nous conseillons de renouveler l'étalage chaque semaine et de faire figurer les prix sur tous les objets qu'il renferme. En négligeant de marquer sa marchandise, le petit commerçant reste en retard sur le "grand magasin". De même, il fera ressortir par tous les moyens que l'entrée est libre, et que le client n'est pas obligé d'acheter du fait d'être entré dans sa boutique. La "flânerie" dans les grands bazars augmente indirectement la vente; le petit commerçant y suppléera en étalant le plus possible de marchandises sur ses comptoirs et dans ses vitrines intérieures. Si les vitrines ne sont pas fort spacieuses, mettez à l'extérieur une ou plusieurs caisses en cuivre et glace qui sont du plus bel effet et qui permettent d'exposer les articles dont l'on désire pousser la vente.

Pour l'exposition des articles fragiles ou des produits alimentaires, il est avantageux de fermer les étalages au moyen de glaces glissantes de façon que la poussière n'y entre que très difficilement. En agissant ainsi, les produits exposés auront toujours un aspect de fraîcheur et de propreté, ce qui invitera le client à acheter. Il est utile aussi de ne pas ménager l'éclairage le soir.

Au résumé, il est nécessaire de donner à l'étalage le maximum de luxe et de confort. L'étalage est à la vente ce que le cadre est au tableau; l'écrin au bijou. L'enseigne et l'étalage sont pour le petit commerçant — et naturellement aussi pour le grand commerçant, — ce qu'est le commis-voyageur pour l'industriel.



## ELLES SONT JOLIES, MAIS TROP D'ENTR'ELLES FUMENT.

Un correspondant au "Sydney Post" parle des jeunes filles qu'il a rencontrées lors d'une récente visite à Halifax.

"Dans une précédente occasion, écrivant au "Post", j'ai fait la remarque que Halifax était le conservatoire dans lequel s'épanouissaient les plus jolies femmes du Dominion, jeunes et vieilles. Je maintiens mon dire en ajoutant que la serre-chaude semble, jusqu'ici, avoir fait éclore plus de fleurs qu'en toutes autres saisons.

"Où que vous alliez, vous voyez des essaims de jolies femmes en évidence: dans les rues, aux théâtres, dans les parcs, vous les trouvez ou seules, ou par couples ou par groupes, fraîches et roses de visage, de taille svelte et, comme disent les garçons: "De bonne apparence." Les femmes de la ville savent comment s'habiller, que ce soit pour l'intérieur, pour la parade ou pour le gala. Chic et élégantes, elles sont au premier plan dans tous les tableaux de conséquence. Halifax a vraiment raison d'être fière de ses femmes splendides.

Tout dernièrement, j'entendais un citoyen de Halifax émettre la prétention suivante: "Donnez à une de nos filles une douzaine de verges d'indienne, quelques rubans et de jolies garnitures et elle façonnera un de ces costumes d'été capables de vous tourner la tête. La soie et le satin ne sont pas nécessaires pour faire ressortir les charmes de nos femmes."

En général, les femmes de la capitale sont modestes et simples dans leurs goûts, mais de temps à autre, le voyageur peut s'attendre de tomber sur un individu plus à la mode que n'importe qui sur ce côté-ci de la frontière. Un soir, il y a quelque temps, le correspondant en question faisait une promenade en tramway autour de Willow Park jusqu'à ce qu'une couple de jeunes femmes excessivement bien habillées montèrent dans la même voiture et prirent place sur l'un des trois bancs réservés aux fumeurs, dans tous les chars ouverts. Après avoir causé un moment et jeté un coup d'oeil un peu partout dans le tram, l'une des beautés tira de sa sacoche un étui à cigarettes rempli de rondelles cigarettes Mogul et en offrit à sa compagne. Toutes deux allumèrent leurs fagots et se plongèrent dans ce qui leur semblait être un profond délice.

Deux ou trois jours plus tard, croisant sur le North West Arm, notre bateau passa tout près d'un yacht portant un parti nombreux de femmes et d'hommes. Tous fumaient, sans tenir compte des regards offensés s'élevant dans leur direction et partant d'un groupe de matrones rassies et de vieilles filles. Aux Etats-Unis ou dans quelques-unes des grandes villes du Canada, le spectacle d'hommes et femmes fumant ensemble, ne provoquerait pas de commentaires, — mais à Halifax. Grands dieux!!

### CE QU'IL EST BON DE SAVOIR

Pour nettoyer et polir les objets d'aluminium que l'on emploie de plus en plus, soit pour la cuisine ou pour un autre usage, on les met tremper durant 15 à 20 secondes seulement dans une solution chaude faite de 10 pour 100 de bicarbonate de sodium saturé de chlorure de sodium. On les retire, puis on les brosse et on les trempe à nouveau pendant une demi-minute; enfin on les rince soigneusement à l'eau et on les met sécher dans de la sciure de bois. Cela leur donne une belle apparence d'argent mat.

Lorsque des fissures se présentent dans les récipients de bois, seaux en bois, tonneaux, etc., on peut employer, pour obturer ces fissures, un mastic que l'on applique à chaud et qui se prépare assez simplement. On fait fondre au bain-mari 70 grammes de saindoux, 33 grammes de cire blanche et 40 grammes de sel ordinaire; on additionne de 40 grammes de cendres de bois bien

fines. C'est là le mastic que l'on fera pénétrer dans les fissures et qui doit les obturer complètement.

Pour donner aux fourneaux de cuisine un beau brillant, et non pas seulement les noircir comme cela se produit quand on emploie simplement de la mine de plomb, il faut préparer une pâte comme il suit: on mélange 15 grammes d'eau avec 25 grammes de térébenthine, et dans ce liquide on délaye 400 grammes de mine de plomb en poudre et 2 grammes de sucre en poudre. C'est cette pâte que l'on étend avec une brosse sur le fourneau, pour frotter ensuite vigoureusement avec une étoffe bien sèche.

Voici un procédé et un emploi des feuilles de lierre qui sont assez peu connus: une décoction de feuilles de lierre enlève admirablement les taches sur toutes les étoffes. Pour obtenir cette décoction, il n'y a qu'à prendre de belles feuilles de lierre, que l'on mettra dans un récipient convenable où l'on versera de l'eau bouillante.

### COMPAGNIES INCORPOREES.

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

"La Chicoutimi Brique Compagnie Limitée," pour fabriquer la brique et faire le commerce de briques. Capital-actions, \$49,000, à St-Eugène de l'Islet.

"Parc St-Jacques, Incorporé," pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$49,000, à Montréal.

"Thetford Land Company," pour faire le commerce des immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$99,000, à Thetford Mines, district d'Arthabaska.

"La Compagnie Industrielle d'Hébertville," pour construire, détenir, développer, etc., des biens-fonds et des moulins. Capital-actions, \$20,000, à Hébertville Village, district de Chicoutimi.

"The Mount Royal Garage Company, Limited," pour construire, acheter, maintenir et mettre en opération des remises publiques pour chars moteurs et voitures de toutes sortes. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

"Gaudreau & Gagnon, Limitée," pour faire le commerce de marchandises sèches, provisions, épicerie et ferronnerie en général et exploiter des magasins. Capital-actions, \$15,000, à St-Gédéon, Lac St-Jean.

"The Fireproof Crushed Stone Company, Incorporated," pour faire les affaires de maîtres de carrières et marchands de pierre, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

### LIQUIDATION

La maison A.-O. Morin & Cie, 8 rue Sainte-Hélène, Montréal, annonce la liquidation de ses affaires. Les ordres d'importation pris pour livraison au printemps prochain seront néanmoins exécutés en temps.

La maison A.-O. Morin & Cie continuera à représenter la E. T. Corset Limited dont les articles deviennent de plus en plus populaires.

### ASSOCIE DEMANDE

M. J.-A. Maynard, à Cluny, Alberta, demande un associé disposant de 3 ou 4,000 dollars pour développer magasin général, vente d'instruments aratoires, etc., chiffre d'affaires actuel, \$40,000.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION

On prévoit la baisse de certaines lignes d'ici peu de temps. On admet que les récoltes de l'année seront abondantes et ceci doit forcément amener une baisse des prix de certains aliments.

Le marché au sucre est ferme et on signale une bonne demande. Celui aux mélasses est ferme aussi et les épiciers ont fait de très fortes ventes, dues sans doute à la température plutôt froide. Les sirops se vendent bien et la rareté de l'épicerie a stimulé un commerce qui était déjà bon.

On rapporte que les fruits en séchage ont subi des avaries et, comme conséquence, plusieurs cotes sont retirées du marché. Il ne faut pas s'y fier. Les dernières nouvelles disent qu'il n'a pas plu tant que cela et que l'humidité retarde le séchage.

Les thés de la seconde récolte du Japon commencent à arriver et la qualité n'est en rien inférieure à ceux de l'an dernier. Les thés chinois sont plus chers à cause des taux d'échange.

## SUCRES

Bonne demande.

Extra granulé	sac les 100 lbs.	4.95
Extra granulé,	balle 5 x 20 100 lbs.	5.05
Extra granulé,	baril les 100 lbs.	5.45
Extra granulé,	bte 50 lb. 100 lb.	5.60
Extra granulé,	½ bte 25 lb., 100 lb.	5.85
No 1 Yellow	baril les 100 lbs.	4.55
No 1 Yellow	sac, les 100 lbs.	4.55
Powdered	baril 100 lbs.	5.15
Powdered bte	50 lbs. les 100 lbs.	5.35
Paris Lumps	½ bte 25 lb., 100 lbs.	6.00
Crystal Diamond,	baril, 100 lbs.	5.85
Crystal Diamond,	½ bte 50 lbs.	5.90
Crystal Diamond,	½ bte 25 lbs.	6.10
Crystal Diamond,	Domino, 20 cartons 5 lbs.	les 100 lbs. 0.35
Sucres bruts cristallisés	lb. (manquent)	
Sucres bruts non cristallisés.	lb. (manquent)	

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

## MELASSES

Bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.32	0.33	0.35
Barbade, tierce et qrt.	0.35	0.36	0.38
Barbade, demi qrt.	0.37	0.38	0.40
Mélasse fancy, tonne	0.37	0.38	0.40
Mélasse fancy, tierce et quart	0.40	0.41	0.43
Mélasse fancy, demi qrt.	0.42	0.43	0.45

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

## SAINDOUX

Assez bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	La lb.	0.14½
Saindoux pur, en seau		2.90
Saindoux pur, cse de 10 lbs.		0.14½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.		0.14½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.		0.15

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

## TAIRES

### Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.		0.15
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 3.20
Far. "Regal",	qrt.	0.00 6.70
Farine Household,	sac	0.00 3.20
Far. straight roller,	sac	0.00 2.70
Far. patente hongroise,	qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan,	qrt.	0.00 5.85
Far. d'avoine granulée,	sac	0.00 3.00
Far. d'avoine standard,	sac	0.00 3.00
Farine d'avoine fine	sac	0.00 3.00
Farine d'avoine roulée,	brl.	0.00 5.60
Farine d'avoine roulée,	sac	0.00 2.70
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	casse	0.00 4.00
Cream of wheat	cse	0.00 5.75
Fécule de maïs, 1re qité,	lb.	0.07 0.08
Fécule de maïs, 2e qité,	lb.	0.04½ 0.05½
Fécule de pommes de terre,	qrts de 1 lb.	doz. 0.00 1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens.		
Boîtes de 5 lbs.	bte	0.00 0.27½
En vrac		0.00 0.05½
Paquets de 1 lb.		0.00 0.06½
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de ½ lb.	lb.	0.00 0.07
Spaghetti, pâtes assorties; alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac.	lb.	0.00 0.06½
En paquets de 1 lb.	lb.	0.00 0.07½
Tapioca pearl, en sac, la lb.		0.00 0.06½
Tapioca seed, en sac la lb.		0.00 0.06½
Tapioca flake	lb.	0.07( 0.08
Sagou	lb.	0.05½ 0.06

## FROMAGES CANADIENS

Demande satisfaisante. Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers .15 et .15½ la livre.

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gol. 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

Bonne demande assez bien répartie sur toute la ligne.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.11	0.12½
Canary Seed	"	0.05	0.06
Cannelle, moulue	"	0.20	0.24
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.23	0.28
Chicorée caadienne	"	0.12	0.13
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 moulue	"	0.08	0.10
Graine de chanvre	"	0.04½	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	"	0.22½	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			1.30
Sel fin en ¼ 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	3.45
Orge mondé (pot)	baril	0.00	7.25
d'un sac	lb.	0.00	0.04½
Orge mondé (pearl)	sac	0.00	5.10
Orge perlé (pearl)	lb.	0.00	0.05½

## LEGUMES SECS

Très bonne demande pour petits lots.

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07½	0.08
Fèves blanches, Can. lb.	0.05½	0.05½
Fèves jaunes	minot	2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac	lb.	0.04½ 0.06
Lentilles par sac	lb.	0.06 0.07
Pois Verts No 1	lb.	0.04 0.05
Pois cassés	le sac	0.00 3.80
Blé-d'Inde à soupe, cassé,	le sac	0.00 2.60

## RIZ

Bonne demande.

Le marché primaire toujours très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité	lb.	0.05½	0.05½
Riz Carolina		0.09	0.10
Riz moulu			(manque)
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. ste de 250 lbs.	0.00	4.00
Qualité C, sac de 100 lbs.	0.00	3.90
Sparkle	0.00	5.20
India Bright (sac de 100 lb)	0.00	4.15
Lustre	0.00	4.25
Polished Patna	0.00	4.45
Pear Patna	0.00	4.95
Imperial Glacé Patna	0.00	5.35
Crystal Japan	0.00	5.50
Snos Japan	0.00	5.80
Ice Drips Japan	0.00	6.05

## FRUITS SECS

Marché tranquille, sauf pour raisins de Valence qui sont en bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.06
Dattes en pqt de 1 lb.		0.07	0.07½

Figues sèches en sac, 3 couronnes	lb.	0.10½	0.11
7 couronnes	lb.	0.10½	0.11½
5 couronnes	lb.	0.11½	0.12½
6 couronnes	lb.	0.13	0.14
9 couronnes	lb.	0.15	0.16
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.08	0.08½

**Raisins de Corinthe**

Corinthe Filiatras. en vrac		0.07	0.07½
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb		0.08	0.08½

**Raisins de Malaga**

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**

En vrac		0.00	0.11
Cartons 1 lb.		0.15	0.16

**Raisins de Valence**

Valence fine off Stalk btes de 28 lbs.		0.00	0.07½
Valence Selected, btes de 28 lbs.		0.06½	0.07½

Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.		0.07½	0.08½
--	--	-------	-------

**Raisins de Californie**

Epépinés, paq. 1 lb., fancy		0.00	0.08½
Epépinés, paq. 1 lb., choix		0.00	0.08

**Noix et Amandes**

Amandes Tarragone		0.16	0.17
Amandes Valence écalées		0.35	0.37
Avelines		0.11	0.12
Noix Grenoble Mayette		0.14	0.15
Noix Marbot	manque		
Noix de Bordeaux écalées		0.27	0.28
Noix du Brésil		0.14	0.15
Noix de coco râpées, à la lb.		0.00	0.25
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**

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**

Citron		0.10½	0.11
Citronnelle		0.16½	0.17
Orange		0.11½	0.12

**CONSERVES ALIMENTAIRES**

**Conserves de Légumes**

Bonne demande sur toute la ligne, mais pour besoins immédiats seulement. Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lb.	0.00	2.50

Asperges Californie, 2 lbs.	0.00	3.65
Epinards	2 lbs.	0.00 1.00
Betteraves tranchées, 3 lb.	0.00	1.30
Ble d'Inde	2 lb.	0.95 0.97½
Ble 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 ter choix	0.19	0.20
Champignons choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp	0.17	0.18
Croux-fleurs	2 lbs.	0.00 1.05
Citrouilles	3 lbs.	0.00 0.95
Citrouilles	gal.	2.75 3.00
Epinards	gal.	0.00 5.30
Epinards	2 lbs.	0.00 1.27½
Epinards	3 lbs.	0.00 1.77½
Epinards imp.	bte	0.12 0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves vertes	2 lbs.	0.97½ 1.00
Fèves de Lima	2 lbs.	0.00 1.35
Flageolets importés	bte	0.13½ 0.15
Haricots verts imp.	bte	0.13 0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins, bte	0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surtins, bte (manquent)		
Pois Can. English Garden	0.00	1.35
Pois Can. Early June	0.00	1.40
Pois Sweet Wrinkled	0.00	1.45
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.75
Succotash	2 lbs.	0.00 1.15
Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.05
Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrees	0.00	0.00
Tomates, 3 lbs.	doz.	0.00 1.65
Tomates, gall.	0.00	5.00
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40

**Conserves de fruits**

Bonne demande.

Par doz. ,groupe No 1 No 2

Ananas coupés en dés, 1½ lb.	0.00	2.25
Ananas importés 2½ lbs.	0.00	3.25
Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.30
Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.75
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.77½
Bluets Standard	doz.	0.00 1.25
Cerises rouges avec noyau, 2 lbs.	1.55	1.55½
Fraises, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.40
Fraises (confitures)	1.35	2.20
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.12½	2.15
Gadelles rouges, sirop épais 2 lbs.	1.97½	0.00
Gadelles noires, sirop épais 2 lbs.	2.90	0.00
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00
Marinades can. 1 gal.	0.00	0.80
Oives, 1 gal.	1.27½	1.79
Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.90
Pêches 3 lbs.	0.00	2.90
Poires (Bartlett) 2 lbs.	0.00	1.80
Poires 3 lbs.	0.00	2.40
Pommes 3 lbs.	0.00	1.10
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 lb.	0.00	2.74
Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50
Rhubarbe, gall.	0.00	3.90
Fruits sous verre, flacons de 1 chopine:		
Fraises	doz.	0.00 3.00
Pêches	doz.	0.00 2.85
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**

Très bonne demande.

Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60	4.50
Caviar ½ lb.	doz.	3.60	3.75
Caviar ¼ lb.	doz.	7.00	7.20
Crabes 1 lb.	doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.40	
Crevettes sais saumure, 1 lb.	0.00	1.80	
Linnan Haddies	doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés, doz.	1.10	1.45	
Harengs marinés, imp. "	1.40	1.65	
Harengs aux Tom., imp. "	1.35	1.40	
Harengs kippered, imp. "	1.45	1.70	
Harengs imp., bte 100, bte	1.70	1.75	
Harengs Canadien Kippered	1.05	1.10	
Harengs Canadiens, sauce tomates	1.15	1.40	
Harengs Labrador brl.	0.00	5.75	
Harengs Labrador ½ brl.	0.00	3.25	
Homards, bte plate, 1 lb. "	5.60	5.70	
Homards, bte plate, ½ lb. "	2.90	3.00	
Homards, bte haute, 1 lb. "	5.40	5.50	
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00	1.40	
Huitres (solid meat), 10 oz. doz.	0.00	2.00	
Huitres 1 lb.	0.00	1.40	
Huitres 2 lbs.	0.00	2.25	
Maquereau, tin 1 lb., la doz.	0.00	1.45	
Morue No 2 lb.	(manque)		
Morue grosse en quart lb.	(manque)		
Morue grosse en quart lb.	0.06	0.06½	
Royaux aux truffes et aux achards bte	0.17	0.18	
Sardines canad. ½ bte	0.37	0.38	
Sardines can. ¼ bte, cse	2.90	3.00	
Sardines françaises, ½ btes	0.15	0.31	
Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50	
Sardines Norvège (½ bte)	7.50	11.00	
Sardines Norvège (¼ bte)	17.00	18.00	
Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42	
Sardines sans arêtes	0.23	0.24	
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50	
Saumon rose Cohoes, Fraser River, boîte plate	0.00	1.20	
Saumon rouge:			
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb. doz.	0.00	0.90	
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte plate, 1 lb. doz.	0.00	2.90	
Saumon rouge Sockeye (Rivers'Inlet), bte haute, 1 lb. doz.	(manque)		
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.10	
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.90	1.00	
Truite des lacs, keg 100 lb.	0.00	7.00	
Truite des mehs 100 lbs.	0.00	7.25	



Truite de mer, ¼ quart	0.00	6.50
boite haute, ½ lb.	dz.	1.52½ 1.55

**FROMAGES IMPORTES**

Bosne demande.  
On cote le fromage de Gruyère:  
Fromage entier de 20½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.  
En quantité moindre, 28c la livre.  
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 22c la lb.  
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
Alun, barils de 336 lbs.	lb. 0.01½
Alun, barils de 112 lbs.	lb. 0.02
Arcanson, lb.	0.03½ 0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	
100 lbs.	0.65
Bois de campêche, pqt de ½ lb.	0.03½
Borax en cristaux, bris de 336 lbs.	lb. 0.05
Borax en poudre, brls 112 lbs.	lb. 0.05 0.06
Boues à mites	lb. 0.00 0.00
Camomille	lb. 0.00 0.30
Campêche (Extrait de):	
boites de 12 lbs.	lb. 0.00 0.08
boites 24 lbs., pqt. 1 lb.	0.00 0.08½
Camphre, la livre	0.00 0.80
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs.	4 lbs. 0.15 0.20
Cire blanche	lb. 0.40 0.45
Couperose, brls 370 lb.	lb. 0.01 0.02
Crème de tartre	lb. 0.24
Gélatine rouge en feuilles	lb. 0.60
Gélatine blanche en feuilles	lb. 0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25 1.30
Gomme arabique	lb. 0.15 0.16
Houblon pressé	lb. (manque)
Lessive commune	doz. 0.35
Lessive commune	grosse 3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10 0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70
Poudre insecticide	lb. 0.00 0.50
Résine blanche	lb. 0.03½ 0.05
Résine G., suiv. quant.	lb. 0.03½ 0.05
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	lb. 0.04½ 0.06
Sel à Médecine	0.01 0.02
Sel d'Epsom sac 224 lbs., lb.	0.01½ 0.03
paté. 112 lbs.	0.00 2.00
<b>Sola laver:</b>	
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75 0.80
Soude caustique en mor.	lb. 0.00 0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	lb. 0.01½ 0.03
Soutre moulu sacs 112 lb.	1.65 1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	2.20 2.30
Vitriol, brls	0.06½ 0.07

**BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE**

Nous cotons:

B. Paraffine en vrac, boite de 40 lbs.:	
6 à la lb	lb. 0.00 0.07½
12 à la lb.	lb. 0.00 0.10
Paraffine, 6 à la lb	0.08 0.09
P. Paraffine, 12 à la lb.	0.08½ 0.09½
B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12	0.00 0.12½
B. Stéarique, 16 oz. 6 et 8	0.14 0.15
Cierges approuvés	lb. 0.00 0.37½
Huile de 8 jours	gallon 1.20 1.30

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons:

Carrés de ½ lb., crate	0.00 0.37½
Carrés de 1 lb., crate, 500	0.00 0.77½

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 7½ 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

**BALAIS**

Nous cotons:

Avec manches ordinaires	La doz.
5 cordes	0.00 4.25
4 cordes	0.00 3.50
3 cordes	0.00 2.75
2 cordes	0.00 2.50
Mêlés de jonc, 4 cordes	0.00 3.10
A longs 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
Corde à linge, 50 pds. doz.	0.00 1.50

**EPINGLES A LINGE**

Epingles ordinaires:

Boîtes de 5 grosses	la bte	0.70
Epingles à ressort:		
Boîtes de 2 grosses	la bte	0.00
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	0.09½
Câble Sisal, ½	0.00	0.10½
Câble Sisal, 5/16	0.00	0.10½
Câble Sisal, ¼	0.00	0.10½
Câble Sisal, 3/16	0.00	0.11½
Ficelle de coton, 4 brins	0.25	0.25½
Ficelle de coton, 3 brins	0.22	0.22½
Escompte 5%.		
Ligneul No 8	0.00	0.63
Ligneul No 10	0.00	0.70
Ligneul No 12	0.00	0.75
Ligneul No 15	0.00	0.82

**PAPIER D'EMBALLAGE**

Le papier manille, 13 x 17, est coté 18c.

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03½

**MÈCHES, 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. 0.52½
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
¼ chopines	0.00 0.05
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:	
Qrts	7.75 8.00
1 ts	4.37½ 4.50
¼ pts	2.45 2.50

**HUILE DE CASTOR**

Nous cotons :

	Grosse.	Doz.
Bouteilles de 1 oz.	\$3.60	\$0.35
Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

Nous cotons: \$1.10 à \$1.25.  
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ¼ 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 PÉTROLE**

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil	gal.	0.20½
Standard Acme	le gal.	0.17
Pétrole canadien	le gal.	0.15½

**GRAINS ET FARINES**

**Marché de Chicago**

Nous cotons:

Blé—			
Sept.	92¾c	91½c	92c
Déc.	91c	90¾c	90¾c
Mai	95¾c	95c	95¾c
Mais—			
Sept.	67c	67½c	69c
Déc.	52¼c	51¾c	52¼c
Mai	52c	51½c	52c
Avoine—			
Sept.	32¾c	32c	32¾c
Déc.	32¾c	31¾c	32¾c
Mai	34¾c	34¼c	34¾c

**Marché de Montréal**

**Grains**

La demande étrangère pour la nouvelle récolte du blé Manitoba du printemps se maintient assez bonne et, comme les prix offerts sont sans changement, on remar-

que qu'il se transige un peu plus d'affaires. Toutefois, à cause des difficultés de transport océanique, les exportateurs ne font aucun profit aux prix offerts. Le marché local de l'avoine est fort au prix de la nouvelle hausse. La demande est bonne aussi bien pour l'exportation que pour les petites quantités.

Nous cotons:

Blé du Nord No 1	0.00	1.05
Blé du Nord No 2	0.00	1.03
Blé du Nord No 3	0.00	0.91
Blé du Nord Feed	0.56	0.58
Avoine C.W. No 1 Ext. Feed	0.51	0.51½
Avoine C.W. No 2	0.51½	0.52
Avoine C.W. No 3	0.50½	0.51
Avoine Qué. et Ont. No 2	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 3	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 4	manque	
Sarrasin (48 lbs.)	0.00	1.25
Blé-d'Inde séché au four	0.00	0.93
Blé-d'Inde jaune No 3	0.00	0.81
Orge moulée	0.60	0.65

### Farines.

La demande de source européenne pour les farines de la nouvelle récolte de blé du printemps est assez bonne. Comme les prix offerts s'accordent avec ceux des meuniers, il se fait un assez bon volume d'affaires d'exportation future. Il n'y a pas de changement sur le marché local; les prix sont fermes et les ventes sont assez actives.

Nous cotons:

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	4.75
Farine de blé-d'Inde pour engrais, 2 sacs		4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs	2.32½
Avoine roulée, baril	4.90

Issues de blé:

Son Man., au char, tonne	21.00	28.00
Gru Man., au char, tonne	26.00	34.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne	27.00	34.00
Moulée pure, au char	32.00	31.00
Moulée mélangée, au char	30.00	31.00

### FROMAGE

Marché anglais

### FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 6 septembre 1912:

Canadien — Le marché se maintient en force et les prix du fromage canadien sont encore augmentés.

Néo-Zélandais — Il n'y a pratiquement rien à offrir.

Nous cotons:

Canadien nouveau, haut choix, blanc	66/0 à 67/0 à 68/0
Canadien nouveau, haut choix, coloré	67/0 à 68/0

### Marché de Québec

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec fait rapport de la vente de fromage du 12 septembre 1912 au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant.	Qual.	Acheteurs	Prix
<b>Blanc</b>			
635 btes choix		G. D. Warrington	13½
640 btes choix		Hodgson Bros. & Rowson Ltd.	13 1/16
677 btes No 1		Geo. Hodge & Son Ltd.	12 15/16
681 btes No 1		Lovell & Christmas Ltd.	12¾
644 btes No 2		Lovell & Christmas Ltd.	12¾
<b>Coloré</b>			
379 btes choix			12 13/16 refusé
401 btes No 1		Lovell & Christmas Ltd.	12¾
139 btes No 2		A. J. Brice	12 11/16

### Marché de Montréal

Haut choix, de l'Ouest, blanc	14 à 14½
Haut choix, de l'Ouest, coloré	14 à 14½
Haut choix, des Cantons de l'Est	13½ à 13¾
Haut choix, de Québec	13½ à 13¾
Seconds	13½ à 13¾

### BEURRE

#### Marchés anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 6 septembre 1912:

La température s'est beaucoup améliorée durant la semaine, mais, malheureusement, la campagne a souffert de grands dommages à la suite des pluies excessives. Pour la deuxième année consécutive, la récolte du foin est manquée.

Danois. — Le marché est ferme et les prix sont sans changement.

Sibérien. — Les arrivages de la semaine sont faibles, se chiffant à peine à 8,000 barils, et le commerce semble avoir été plus actif par le fait de la réduction des prix pour les qualités secondaires.

Français. — Parmi les acheteurs réguliers, ce beurre est en demande constante.

Irlandais. — Le marché est un peu plus ferme, surtout pour les meilleurs beurres de crèmerie dont la production semble diminuer. D'un autre côté, les fabriques sont assez bien remplies et leurs prix sont relativement bas.

Australien. — Le commerce est lent et il n'y a pas de demande pour les articles en magasin. Selon les derniers bulletins, le beurre de la nouvelle saison n'arrivera pas avant la première semaine de novembre, de sorte que les magasins ont le temps de se décongestionner.

Néo-zélandais. — La situation reste la même. Les fabricants ne semblent pas disposés à vendre leurs produits de saison au-dessous de 124/5 de c.i.f. et, jusqu'ici, les acheteurs restent muets.

Nous cotons:

Danois, haut choix	127 à 129
Russe, haut choix	106 à 110
Russe, choix	94 à 98
Russe, pour la pâte	90 à 92
Australien, haut choix, salé	110 à 112
Australien, haut choix, sans sel	114 à 116
Australien, choix, salé	102 à 106
Irlandais, salé	114 à 116
Irlandais, sans sel	116 à 118

### Marché de Québec

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec fait rapport de la vente de beurre du 13 septembre 1912 au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant.	Qual.	Acheteurs	Prix
476 btes choix		The Swift Canadian Co.	27
193 btes No 1		G. D. Warrington	26
81 btes No 2		Hodgson Bros. & Rowson Ltd.	
128 btes Pasteurisé		Lovell & Christmas Ltd.	27

### Marché de Montréal

Haut choix, de crèmerie	27½ à 28
Choix de crèmerie	26½ à 27
Seconds	26½ à 27
Beurre de beurrerie	22½ à 23

### OEUFs

Il n'y a pas de changement sur le marché local. Les prix sont fermes et les ventes actives.

### Marché de Montréal

Choisis	29 à 30
No 1	25½ à 26
No 2	21 à 22

### FOIN PRESSE ET FOURRAGE

#### Marché de Montréal

Les arrivages sont plus considérables mais comme la demande est bonne pour l'exportation et la consommation locale, le stock ne s'accumule pas.

Nous cotons comme suit, au char:

Foin pressé No 1	15.00	16.00
Foin pressé No 2 extra	14.00	15.00
Foin pressé No 2 bon	13.00	13.50
Foin pressé No 3	12.00	12.50
Foin mélangé de trèfle	10.00	11.00

### PEAUX VERTES

Très bonne demande.		
Roeuf inspecté	0.00	13.00
Veau	0.00	0.18
Mouton (avec la laine) chaque	1.30	
Mouton & sans laine) chaque	0.00	0.65

### LEGUMES

Céleri, le paquet	0.30	0.40
Betteraves, le paquet	0.15	0.25
Carottes, le paquet	0.10	0.15
Navets, le paquet	0.10	0.25
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Panais	0.10	0.25
Patates nouvelles, le sac	0.00	0.80
Persil, la doz.	0.25	0.30
Poireaux, la doz.	0.10	0.20
Raifort	la lb.	0.40 0.45
Salade de Montréal, doz.	0.10	0.15
Salade de Montréal, pommée	doz.	0.10 0.15
Haricots Verts, panier	0.35	0.40
Haricots Jaunes, panier	0.35	0.40
La caisse	0.50	0.75
Concombres, doz.	0.00	0.10

### FRUITS VERTS

Bananes, régime (en crate très rares)	0.00	2.50
Citrons Messine (300c)	0.00	4.50
Mandarines .. la boîte	0.00	0.00
Prunes	0.00	1.25
Oranges Navel	4.00	4.50
Pêches, la cse	1.00	1.25
Poires, crate	3.00	3.50
Pommes Walty	3.00	3.50
Pommes St-Laurent	0.00	3.50

# Table Alphabétique des Annonces

Agent demandé..... 58	<b>Connors, Bros.</b> ..... 22	Hotel Southern..... 11	National Acme Mfg. Co... 48
Amatite Roofing..... 51	Cottam Bart..... 38	Hotel New Victoria..... 38	Nova Scotia Steel Co..... 40
Assurance Mont-Royal..... 37	Couillard Auguste..... 38	Hurteau, Williams & Cie.. 8	Nugget Polish Co. Ltd.... 10
Aylmer Cond Milk..... 11	Cummer Dowswell..... 48	Hutton Jas..... 44	
		Imperial Tobacco..... 19	
<b>Baker &amp; Co. (Walter)</b> ..... 18	<b>Desmarteau Alex.</b> ..... 39	Imperial Varnish Co..... 51	Pink Thos, Ltd..... 54
Banque de Montréal..... 40	Devins R. J..... 38	Intercolonial Ry..... 40	Plouffe A. Melle..... 39
Banque d'Hechelaga..... 40	Dewars Whiskey..... 7		Prévoyants du Canada, (Les) 36
Banque Nationale..... 40	Dom. Cannors Co., Ltd.... 3	Jacobs & Co..... 11	Prevost & Bédard..... 38
Banque Molson..... 40	Dom. Cartridge..... 47	Jonas & Co., Henri Couvert 2	
Banque Provinciale..... 40	Dominion Register..... 6		Quebec Steamship .. . . . 11
Bélanger & Bélanger..... 39	Dougall Varnish Co..... 50	Labrecque & P.llerin..... 35	Record Foundry Co..... 51
Bonnet J. G..... 51	Dupré P. L. W. & Cie..... 50	Lacaille, Gendreau & Cie.. 18	Rivet, Glass & Sullivan... 39
Borden Milk..... Couvert 1		Laing Packing & Prov. Co 15	Rolland & Fils, J. B..... 38
<b>Bowser, S. F. &amp; Co.</b> ..... 9	<b>Edwardsburg Starch Co. Ltd.</b> 4	Like of The Woods Couert	Rowat & Co..... 5
	Esinhart & Evans..... 36	Lamarre & Cie, W..... 38	
		La Trévoyance..... 37	Stanley Rules & Levels Co. 57
British Colonial Fire Ass... 37	<b>Federal Life Assurance Co.</b> 36	La Sauvegarde..... 36	Sherwin Williams..... 46
	Fels & Co..... 18	Leslie & Co., A. C..... 44	Shurley & Dietrich..... 57
Canada Cement Co., Ltd... 54	<b>Fidelity Phoenix Fire Insu-</b>	Liverpool & London Globe 36	Snap Co..... 15
<b>Canada Life Assurance Co.</b> 37	<b>rance Co.</b> ..... 37	L'oyd Ltd (Edward)..... 21	Stowewall Jackson Cigars.. 11
Canada Sugar..... 14	Fords à vendre..... 58	Luskin Rule Co..... 57	St. Charles Cond. Milk Co 15
Canadian Northern Ry.... 44	Fontaine Henri..... 38	Marion & Marion..... 38	St. Lawrence Flour Mills 35
Canadien Pacific..... 44	Forget Rodolphe..... 40	Martín-Senour..... 46	St. Lawrence Sugar Co... 16
Can. Consol Rubber..... 52-53	Fortier Joseph..... 38	Materazzo A..... 39	Sun Life of Canada..... 37
<b>Canadian Silt Co.</b> ..... 15	<b>Gagnon, P.-A.</b> ..... 38	Mathewson's Sons..... 16	Simonds Saw Co..... 43
Canadian Shredded Wheat. 11	Garand, Terroux & Cie... 39	Mathieu (Cie J. L.)..... 16	Théâtre National..... 58
Carreras & Marcianus..... 17	Ganin, Trudeau & Cie.... 13	Maxwell & Sons (David) .. 56	Tippet & Co., A. P..... 9
Charbonneau Elie..... 18	Gibb, Alex..... 57	McArthur, A..... 56	Union Life Ins. Co..... 58
Chauvin, Baker & Walker. 39	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 22	Metropolitan Life Ins. Co.. 36	Union Mutual..... 37
Church & Dwight..... 12	Gonthier & Midgley..... 38	McLaren & Co. (D.K.) .... 58	United Shoe Machinery Co. 18
Cie Can. Prod. Agricoles... 13	Grand Trunk Railway.... 44	McLaren Ltd. W.D..... 12	Ltd..... Couvert
Cie d'Assurance Mutuelle	Grenier J. A..... 38	Montbriand, L. R..... 38	Upton & Co. (The T.)..... 18
du Commerce..... 37	Gunn, Langlois & Cie.... 9	Montreal Dairy Co..... 13	
Cie. des Moulins du Nord 13		Montreal Window Cleaning 32	Western Ass. Co..... 36
Clare Bros..... 55	Hampson Robert..... 37	Mooney Biscuit Mfg. Co.. 18	White Swan Spices &
Clark, Wm..... 21	Hôtel Normandie..... 16	Morrow Screw, Ltd., The 58	Cereals, Ltd..... 5
Chapin Stephens..... 50		John..... 20	Wilke & Burnett .. 38
Comptoir Mobilier Fr. Can. 21		Mott, John P. & Co..... 20	

## King

L'aut l'été et l'hiver  
appoient.

Le dessert préféré  
pendant ces saisons  
est la confiture.

N'oubliez pas que  
celle de

## La Marque King

est supérieure à toute  
autre, tant par sa  
qualité que par son  
prix avantageux.

## King

Les confitures **Marque King** sont prépa-  
rées en seaux de 5 et 7 livres (couvercles à friction);  
en pots en verre et en seaux en bois.

## Labrecque & Pellerin

### MONTREAL.

Agents :

Provinces Maritimes	J. Hunter White.
Provinces de l'Ouest	J. J. Gilmos & Co., Winnipeg.

## 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'Égale 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



**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..... 27,139,000  
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien exclusivement pour les Canadiens, environ..... 10,000,000.

Il y a plus de 446,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN ASSURANCE CO.**

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Buccursale de Montréal:  
 61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

**"FEDERAL LIFE"**

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif \$5,116,968.65  
 Assurances en force en 1910 23,887,141.41  
 Surplus, 1911 379,973.65

Contrats d'Assurance les plus désirables

DAVID DEXTER, Président et Directeur-Gér.  
 C. L. SWHENBY, Gérant, District de Montréal

Téléphone : Main 553

**ESINHART & EVANS****Courtiers d'Assurance**

Feu, Vie, Accident, Cambriolage,  
 Bris de glaces, Automobiles,  
 Responsabilité des Fonctionnaires.

Agents principaux pour :

The Scottish Union & National Ins. Co.  
 d'Edinburgh.

German American Insurance Co.  
 de New-York.

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

**Assurances**

L'EPARGNE DU PERSONNEL

(Suite)

La Compagnie Métropolitaine a établi un fonds d'épargne auquel tout employé, après cinq ans de service, pourvu qu'il reçoive un traitement annuel de pas moins de \$3,000, peut contribuer jusqu'à concurrence de 5 pour cent. La Compagnie ajoute 50 pour cent aux dépôts. En cas de retraite, si elle n'est pas due au décès, à la vieillesse ou à l'incapacité, la contribution de la compagnie reste au fonds pour le bénéfice des autres déposants. Le taux d'intérêt gagné est de 5.32 pour cent; y compris le bénéfice total décrit plus haut, il dépasse neuf pour cent. Plus de 6000 employés, soit plus de la moitié du personnel, sont des déposants, et leur fonds total est d'environ un million et quart de dollars.

La force administrative compte environ 3,800 personnes aux bureaux-chefs. Elles ont droit au sanatorium tout comme le personnel d'action. Le fonds d'épargne du personnel est disponible pour elles et elles comptent près de 2,100 déposants dont la contribution s'élève à environ \$350,000. Le bénéfice du fonds est illustré par le cas d'un des commis du bureau-chef. Il a déposé \$1,390 et son fonds s'élève à \$2,282. Un commis de bureau de district a déposé \$473; il a reçu \$1,142 lors de sa retraite pour cause d'invalidité.

Les commis du bureau-chef ont droit à leur lunch gratuitement. Ils sont confortablement logés et la moyenne d'air libre pour chacun est de 500 pieds cubes. Ils ont des cabinets pour leurs habits, un service gratuit de serviettes, l'usage d'un gymnase, d'une bibliothèque et des livres, l'instruction de l'anglais commercial, un cours de grammaire, de composition et de correspondance commerciale, un cours de sténographie et de clavigraphie. Toute l'instruction est pratiquement gratuite. Ils ont droit à deux semaines de vacances et à leur plein salaire, la période des vacances augmentant avec la durée du service et sans déduction pour la maladie à moins que les absences couvrent plus de douze jours. Il y a une association athlétique avec tennis, baseball, football, basket ball et jeu de paume, une société chorale, toutes aidées par la compagnie; une salle de danse pour les jeunes filles et une grande salle de réunions. Le bureau-chef est assuré d'un service médical pour lequel la compagnie fournit une garde-malade en chef, avec un bureau, chambres de repos pour hommes et fem-

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



Buccursale au Canada, Bureau Chef à Montréal.  
 DIRECTEURS

Sir R. S. Clouston, Bart., Président. Sir Alexander Lacoste, M. Chevallier, Ecr., William Morrison Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

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

**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Bureau à Montréal :

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

Bureau - Chef,

**85, rue Dalhousie,  
 QUEBEC.**

**Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE**

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

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

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

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

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**  
151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

**BRITISH COLONIAL**

**Fire Insurance Company ASSURANCE INCENDIE**

Bureaux : Edifice Royal, Montréal.  
2 Places d'Armes.

Agents demandés dans tout le Canada.

**Fidelity-Phenix Insurance Co., OF NEW-YORK**

Total de l'Actif - \$14,081,389.23

**Robert Hampson & Son, Agents,**  
1-5 ST. JOHN STREET

mes, une chambre de service, une salle de traitements, une chambre d'isolement pour les maladies aiguës ou accidentelles. Il y a des médecins de service, et un spécialiste pour les yeux, les oreilles, le nez et la gorge. La moyenne de patients durant l'année a été de 36 par jour; pour les quatre mois d'hiver, de plus de 43. Le nombre de services a été de 10,000 durant l'année terminée en juin, lesquels s'appliquent à environ trois-quarts pour les femmes et un quart pour les hommes. Les patients sont divisés en trois groupes: ceux requérant un secours immédiat; ceux ayant besoin de conseils pour un soulagement permanent et à qui l'on conseille un traitement chez leur médecin de famille après s'être assuré que leur demeure est convenable. Le troisième groupe se compose de ceux qui ont besoin d'avis quant aux vêtements, à la diète, à la pension, à un endroit de vacances; quant à la famille et aux amis. Sans doute, les femmes composent ce groupe et la garde-malade en chef est pour elle une mère.

Les assurés. L'oeuvre la plus importante de la compagnie pour eux-là, c'est le service des soins. Des cartes sont fournies aux assurés, au moyen desquelles ils peuvent faire savoir au bureau de district qu'ils sont malades. Les agents, au cours de leurs visites de perception, s'informent des cas de maladie. Les nurses visitent les bureaux, reçoivent les cartes, se consultent avec les agents et voient promptement aux malades. On fournit les premiers secours, le patient est mis à l'aise et, s'il le faut, on fait appeler un médecin. La nurse se met alors à la disposition du médecin, fait autant de visites et reste aussi longtemps qu'il est nécessaire. Les nurses ne sont pas appelées là où il a danger de propager l'infection.

Quelquefois, deux ou trois visites suffisent; mais, dans d'autres cas, on en a compté des centaines. La compagnie ne réclame rien et ne déduit rien des réclamations. Environ un million de visites sont faites durant l'année dans à peu près 1,100 villes et villages, au coût d'environ un demi-million de dollars.

Au Canada, environ 60 localités sont couvertes par le système et il se fait environ 125,000 visites par année. Le système s'étend de plus en plus aux Etats-Unis et au Canada. A Québec et à Montréal, une communauté de religieuses ambulancières aide à l'oeuvre. Là où il n'y a pas d'association, la compagnie emploie ses propres garde-malades. Par ce système, bien des vies ont été sauvées, bien des maladies abrégées.

C'est en vérité l'oeuvre de Dieu.

(à suivre)

**LA CANADA LIFE**

dans chacune des quatre dernières années, a gagné UN TAUX D'INTÉRÊT CONSIDÉRABLEMENT AUGMENTÉ et 1912 laisse entrevoir une augmentation sur 1911. L'intérêt est un important facteur de surplus et c'est sans doute ce qui fait que, DANS CHACUNE DES 4 DERNIÈRES ANNÉES, la Canada Life a encaissé de PLUS FORTS SURPLUS que jamais dans l'histoire de la Compagnie

N. B. La mortalité favorable, et les dépenses réduites, résultant d'une BONNE ADMINISTRATION, ont aidé atteindre ce résultat.

**CANADA LIFE ASSURANCE CO.,**  
Bureau Principal, - Toronto.

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie))  
BUREAUX: 74 rue Notre-Dame Ouest  
Côté St-François-Xavier, MONTRÉAL  
RÉDOLPHE FORGET, Président.  
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

**La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'Incendie  
Actif excédant - - - - - \$480,000.00  
DEPOT AU GOUVERNEMENT  
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69.  
Bureau-Chef; 151 rue Glouard St-Hyacinthe

**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, MONTRÉAL  
**J. C. GAGNE, Gérant-Général**  
Tel. Bel. 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."

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.

MARION & MARION, 3 1/4 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Bld de la Banque des Marchands.

### NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE  
QUÉBEC

L'Hôtel des commis-voyageurs.

Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50.

### JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

### L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

39 Rue St-André Montréal.

### 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.

### 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.)

Tel. Main 7233

## LUBY

Pour les Cheveux.

R. J. DEVINS, Limitée. 1845 Notre-Dame O  
MONTREAL.

## Renseignements Commerciaux

### Cessions

Greenlay—Morrisette, E. J., M. G.  
Montréal—Cadieux, Albert, plombier;  
Callard, Samuel, entrepreneur.

Sayabec — Abouasafy & Co., cession judiciaire, M. G.

Shawinigan Falls—Tremblay, L. N., confiseur.

Sherbrooke — Précourt, E. E., hôtelier.

Windsor Mills—Côté, Jos., M. G.

### Dissolutions de sociétés

Montréal—Agence de Produits Spéciaux pour Familles; Auclair, H. & Co., plombiers, H. Auclair continue sous le même nom; Clever Fit Clothing Mfg. Co.; Clairoux & Richer, manufacturiers de chaussures; Dominion Wafer Co.; Gauthier, Jean & Cie, marchands; Gold & Cohen, confection; Kerkos & Nasio, Kerkos Bros. succèdent; Mollins Food Co., Philippe Auclair continue sous le même nom; Normandin, Prance & Cie, manufacturiers de brosses; Cooper, Wm. & Co., graines; Furse & Gordon, entrepreneurs; Gordon Bros., meubles; Lapointe & Gelineau, salle de billards; Prévost, Siméon, épicier; Ehéoret, Sperling & Co., agents de manufacturiers; Québec—Crown Furniture Co., Crown Furniture Co., Ltd., successeurs.

### Nouvelle raison sociale

Montréal—Beaudin & Cie, Inc., change son nom en celui de Beaudin, Ltée.

### Fonds vendus

Allen's Mills—Est. J. Béland, épicier, etc,

Montréal—Kyle & Stevenson, à Mitchell & Peniston.

### Fonds à vendre

Montréal—McArthur & Co., peinture, vente le 18 septembre; Milloy, J. J., tailleur, vente le 18 du courant.

### Assemblée de créanciers

Montréal—Roy, J. A., constructeur, le 16 septembre.

### Contestations

Montréal—Standard Builders Supply Co. conteste demande de cession; Dominion Buckle & Barrette Co., Ltd. conteste un ordre d'exécution.

### Liquidation volontaire

Richmond—Beaurivage Lumber Co., quartiers généraux transportés à Craig's Road, Lauzon, Québec.

### Nomination de curateur

Montréal—Alex. Desmarteau à Medical Supply Co. of Canada.

### En difficultés

Montréal—Cadieux, Albert, ferronnerie; Caisse, Médard, entrepreneur, Hattem & David, nouveautés; Lafleur, J. E., (enreg.), marchand.

### Décès

Québec—Samuel S. Bennett, de Bennett & Co., bois et charbon.

### Nouveaux établissements

La Tuque—A. Lespérance & Co., M. G.

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 télégraphique  
"Gontley"

## Demandez notre Catalogue Illustré de

Papeterie, Articles de Bureau, Livres de Comptes, Carnets, Mémoires, Fournitures pour les Ecoles, Objets de Piété, Livres de Récompenses, Livres d'Offices et de Piété Etc., Etc.

Envoi franco par la malle à tous les marchands.

**LA COMPAGNIE J.-B. ROLLAND & FILS,**  
6 à 14 rue Saint-Vincent, Montréal.

Maison Fondée en 1870

### AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

### P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 316, 318, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett

### WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

Marchands 849

MONTREAL.

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

### PREVOST & BEDARD

Comptables,  
Liquidateurs,  
Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends  
57 Edifice Liverpool & London & Globe

112 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

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

**CHOCOLAT "ELITE"**  
 NON MUCRÉ  
 DES ÉPICIERES  
 Pour tous les  
**Besoins de la Cuisine**  
 Tablettes de ¼ lb.  
 Fabriqué par  
**JOHN P. MOTT & CO.,**  
 HALIFAX, N. E.  
**J.A. TAYLOR, Agent, Montréal**

**GARAND, TERROUX & CIE**  
 BANQUIERS ET COURTIERS  
**48 rue Notre-Dame Ouest**  
 MONTREAL

**MELLE A. PLOUFFE**  
 STENOGRAPHE-DACTYLOGRAPHE  
**207 rue St-Jacques (Chambre 26)**  
 Traduction dans les deux langues.  
 Transcription de lettres sur la Machine à  
 Diotier "Edison". Prix spéciaux.  
 Tél. BELL MAIN 6409.

Montréal—Agence de Produits Spéciaux pour Familles; John Allan, merceries; Sir Wm. Arrol & Co., Ltd.; African Touring Car Service; Billette & Frère, épiciers; R. J. Boucher & Co., tailleurs et chaussures; Commercial Motion Picture Co., Mfrs; Continental Life Insurance Co.; Dominion Metal Weather Strip Co.; Dixie Realities (Inc.) B. Bold & Co., confection; Guardian Bond & Mortgage Co. of Canada; La Cure Intrivo-Electro-Physico-Thérapeutique; Mishkin & Co., agents de manufacturiers; Renaud & Cood, machinerie, etc.; A. J. Stewarts Whole Wheat Bakery; Jos. Trudel & Co., constructeurs; N. Viau & Cie, percepteurs, etc.; J. W. Gage Realty Co.; Wollenberg & Schwartz commissionnaires, etc.; J. V. Boudrias, Ltd.; Carreras & Marcianus of Canada Ltd.; R. C. Dillon, cigares; Eastman Land Co., Ltd.; Family Apothecary Co.; Golden Crown Clothing Co., manufacturiers en gros; Richard Hemsley, Ltd.; Home Loan & Contract Co., Ltd.; International Shows, Ltd.; Landreville & Langevin, marchands; A. Lapointe, épicier; North Atlantic Fisheries, Ltd.; Perfecknit Mfg Co.; Phaneuf & Cie, pharmacie; Théodore Paula & Cie, vues animées; Sperling & Lea, agents de manufacturiers; Western Real Estate Exchange; Yeuh, Sang & Co., épicerie.

Pointe-Claire—Brault & Martin, M.G.  
 Québec—L'Agence de Collection des Marchands, Enregistrée.

Shawinigan Falls—Barakat & Co., M. G.  
 E. (enreg), marchand; Angle & Lemesurier, charrettes; Léonard, Louis, tom, etc.

**Compromis**

Montréal—Medical Supply Co. of Canada offre un compromis.

**Liquidation**

Montréal—Pierce, C. & Co., N. Tobias, liquidateur, fourrures en gros et en détail.

Turcotte—Gauthier, Jos., hôtelier.

Lévis—Imperial Mercantile Agency.

Hervey Junction—Pronovost & Frère, hôtel de tempérance.

change; Yeuh, Sang & Co., épicerie; Bernier, Bernier & Beauchamp, agents d'immeubles; Bérthiaume & Brunel, agents d'immeubles; Canadian American Import & Export Co.; Crédit Immobilier Franco-Canadien; Wm. Cooper & Co.; Cooper Seed & Supply Co.; Ephrem Corbeil, épicier; Hughes & Rafferty, marchands; International Show Case Co.; Lighter Bros., bijoutiers et agents; Montreal Welland Co.; Rae & McNaughton, courtiers de douane; Robinovitch & Cherry, agents d'immeubles; J. H. Tardif & Frère, épiciers.

Marchands, Enregistrée; Crown Furniture Co., Ltd.; L'Union Jacques-Cartier.

Beaupré—J. A. Pépin & Cie, eaux gazeuses, etc.

St-Jean—W. R. Masse & Cie, peintures, etc.

Villeray—Lesieur & Frère, M. G.

**ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT, TROIS-RIVIÈRES, DURANT LA SEMAINE FINISSANT LE 14 SEPTEMBRE 1912**

**Testaments**

Dame Auréa Bourassa à Cléophas St-Onge, Ste-Flore; Adolphe Lacourse à Hélène Gonneville, Grand'Mère; Félix

Résidence 2922 St-Hubert  
**A. MATERAZZO**  
 ALIAS  
**A. MATRASSE**  
 Fmpaqueur de Légumes  
 Manufacture : 1349 rue Huntly, Montréal.

**MONTREAL WINDOW CLEANING CO.**  
 Etablie en 1904  
 Vitres de magasins, de bureaux et de résidences privées, lavées et nettoyées à la semaine, au mois, ou à l'année, par contrat à des prix raisonnables.  
**133 RUE DORCHESTER OUEST,**  
 MONTREAL Téléphone Main 2443.

Chevalier à Marie Camirand, Pointe-du-Lac; Elise Dupont à Charles Bolduc, Pointe-du-Lac.

**Ventes**

Alfred Bertrand à Elzéar Boisvert, Ste-Flore; Vve J. B. Lacerte à Joseph Lacombe, Charrette Mill; Odilon Mongrain à Albéric Blanchet, Trois-Rivières; Ovila Boyer à Louis Paulus, Trois-Rivières; Eudore Deshaies à François Carle, Trois-Rivières; Raphaël Ricard à Hormisdas Boisvert, Ste-Flore; E. M. McLaren à J. L. Sanschagrin, Trois-Rivières; L. A. Lord à Moïse Bolduc, Yamachiche; Arthur Paquin à Edmond Bourassa Grand'Mère; J. B. Caron à J. C. Allard, Grand'Mère; Moïse Houle à David Lefebvre, Ste-Flore; Venne Alexis Lord à Edmond Fréchette, Trois-Rivières; Charles Pagé à Ernest Bornais, Trois-Rivières; Alphonse Tremblay à François Marcoux, Grand'Mère; E. A. Lampron à Albert J. Hott, Grand'Mère; Maurice Désilets à Omer Bernard, Grand'Mère; J. B. Isabelle à William R. Ross, Grand'Mère; Sévère Avila Lesieur et al. à Ubald Menier, Yamachiche.

**Contrat de mariage**

Denis J. Villeneuve à Angéline Boucher, Yamachiche.

**Obligations**

Joseph Lacombe à Edouard Charette, Charette Mill; Vve C. N. Spénard à J. E. Hétu, Trois-Rivières; Ph. Gouin, fils, à Dame E. S. De Carufel, Trois-Rivières; J. A. Cômeau à Succession S. Dumoulin, Trois-Rivières; J. A. Comeau à Ludger Jobin, Trois-Rivières; Honoré Doucet à Guillaume Courtois, Trois-Rivières; Henri Girard à F. A. Verrette, Trois-Rivières; Alfred Guay à Henri Labarre, Pointe-du-Lac; David Collins à Flavie Labarre, Pointe-du-Lac; Nap. Boisvert à James McNeely, Grand'Mère; Eugenio De Marchi à Jessie Bouvette, Shawinigan Falls; P. Elisée Buisson à Abraham Hill, Shawinigan Falls; Louis Boisvert à Nazaire Ricard, fils, Ste-Flore; Vve Téléphore Lymburner à H. Montplaisir, Trois-Rivières.

**Echange**

Trefflé Guimond à Alfred Guimond, St-Etienne.

**Transports**

J. N. Demers à Vve Urgel Cadieux, Shawinigan Falls; J. Edmond Gélinas à J. L. Marchessault, Shawinigan Falls; Nap. Alex. Comeau à Caisse Populaire de Trois-Rivières.

**Hypothèque**

Dame L. J. A. Beauchemin à Chs. Thomassin, Shawinigan Falls.

# R. FORGET,

AGENT DE CHANGE,

83 rue Notre-Dame Ouest,

Montréal

Bureau à Paris ; 60 rue de Provence.

## Service Quotidien avec les Provinces Maritimes

Via le convoi Ocean Limited de l'Intercolonial Railway Company, quittant Montréal à 7.30 heures p.m., il y a un service quotidien pour Québec, les endroits du bas St-Laurent et les principaux centres des Provinces Maritimes, par un convoi direct qui est l'égal de n'importe quel autre en l'Amérique au point de vue de l'élégance, du service et du confort général. L'Ocean Limited procure le voyage le plus court et le plus confortable entre Montréal et Halifax.

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

Capital autorisé \$2,000,000.00  
Réserve et surplus \$12,483.19

Capital versé 1,000,000.00  
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. BEAUDRIEN, 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. BEAUCHERMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Liée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. A. TURCOT, Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

Honneurs : Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPELLE, 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 : États-Unis : New-York, Boston, Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1912

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$3,000,000  
Réserve 2,650,000 Total de l'actif au-delà de \$29,000,000.00

DIRECTEURS : Hon. J. D. Rolland, Président; J. A. Vaillancourt, Recr. Vice-Président A. Turcotte, Recr., E. H. Lemay, Recr., Hon. J. M. Wilson, Hon. F. L. Bêlue, Col. C. A. Smart, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Leman, Surintendant des Agences; E. C. Védricaire, Assistant-Gérant.

Bureau Principal—Montréal  
BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (coin St-Denis)	Hochelaga Maison neuve	Villeclair
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanauadière)	Pointe St-Charles	Verdun (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, Est	St-Bouard	Viauville (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, centre	St-Henri	De Lorimier
	St-Viateur	Quartier Emard
		Rue Notre-Dame, Ouest

Barthierville, P. Q. Mont-Laurier, P. Q. St-Jacques l'Achigan, P. Q.  
Edmonton, Alta. Québec, P. Q. St-Jérôme, P. Q.  
Fournier, Ont. St-Rock de Québec, P. Q. St-Pierre, Man.  
Joliette, P. Q. Sorel, P. Q. Trois-Rivières, P. Q.  
Lachine, P. Q. Sherbrooke, P. Q. Valleyfield, P. Q.  
Laprairie, P. Q. Ste-Généviève de Pierrefonds, P. Q. Vankleek Hill, Ont.  
L'Assomption, P. Q. St-Boniface, Man. Winnipeg, Man.,  
Longueuil, P. Q. St-Hyacinthe, P. Q.

Émet 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.

## BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT  
Capital autorisé tout payé.....\$15,982,880.00  
Fonds de Réserve..... 16,000,000.00  
Profits non Partagés..... 696,463.27

Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O. Président Honoraire; R. B. Angus, Président; Sir Edw. Clouston, Bart., Vice-Président; R. 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. Sweeney, Surint. de Succ. de la Colombie Anglaise; D. R. Clarke, 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; H. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest.

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. États-Unis, New-York—R. Y. Hedden, W. A. Bog, J. T. Mollineux, agts Chicago, Spokane, Terre-Neuve : St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexico, D. F.

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED  
MANUFACTURIERS

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

## GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital	.....	\$2,000,000
Réserve	.....	1,400,000

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

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 États-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

## LA BANQUE MOLSONS

128ième Dividende

Avis est par la présente donné aux Actionnaires de la Banque Molsons, qu'un Dividende de Deux et Trois-Quarts Pour Cent (soit au taux de onze pour cent par année) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant; et que le dit dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal et aux succursales, le et après le

Premier Jour d'Octobre Prochain

aux Actionnaires inscrits à la date du 14 Septembre 1912.

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ANNUELLE

des Actionnaires de la Banque aura lieu aux bureaux-chefs, en cette ville, le lundi, 21 octobre prochain, à trois heures de l'après-midi.

Par ordre du Bureau de Direction,

Montréal, 23 Août 1912.

JAMES ELLIOT,

Gérant-Général.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

La semaine à la Bourse n'a pas présenté grand intérêt, les cours demeurant fermes malgré l'absence de spéculation que la tension monétaire arrête presque complètement. Les seules valeurs ayant fait preuve de quelque activité ont été celles sur lesquelles se porte l'attention de Londres. Ces achats étant effectués pour le placement, ne comportent pas d'avances par les banques et sont réglés immédiatement.

Dans l'Ouest les récoltes sont en grande partie engrangées. déjà le mouvement des grains de l'intérieur vers les ports et l'Angleterre est commencé. Il en résulte, ainsi que chaque année, à pareille époque, une aggravation de la tension monétaire. Il est dans l'ordre des choses possibles, probables même, que les banques relèvent à 6% le taux de l'escompte. Cette mesure coercitive aurait pour conséquence un relèvement automatique de l'intérêt que comptent les agents de change à leurs clients, sur les sommes dont ils leur consentent l'avance pour des fins spéculatives.

En l'état actuel du marché, disent MM. L.-G. Beaubien & Cie, nous ne pouvons que renouveler nos conseils de prudence et même d'abstention. Des réactions peuvent se produire qui permettront d'acheter à des conditions éminemment avantageuses, soit pour la spéculation, soit pour le placement. Car il ne faut pas oublier que les réactions possibles ne sauraient être que momentanées et suivies de relèvements qui porteront les valeurs à des cours plus élevés que ceux qu'elles cotent présentement. La Bourse traverse une période difficile, prévue, et qui, au surplus, se renouvelle chaque année. Normalement elle doit se prolonger jusqu'aux premiers jours de janvier, alors que l'argent provenant de la vente des grains commencera de faire retour sur notre place. D'ici là il faut attendre les réactions, en profiter pour mettre en portefeuille les valeurs représentant vraiment quelque chose et attendre qu'elles aient atteint le niveau auquel elles atteindront forcément d'ici quelques mois.

Le Richelieu & Ontario sur lequel dans notre précédente étude du marché, nous attirions déjà l'attention, a été en fin de semaine la valeur la plus en vue. Sur de très forts ordres d'achats de Londres, le cours qui était de 114 a rapidement atteint 120 pour effectuer sa fermeture de fin de semaine à 118½. Il semble bien que les capitaux anglais qui sont sérieusement engagés dans cette affaire, maintiendront le cours de l'action sur la base de rendement de 6%.

Londres a aussi au cours de la semaine fortement contribué au relèvement du cours de Dominion Steel Corporation. Quoique moins active que le Richelieu, la fermeté du cours de cette valeur constitue la preuve tangible de son absorption par le marché de Londres. Une substantielle plus-value de l'action de notre grande aciérie canadienne est à prévoir dans un avenir prochain. La situation de la compagnie est superbe et les plus intéressantes perspectives s'ouvrent à elle.

Le Detroit United monte lentement mais sûrement: un relèvement de dividende à 6%, dans le cours de l'année prochaine semble de plus en plus probable. L'accroissement de ses recettes est énorme et constant, sa situation, au seul point de vue commercial, est hors pairs. N'était l'imbroglie dans lequel la Ville et la compagnie se débattent depuis longtemps et dont l'issue est encore incertaine, il est hors de doute que le cours de l'action serait beaucoup plus élevé qu'il ne l'est. L'action Detroit United subit de ce seul fait une dépréciation malheureuse et qui ne saurait s'éterniser.

Le Montreal Tramway Debenture est toujours assez demandé: il constitue un placement de premier ordre et dont le rendement, au cours actuel de 86, s'établit à 5,81%, ce qui est considéré comme très intéressant pour une valeur de cette catégorie.

Les autres valeurs de la liste n'ont guère modifié leurs positions qui demeurent fermes.

Au tableau des hors-liste, le Montreal Tramway and Power a attiré l'attention, la demande ayant été soutenue durant toute la semaine. Il ne paraît pas qu'il doive être question d'un dividende avant deux ans et cependant au point de vue spéculatif l'action Montreal Tramway and Power nous semble intéressante. Sur toute bonne réaction l'achat permettrait sans doute à court délai l'encaisse d'un appréciable bénéfice.

Le Western Canada Power a été actif et en hausse, par suite d'une rumeur qui veut qu'une distribution d'actions sous forme de prime, soit faite, au cours de l'année, aux actionnaires. Nous ne faisons état de ce racontar que sous toutes réserves, bien entendu. Quoiqu'il en soit, le conseil d'administration de la compagnie a ratifié des contrats qui lui assurent la vente à prix fort de toute l'énergie électrique que produiront ses générateurs, l'an prochain. La situation de la compagnie, à Vancouver, avant longtemps, sera comparable à celle du Shawinigan Power à Montréal. Ceci résume notre opinion sur la valeur de cette exceptionnelle affaire.

Jusqu'ici, il n'y a eu que peu de changements sur le marché monétaire local. L'argent à demande reste ferme à 5½ pour cent; à Toronto, il porte 6 pour cent ferme. Au commencement de la semaine, ici, l'argent disponible était plus abondant qu'au commencement du mois. Présentement, l'activité du marché ne reflète aucune anxiété quant aux taux de l'argent.

A la suite de la nouvelle lancée mardi et disant qu'un groupe local reprenait un lot d'actions de Dominion Textile envoyé à Londres il y a environ deux ans, on s'est rappelé qu'alors il y avait eu un gros boom sur le marché local. Plus tard, le stock fut déchargé ici et le cours déclina au-dessous du plus bas niveau précédent. Aujourd'hui, la situation est différente. Le bloc repris de Londres passe en de très fortes mains et il sera tenu hors du marché. L'avenir de ce stock repose aujourd'hui sur l'activité du syndicat et sur la question d'une augmentation de dividende.

Le Quebec Railway dont les affaires avaient assombri tout le marché au commencement du mois, semble maintenant oublié. Quelques actions ont été échangées hier à 20½ et \$1,000 d'obligations ont été vendues à 60¼.

Le dividende trimestriel de 2 pour cent, déclaré par les directeurs de Laurentide, sera payable le 1er octobre aux actionnaires inscrits au 23 septembre.

L'action de Dominion Steel Corporation est ex-dividende depuis le 18 septembre.

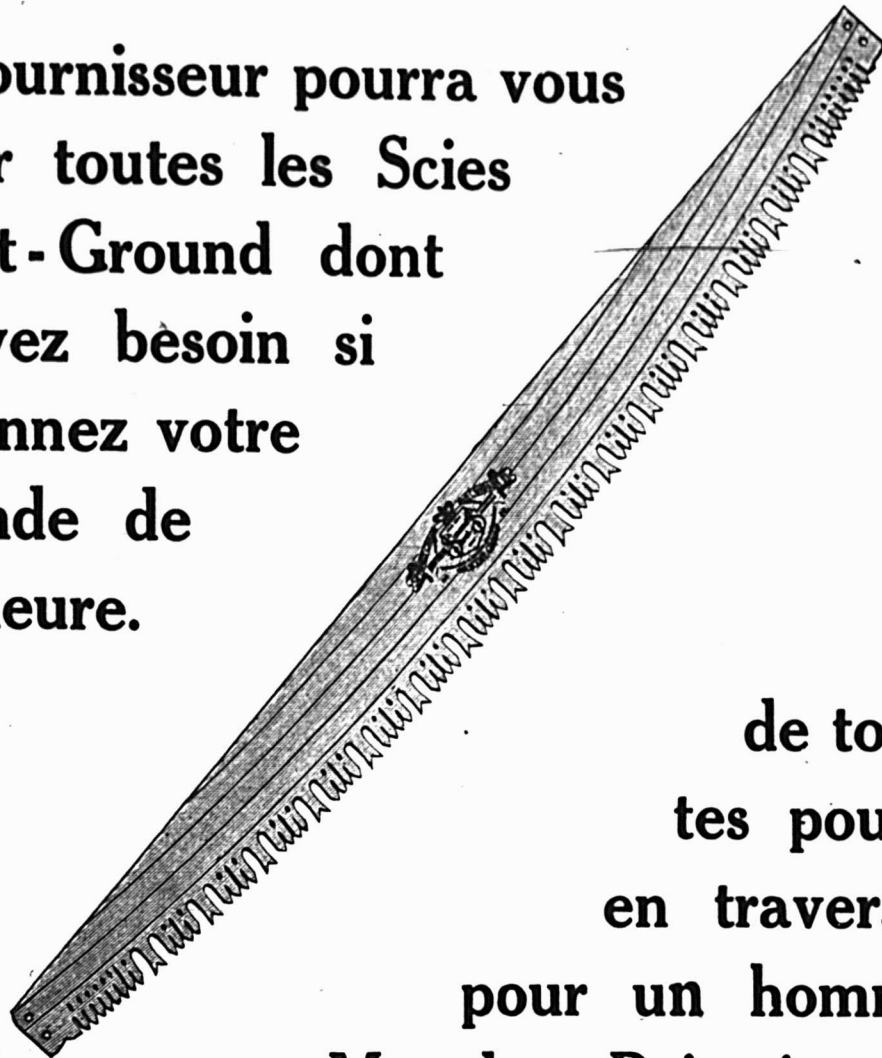


## INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 11 sept.	Au sep
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal .....	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	251	21
Banque du Nouveau-Brunswick .....	1,000,000	1,790,000	100.00	13%	258	21
Banque de Québec .....	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	132	11
Banque de la Nouvelle-Ecosse .....	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	262	26
Banque de Toronto .....	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	208	20
Banque Molson .....	4,000,000	4,600,000	100.00	11%	208	20
Banque Nationale .....	2,000,000	1,400,000	100.00	7%	139	13
Banque des Marchands du Canada .....	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	191	19
Banque Provinciale .....	1,000,000	500,000	100.00	6%	.....	.....
Banque Union du Canada .....	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	152½	15
Banque Canadienne du Commerce .....	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	224	22
Banque Royale du Canada .....	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	225	22
Banque d'Hochelega .....	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	176½	27
Banque d'Ottawa .....	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	211	21
Banque Impériale du Canada .....	6,000,000	6,000,000	100.00	12%	226	22
Banque Internationale du Canada .....	1,320,439	.....	100.00	.....	.....	.....
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires) .....	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	274	27
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%	150	150
do do do (Préférentielles) .....	10,416,000	.....	100.00	7%	156	156
<b>TRAMWAYS ELECTRIQUES</b>						
Detroit United Railway .....	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	71	71
Duluth Superior Traction .....	3,500,000	2,500,000	100.00	5%	.....	.....
Halifax Electric Railway .....	1,400,000	600,000	100.00	7%	151	160
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%	92½	92
Mexican Light & Power (Ordinaires) .....	13,585,000	.....	100.00	4%	92	92
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	.....	75	75
Quebec Railway, Light & Power .....	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	20¾	20
St. John Railway .....	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Sao Paulo Tram., Light & Power .....	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	253	253
Toledo Railway & Light .....	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	.....	.....
Toronto Railway .....	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	142½	141
Tri-City Railway & Light (Ordinaires) .....	9,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	2,825,000	8,068,000	100.00	6%	.....	.....
Twin City Rapid Transit (Ordinaires) .....	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	107½	110
do do do (Préférentielles) .....	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway .....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	228	228
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires) .....	3,500,000	.....	100.00	8%	88¾	89
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	114½	114
Canada Cement (Ordinaires) .....	13,500,000	.....	100.00	.....	28½	29
do do (Préférentielles) .....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	93¾	93
Canadian Converters .....	1,733,500	474,000	100.00	.....	44½	44½
Dominion Steel Co. .....	35,000,000	.....	100.00	4%	64¾	65
Dominion Textile Co. (Ordinaires) .....	5,000,000	.....	100.00	5%	69¾	74
do do (Préférentielles) .....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	102¾	104
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) .....	2,100,000	.....	100.00	8%	134	134
do do do (Préférentielles) .....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	122	122
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) .....	3,000,000	500,000	100.00	8%	63¾	63
do do do (Préférentielles) .....	.....	.....	.....	.....	103¾	103
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) .....	6,000,000	.....	100.00	5%	90¾	90
do do do (Préférentielles) .....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	120	120
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100.00	8%	127	127
do do do (Préférentielles) .....	2,000,000	457,263	100.00	7%	120	120
Penmans, Limited (Ordinaires) .....	2,150,600	.....	100.00	4%	56	58
do do (Préférentielles) .....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	86	86
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co. .....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150	151
Mackay Companies (Ordinaires) .....	50,000	.....	100.00	5%	88	88
do do (Préférentielles) .....	50,000,000	.....	100.00	4%	71	71
Montreal Light, Heat & Power .....	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	229¾	233
Montreal Telegraph .....	2,000,000	100,000	100.00	8%	148½	148
Ottawa Light, Heat & Power Co. .....	1,511,500	730,000	100.00	6%	165	165
Richellen & Ontario Navigation Co. .....	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	114½	118
Shawinigan Water & Power Co. .....	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	150½	150
<b>MINES</b>						
Crown Reserve .....	1,999,957	.....	1.00	60%	3.42	3.42
International Coal Mining (Ordinaires) .....	500,000	.....	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	219,700	.....	100.00	7%	.....	.....

# SIMONDS

Votre fournisseur pourra vous  
 procurer toutes les Scies  
 Crescent-Ground dont  
 vous avez besoin si  
 vous donnez votre  
 commande de  
 bonne heure.



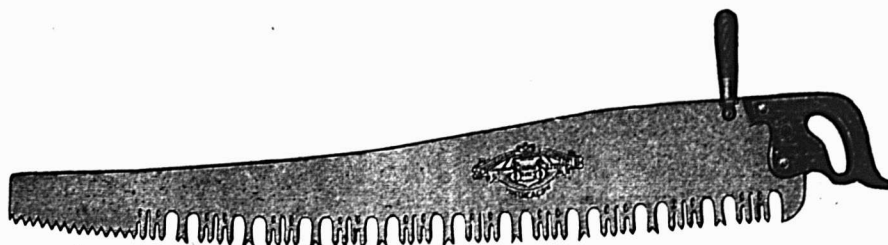
Scies  
 Simonds  
 de toutes sor-  
 tes pour sciage  
 en travers. Scies  
 pour un homme seul,  
 Manches, Poignées et Limes.

## SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

Rue St-Rémi & Avenue Acorn.  
 MONTREAL, Qué.

VANCOUVER, C. A.

ST-JEAN, N. B.







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

## PLATINE

Un des arguments principaux des défenseurs de la campagne menée en faveur de la hausse du platine reposait sur l'attribution à la Compagnie d'un monopole de fait tout à fait imaginaire.

Or, on peut démontrer que des gisements de platine parfaitement exploitables existaient ailleurs que dans l'Oural et, notamment, au Canada.

Mais, en Russie même, le nombre des petits exploitants augmente et, tous les jours, s'ouvrent de nouvelles exploitations dont la production accumulée finira par faire une brèche dans les hauts cours si longtemps maintenus grâce à une restriction méthodique des ventes sur un marché rendu très étroit par la faiblesse de la consommation.

D'autre part, on signale la création presque simultanée de trois nouvelles Compagnies platinifères: 1° la Société des Gisements platinifères de l'Altaï, au capital de Rb. 1,500,000. L'entreprise possède 10 placers et gisements platinifères et aurifères dans le district de Verchotour. La majorité des actions appartient à un gros industriel local, le reste à des capitalistes belges; 2° la Société aurifère Soswa-Oural au capital de 400,000 roubles pour l'exploitation de gisements miniers dans les gouvernements de Perm et Orembourg; 3° la Société aurifère et platinifère de Vagranski au capital de 1,500,000 roubles, qui s'occupera de la mise en valeur de gisements dans le district de Verchotour.

Certes, il serait prématuré de tirer argument de la naissance de ces trois entreprises pour prédire une dépréciation prochaine des cours du "Platine".

Mais on doit tenir compte des influences qu'elles peuvent exercer.

## L'OR EN COREE

Une des principales sources de richesses de la Corée réside en ses mines d'or, dont l'extraction a notablement augmenté au cours des deux dernières années. Les principales mines sont entre les mains de sociétés américaines. bien qu'une grande partie du capital soit détenue par des sujets britanniques.

Un de nos confrères anglais se demande, à ce propos, pourquoi le Japon a tant tardé à mettre en développement les ressources minières d'un pays aussi plein de promesses. Les capitaux japonais ont sans aucun doute, marqué beaucoup de répugnance, jusqu'à présent, à s'aventurer dans les affaires minières nouvelles en général et ont toujours paru disposés à confier aux capitaux étrangers le soin d'assurer les premiers frais et de courir les premiers risques.

Or, divers indices permettent de penser depuis quelque temps, que les financiers et les ingénieurs japonais se préparent à exploiter en grand l'or et les autres minéraux qui peuvent se trouver en Corée. Serait-ce dans cette nouvelle tendance qu'il faut chercher une des raisons de la fondation d'une banque Franco-Japonaise et le Japon ne verrait-il pas dans cette institution qu'un moyen pratique de concilier la prudence avec l'esprit d'entreprise, en consacrant à la mise en oeuvre de sa nouvelle possession l'argent drainé en France par ses alliés financiers? Mais il est vraisemblable que les Américains, déjà installés, ont choisi la meilleure part.

## PRODUCTION DU PETROLE EN RUSSIE.

La production du pétrole brut en Russie pendant le premier semestre de 1912 s'est élevée à 204,300,000 pouds contre 214,900,000 pouds pendant la période correspondante de 1911. La diminution, qui n'est que de 10,600,000 pouds par rapport à 1911, est beaucoup plus importante si on considère les chiffres des années antérieures. Pendant la même période, la production avait été, en 1910, de 240,300,000 pouds, en 1909, de 234 millions 300,000 pouds et en 1908 de 232,300,000 pouds.

Le prix du pétrole brut est toujours en hausse et a atteint le chiffre encore inconnu de 26¼ à 37½ copecks par poud à la fin de juillet.

Les résidus de pétrole pour le chauffage ont aussi haussé jusqu'à 36¼ à 37 copecks par poud.

Quoique des transactions à ce cours soient peu fréquentes, la demande continue à se maintenir, eu égard à la situa-

tion favorable du commerce et à la rareté du combustible liquide.

Les prix du pétrole raffiné, qui sont de 44 à 44½ copecks, ne sont plus en harmonie avec ceux du pétrole brut et on prévoit une hausse prochaine en pétrole raffiné.

## LES EXPEDITIONS DE MINERAIS DU DISTRICT DE COBALT

Les expéditions de minerais du district de Cobalt pour la semaine finissant le 12 juillet se répartissent comme suit:

	Livres
McKinley Darragh . . . . .	213,439
Buffalo . . . . .	53,300
Nipissing . . . . .	62,500
Cobalt Townsite . . . . .	84,000
Hudson Bay . . . . .	65,175
Crown Reserve . . . . .	42,900
Coniagas . . . . .	63,911
Casey Cobalt . . . . .	204,790
Total . . . . .	790,105

Les expéditions de minerais pour la semaine finissant le 19 juillet se répartissent comme suit:

	Livres
Right of way . . . . .	53,100
Chambers Ferland . . . . .	63,400
Cobalt Lake . . . . .	115,100
La Rose . . . . .	155,273
McKinley-Darragh . . . . .	122,731
Buffalo . . . . .	56,371
Nipissing . . . . .	150,087
Cobalt Townsite . . . . .	86,000
Temiskaming . . . . .	62,106
Total . . . . .	864,168

Les expéditions totales depuis le 1er janvier 1912 s'élèvent à l'heure actuelle à 24,295,672 livres ou 12,047 tonnes.

En 1904, 1 région a produit 158 tonnes, d'une valeur de \$316,217; en 1905, 2,144 tonnes; en 1906, 5,835 tonnes; en 1907, 148,500 tonnes; en 1908, 29,360 tonnes; en 1909, 29,941 tonnes; en 1910, 34,041 tonnes; en 1911, 25,089 tonnes.

(à suivre à la page 59)

# Le Grand "P" est pour la PEINTURE

## Le Petit "P" pour le PROFIT

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

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

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

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

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

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

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.  
MONTREAL. TORONTO. CHICAGO.



## SATISFACTION A TOUS

Les Peintures et Vernis S-W donnent satisfaction

Au CLIENT qui demande la meilleure apparence et la plus longue durée à un prix économique.

Au PEINTRE qui exige des matériaux travaillant bien et séchant bien.

Au MARCHAND qui veut la meilleure qualité et de bons profits.

Si vous désirez augmenter votre clientèle vous pouvez juger des avantages qu'il y a à tenir nos produits Les meilleurs pour toutes fins.



**THE SHERWIN-WILLIAMS Co.**

of Canada, Limited.

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS  
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON ENG.

OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON ENG.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION

La semaine a vu de nombreux changements. La hausse sur les marchés primaires est venue si rapidement qu'il a fallu se hâter d'y répondre ici. Dans certaines lignes, les prix sont plus élevés qu'ils ne l'ont été depuis douze ou quinze ans et il est probable qu'ils monteront encore.

Après ces rapides avances, on se demande ce qui viendra ensuite. Le cuivre, particulièrement, est un rébus pour le moment. Cependant, on achète largement. Le commerce de la semaine a été bon et on semble confiant dans l'avenir. Les prix sont élevés, mais on consent à payer les prix.

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.85 pour tuyaux en plomb et de 9.35 pour tuyaux de plomb composition.

### Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

1	100 pieds	5.50
2	100 pieds	5.50
3	100 pieds	8.50
4	100 pieds	11.50
1	100 pieds	16.50
1 1/2	100 pieds	22.50
2	100 pieds	27.00
2	100 pieds	36.00

Nous cotons net:

2 1/2	100 pieds	16.30
3	100 pieds	21.54
3 1/2	100 pieds	27.07

4 Tuyaux galvanisés. 100 pieds 30.80

Nous cotons, prix de liste:

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

Nous cotons net:

2 1/2	100 pieds	22.20
3	100 pieds	29.19
3 1/2	100 pieds	30.70
4	100 pieds	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: 1/2 pouce et 3/4 pouce, 65 p.c.; 1 pouce, 70 p.c.; 1 1/2 pouce, 74 p.c.; 2 à 3 pouces, 75 1/2 p.c.  
Tuyaux galvanisés: 1/2 à 1 pouce, 50 p.c.; 1 pouce, 65 1/2 p.c.; 1 1/2 pouce, 64 p.c.; 2 à 3 pouces, 64 1/2 p.c.

### Tuyaux en acier

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

### Fer-blanc

Nous cotons:

Au charbon — Allaways ou égal  
1C, 14 à 20, base bte 4.50  
Fer-blanc en feuilles  
X. Extra par X et par cse 1.00  
suivant qualité.  
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net.)  
Au coke — Lydbrook ou égal  
1C, 14 x 20, base bte 4.25  
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net.)  
Au Charbon—Terne-Dean ou égal  
1C, 20 à 28, bte 7.40  
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

Feuilles Fer-Blanc pour Chaudières  
(Caisse de 560 lbs.)

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

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.00  
72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 8.45

### 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, \$2.35; 26 gauge, \$2.40; 28 gauge, \$2.50.

### Tôles galvanisées

Les manufacturiers annoncent d'Angleterre qu'en raison de la greve, les prix sont plus levés de 10 shillings par tonne. On peut s'attendre à une hausse sur notre marché.

Nous cotons à la caisse:

Gorbals		Queens		Fleur
Best	Best	Camet	Head	de
				Lis
28 G	4.25	3.95	4.30	3.95
26 G	4.00	3.50	4.00	4.75
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	4.50
16-20	3.50	3.20	3.50	4.15

### Apollo

10 1/2 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

### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.  
Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 24c à 25c; do., commerciale, 22c

Les **CARTOUCHES DOMINION** Sont Vainqueurs.

TOUS LES  
MARCHANDS  
LES VENDENT.

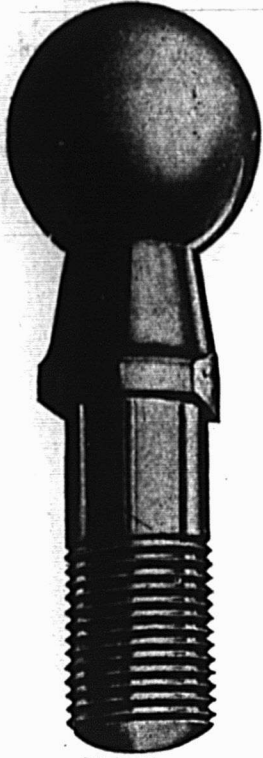


TOUS LES  
CHASSEURS  
LES DEMANDENT.

SERVEZ-VOUS EN ET VOUS EN VOUDREZ DAVANTAGE.  
ELLES SONT TOUJOURS SURES.



**Chaque pièce est une reproduction exacte de l'original.**



Les produits Namco maintiennent une haute qualité de marque pour toutes les commandes, parcequ'ils sont sévèrement inspectés avant d'être empaquetés. Les prix sont attrayants pour chaque quantité d'une sorte.

Nous tenons en stock à notre manufacture toutes les grandeurs de noix et de vis à têtes et d'ajustage.

**Demandez notre catalogue.**

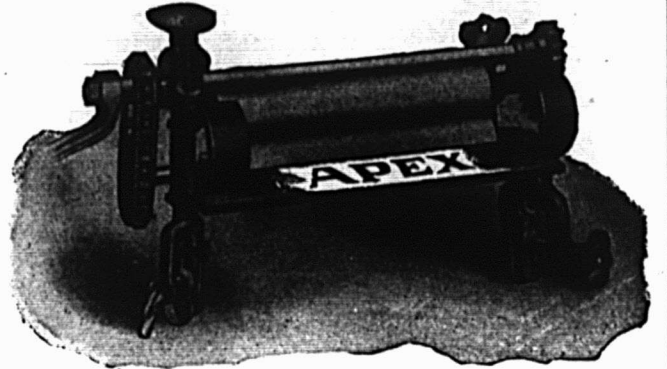
**THE NATIONAL-ACME MANUFACTURING CO.**  
MILLED SCREWS NUTS BOLTS & SPECIAL PARTS  
MONTREAL  
DeCourcelles, & C. T. R.

**La tordeuse "APEX"**

Quelque chose de Nouveau dans la Construction des Tordeuses à Linge.

Cylindres --- 10 x 1 1/4 --- 11 x 1 1/4 --- 12 x 1 1/4

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.

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.

**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 4 1/2 lb. de la liste  
Boulons à charrue, 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" 67.50

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:  
No 9 les 100 lbs. 2.15  
No 12 les 100 lbs. 2.25  
No 13 les 100 lbs. 2.30

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

**Broche à foin**

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

**Plaques d'acier**

1/2 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.

**Coudes pour tuyaux**

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

**Broche moustiquaire**

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

**Broquettes**

Pour boîtes à fraises 75 et 12 1/2 p.c.  
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.  
A valises 80 et 12 1/2 p.c.  
A tapis, bleues 80 p.c.  
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.  
A tapis, en barils 40 p.c.  
Coupées bleues, en doz. 75 et 12 1/2 p.c.  
Coupées bleues et 1/2 p.c. santeur 60 p.c.  
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.  
A chaussures, en doz. 50 p.c.  
A chaussures, en ppts 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, \$2.50 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 et pesants le 1/4 3.90 4.15  
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.60  
Neverslip crampons, 1/2 le cent 2.90  
Neverslip crampons, 9/16 le cent. 3.20  
Neverslip crampons, 1 le cent 3.80  
Neverslip crampons, 5/16 le cent. 2.10  
Neverslip crampons. 3/8 le cent 2.40  
Fer à neige le 1/4 \$4.15 4.40  
New Light Pattern le 1/4 \$4.35 4.60  
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75

Featherweight Nos 0 à 4 5.75  
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

On cote par 100 lbs:

3/16 No 6	10.00
3/16 exact 5	8.50
3/16 Full 5	7.00
1/2 exact 3	6.50
1/2	6.50
5/16	4.40
3/8	3.90
7/16	3.80
1/2	3.70
9/16	3.60
5/8	3.40
3/4	3.30
7/8	3.30
1	3.30

**Vis à bois**

Les escomptes à la liste sont de 10, 15 et 2 1/2 pour cent.  
Tête plate, acier 80 10 et 12 1/2 p.c.  
Tête ronde, acier 80 10 et 12 1/2 p.c.  
Tête plate, cuivre 75 10 et 12 1/2 p.c.  
Tête ronde, cuivre 70 10 et 12 1/2 p.c.  
Tête plate, bronze 70 10 et 12 1/2 p.c.  
Tête ronde, bronze 65 10 et 12 1/2 p.c.

**Fanaux**

Nous cotons:  
Wright No 3 doz. 8.50  
Ordinaires doz. 4.75  
Dashboard C. B. doz. 9.00  
No 2 doz. 6.75  
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 net:  
Ordinaire 100 lbs. 10.00  
Chilled 100 lbs. 10.40  
Buck and Seal 100 lbs. 10.80  
Ball 100 lbs. 11.20

**METAUX**

**Antimoine**

Le marché est sans changement. Les 100 lbs. \$8.00 à \$8.50.

**Fonte**

Nous cotons:  
Carron Soft 24.50  
Clarence No 3 24.50

**Fer en barre**

Nous cotons:  
Fer marchand base 100 lbs. 2.05  
Fer forgé base 100 lbs. 2.20  
Fer fini base 100 lbs. 2.30  
Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.30  
Feuillard mince 1 1/2 à 2 pcs base 3.20  
Feuillard épais No 10 base 2.25

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.15  
Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.15  
Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.15  
Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.15  
Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.15  
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 \$18.75 à \$19.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c  
Nous cotons: \$51.50 à \$52.00 ferme, les 100 lbs.  
Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.  
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.

**Plomb en lingots**

La demande est très forte et les stocks sont faibles.

Nous cotons: \$6.60 à 6.85, très rare.

**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.  
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 85c, huile crue 92c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:  
Huile extra raffinée 70c  
Essence de térébenthine  
Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 72c le gallos par baril.

**Blanc de plomb**

Marché très ferme.

Les prix sont en hausse de 15c.  
Blanc de plomb pur 8.25  
Blanc de plomb No 1 7.60  
Blanc de plomb No 2 7.30  
Blanc de plomb No 3 7.00  
Blanc de plomb No 4 6.75

**Pitch**

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

**Peintures préparées**

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

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.  
Le marché Belge augmente continuellement ses prix.  
Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.70; 100 pieds, \$3.20; 26 à 40, 50 pieds, \$1.80; 100 pieds, \$3.40; 41 à 50, 100 pieds, \$3.85; 51 à 60, 100 pieds, \$4.10; 61 à 70, 100 pieds, \$4.35; 71 à 80, 100 pieds, \$4.85.  
Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, \$6.90; 26 à 40, \$7.50; 41 à 50, \$8.75; 51 à

60, \$10.00; 61 à 70, \$11.50; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$14.00; 86 à 90, \$16.50; 91 à 95, \$18.00. Escompte 33 1/3 p.c.

**Vert de Paris pur**

1c d'avance par livre sur toute la ligne.  
Nous cotons:  
Barils à pétrole 0.00 0.17  
Drum de 50 à 100 lbs. 0.00 0.18 1/2  
Drums de 25 lbs. 0.00 0.18 1/2  
Boîtes de papier, 1 lb. 0.00 0.20 1/2  
Boîtes de fer-blanc, 1 lb. 0.00 0.21 1/2  
Boîtes papier, 1/2 lb. 0.00 0.22 1/2  
Boîtes fer-blanc, 1/2 lb. 0.00 0.23 1/2

**Câbles et cordages**

Nous cotons:  
Best Manilla base lb. 0.00 0.14 1/2  
British Manilla base lb. 0.00 0.11  
Sisal base lb. 0.00 0.09 1/2  
Lath yarn simple base lb. 0.00 0.10  
Lath yarn double base lb. 0.00 0.10 1/2  
Jute base lb. 0.00 0.10 1/2  
Coton base lb. 0.00 0.23  
Corde à chassis base lb. 0.00 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 0.36  
Goudronné, les 100 lbs. 0.00 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

**Charnières (couplets) No 840**

1 1/2 pouce 0.67  
1 3/4 pouce 0.75  
2 pouces 0.81  
2 1/2 pouces 0.92  
2 3/4 pouces 1.07  
3 pouces 1.30

**Nos 800 et 838**

1 pouce 0.32  
1 1/4 pouce 0.37  
1 1/2 pouce 0.48  
1 3/4 pouce 0.59  
2 pouces 0.67  
2 1/2 pouces 0.76  
2 3/4 pouces 0.81  
3 pouces 0.95  
3 1/2 pouces 1.07  
4 pouces 2.12

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

**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 0.02 0.02 1/2  
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 0.00

## 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 châssis, etc.  
Aussi clôtures et barrières ornementales en broche de la Regal  
Fence & Gate Co. Ne faites pas d'arrangement définitif  
avant de vous mettre en relation avec

**P. L. W. DUPRÉ & Cie.,** Constructeurs d'Architecture  
Experts.  
Heures de Bureau 8½ a. m. à 6 hrs p. m. Tél  
567 Ave. Delorimier. L'Assalle 437. Samedi 8½ a. m. à 1 hre p. m.

## REGLES



Plus de 200 Styles.

La meilleure qualité.



**THE CHAPIN-S NS CO.**  
UNION FACTORY  
PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

## SI LA VALEUR EST UNE OBJECTION

pour vos clients, il est certain que vous devriez tenir le

## VERNIS DOUGALL

Fabriqué dans l'usine le plus moderne du Canada avec les matériaux les plus fins exclusivement, par des ouvriers experts; il vaut indiscutablement cent cents dans la piastre.

Tous les Vernis Dougall sont convenablement vieillis et chaque gallon en est garanti.

Ne prenez pas de risque—vos clients tiennent à la valeur, donnez-la leur.

**"Le vernis qui dure le plus longtemps."**

**1 DOUGALL VARNISH COMPANY, LIMITED.**

305 Rue des Manufacturiers, Montréal Canada.

J. S. N. Dougall, Prés. Associée de la Murphy Varnish Co., E.U.A

## LA CONSTRUCTION

Du 9 au 17 septembre, la ville a accordé 30 permis de construire au coût de \$184,350 pour les nouvelles constructions et de \$59,250 pour les réparations.

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

Quartier	Coût
Delorimier	\$8,500
Emard	150
Laurier	3,000
Notre-Dame de Grâce	9,050
Ouest	1,500
Rosemont	3,265
St-André	142,500
Ste-Anne	9,500
St-Denis	11,465
St-Georges	2,335
St-Henri	275
St-Jacques	50,000
St-Louis	60
Ste-Marie	2,000
<b>Total</b>	<b>\$243,600</b>

Rue Dupré, quartier Ste-Anne; rép. 1 maison, 1 manufacture, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, L. Cohen & Son.

Rue Hanover et Dorchester, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, Hannan & Spratt, 99 Du Bassin.

Rue Place Viger, quartier St-Jacques; rép. 1 maison, 6 étages, 2e classe; coût prob. \$50,000. Propriétaire, C. P. R.

Rue De Normanville, quartier St-Denis; rép. 1 maison, 1 logement; coût prob. \$1,000. Propriétaire, W. E. Lamarre, 18 De Normanville.

Rue Colborne, quartier Ste-Anne; rép. 1 maison, 1 entrepôt, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, National Breweries Ltd., Carré Chaboillez.

Rue Craig Ouest, quartier Ouest; rép. 1 maison; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Witness Printing Co., St-Pierre & Craig.

Ave. Ontario, quartier St-André; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 1e classe; coût prob. \$142,000. Propriétaire, Sir Rodolphe Forget.

Rue Gilford, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Noël Eugène, 1023 Marie-Anne.

Rue Hôtel de Ville, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Mme Marie Rainville.

Rue Marie-Anne, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Art. Leblanc, 1171 Bordeaux.

Boulevard Rosemont, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 2 étages,

3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Millette, Pierre, 353 2e Avenue, Rosemont.

Ave. Mayfair, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$9,000. Propriétaire, P. E. Layton, Mayfair Ave.

Rue Laurier, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Aimé Handfield, 1002 Mont-Royal Est.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Gauthier, Jean, 283 Orléans.

Rue Champlain, quartier Ste-Marie; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, B. Brunette, 97 Champlain.

Rue Henri-Julien, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Mather & Fils, St-Henri de Mascouche.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Bigras, J., 2977 St-André.

Rue Sherbrooke, quartier St-Georges; 1 garage, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,100. Propriétaire, A. F. Riddle, 504 Sherbrooke Ouest.

Rue William, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Ramsay A. & Son, 10 l'es Inspecteurs.



## Peinture d'automne

Emmaginez la peinture **M. L., Elastilite**, un vernis d'extérieur et d'intérieur, (excepté pour les planchers), et le **Floglaze M. L.**, un fini pour planchers, lambris, meubles, bancs de jardins, outils, automobiles, voitures, etc.

Nous recommandons le peinturage d'automne. Nous faisons les lignes **M. L.**, (Maple Leaf) de telle façon qu'elles donnent les meilleurs résultats. C'est une aide pour le marchand local qui les vend. Votre stock est-il complet ?

Rappelez vous que notre département d'art décoratif vous aidera à attirer le commerce local. Projets de couleurs gratuits, conseils techniques, etc., sur le peinturage et la décoration d'intérieurs.

**Demandez nos cartons de couleurs et nos boîtes échantillons des peintures susnommées**

**Imperial Varnish & Color Co., Limited.**

108 Rue Princess    6-24 Rue Morse    365 Rue Water  
Winnipeg.            Toronto.            Vancouver.

# Amatite ROOFING

Pourquoi les Hommes Expérimentés  
Demandent Amatite.



Le Matériel à Toiture qui a besoin d'être peinturé tous les deux-ans, ne peut rivaliser avec Amatite — qui n'a aucunement besoin de peinture.

Les hommes expérimentés connaissent le grand avantage d'une toiture qui n'a pas besoin de peinture. Ils savent l'ennui que cause le peinturage. Ils savent ce qu'il coûte. Ils savent combien ils sont sujets à négliger de peindre leurs toits en temps opportun.

Les toits peints ne sont à l'épreuve de l'eau que là où la peinture l'est elle-même. Amatite est à l'épreuve de l'eau sur toute sa surface. Amatite se vend en rouleaux usuels et comme les de 110 pieds carrés, avec un recouvrement uni là où la surface minérale est omise, de manière à assurer un joint serré. Des clous et du ciment sont emballés au centre de chaque rouleau.

Echantillon et brochure envoyés gratuitement sur demande adressée au bureau le plus proche.

**The Paterson Mfg. Co.,  
Limited.**

MONTREAL, TORONTO,  
WINNIPEG, VANCOUVER,  
ST. JOHN, N.B., HALIFAX, N.E.

Nous fabriquons les fourneaux en tous genres et en toutes dimensions des modèles les plus modernes et les plus perfectionnés ainsi que les poèles et fournaies à air chaud les mieux conditionnés.

## Le Fourneau pour Hotel

est un article dont nous nous sommes fait une **Spécialité** et nos modèles réunissent toutes les commodités susceptibles de faciliter une cuisson rapide et parfaite.

Nous manufacturons également les bouilloires pour faire cuire la nourriture destinée aux animaux.



FOURNEAU POUR HOTEL

**RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.**

RUE MILL, POINTE ST-CHARLES, MONTREAL.

Usines à Moncton, N. B.

# MARQUE "BERLIN"

Chaussures en feutre pour la prochaine saison froide.

L'assortiment de Pantouffles et de Chaussures en Feutre que nous montrons cette année, surpasse tout ce qui a encore été vu dans les magasins de détail.



Le meilleur choix

La meilleure qualité

Styles Nouveaux

Détails Nouveaux



Une plus grande  
variété

Stocks  
considérables

Prompt service.



Nous portons de gros stocks pour livraison immédiate à

**MONTRÉAL.**

**QUÉBEC.**

**OTTAWA.**

**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY, Limited**

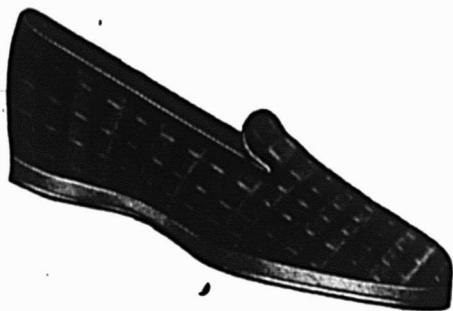
**SEULS AGENTS VENDEURS.**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

# PANTOUFLES CHAUDES, EN FEUTRE, MARQUE "BERLIN."

La PREMIERE et la MIEUX CONNUE des Marques de chaussures en feutre au Canada.  
 Votre assortiment n'est pas complet si vous n'avez pas ces lignes. Prompte expédition garantie.

## Pantoufles en feutre à patrons ou en tapisserie.



STYLE 4007  
 Pantoufle pour hommes, empeigne tapisserie.



STYLE 4116  
 Pantoufle pour dames, empeigne tapisserie et bordure.

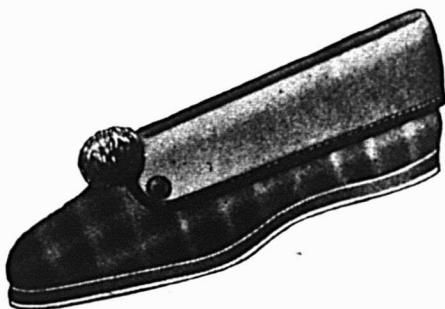


STYLE 4001  
 Pantoufle pour hommes, feutre à patrons.

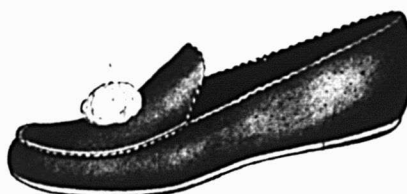


STYLE 4114  
 Pantoufle pour dames, en feutre.

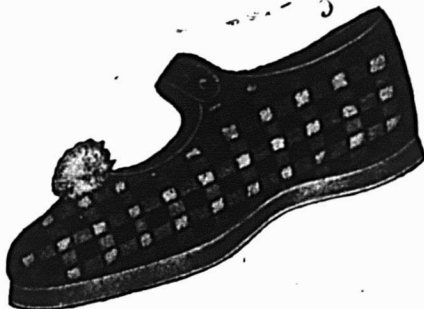
## "KOSEY KORNER" Pantoufles de chambre en feutre.



STYLE 2010  
 Pantoufle de chambre, en feutre, pour hommes.



STYLE 2036  
 Pantoufle de chambre, pour dames, feutre fin.



STYLE 2011  
 Pantoufle de chambre, en feutre, pour hommes.



STYLE 2031  
 Pantoufle de chambre, en feutre, pour dames.

SEULS AGENTS VENDEURS :

**CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY, LIMITED.**

Grands assortiments à

**QUEBEC**

**MONTREAL**

**OTTAWA**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



## Dans la Classe

# STANDARD,

Nous faisons une spécialité de toutes sortes d'Outils de Chantier, et nous pouvons exécuter vos commandes avec la plus grande promptitude.

### LES OUTILS DE CHANTIER DE

## " PINK "

Sont les outils modèles dans chaque province du Canada, en Nouvelle-Zélande, en Australie, etc.; la légèreté, la force et la durabilité se combinent en eux de manière remarquable.

En vente chez les Marchands de Ferronnerie en Gros et en Détail, dans tout le Dominion.

Procurez-vous le Catalogue et la liste des Prix.

**THOS. PINK, Pembroke, Ontario.**



## Vous faites-vous une Clientèle de Concours ?

Par tout le Canada, les marchands actifs doublent et triplent leurs ventes de ciment en encourageant les fermiers de leurs connaissances à entrer dans notre grand

### CONCOURS DE 1912 POUR LES FERMIERES

pour lequel 108 prix en espèces (12 pour chaque province) seront accordés. Le concours est organisé de telle manière que les fermiers qui emploient une petite quantité de ciment pourront gagner autant que ceux qui en emploient plus. Dans ces conditions il vous sera facile de tirer profit du concours pour induire les fermiers qui n'ont jamais employé de ciment à l'essayer. Chaque essai du Canada Cement vous procurera un autre client satisfait et son achat de ciment se fera plus considérable chaque année.

Notre publicité dans les journaux d'agriculture et les journaux hebdomadaires, pour laquelle nous dépensons des milliers de dollars chaque semaine, a créé une demande énorme pour le Canada Cement.

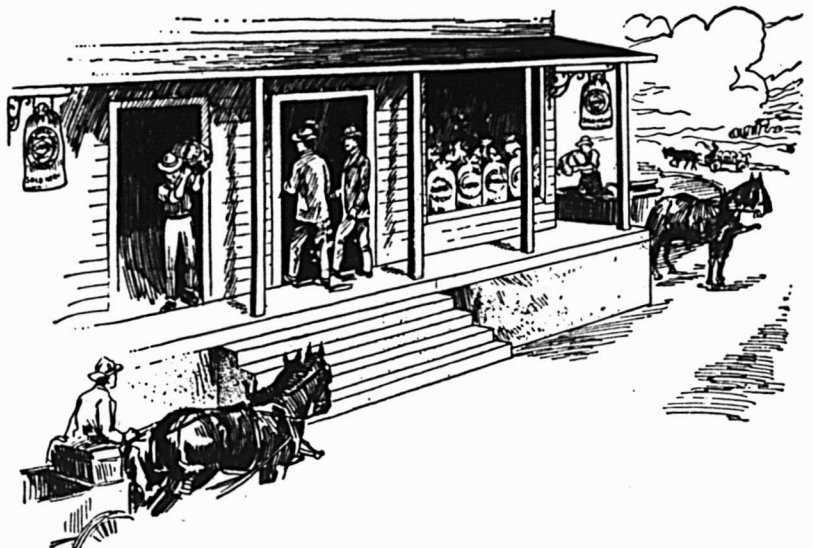
Notre journal gratuit pour les fermiers, "Farm Improvements", suggère constamment de nouveaux moyens d'employer le ciment.

Notre Département d'Informations Gratuites aide les fermiers à utiliser le ciment avec discernement et profit.

Tout cela veut dire une plus grande demande pour le Canada Cement et plus de profits pour les marchands qui le tiennent.

Etes-vous de ceux-là ?

Si non, il vous sera profitable d'entrer **Tout de Suite** en relations avec notre bureau de ventes le plus rapproché. Chaque jour de délai raccourcit la saison des plus grosses ventes.



**CANADA CEMENT COMPANY, LIMITED**

Bureau d'informations, Edifice du "Herald", Montréal.

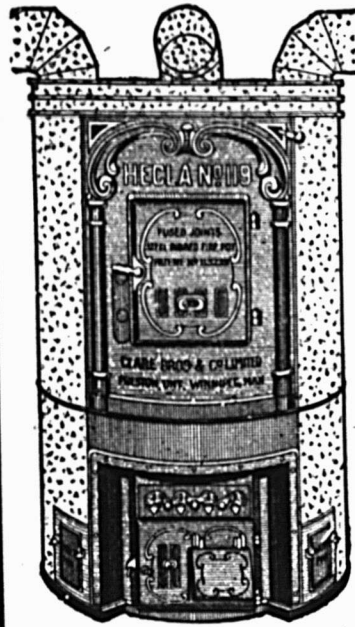
Bureaux de ventes à

**MONTREAL**

**TORONTO**

**WINNIPEG**

**CALGARY**



## Voici la fournaise qui fait impression sur l'esprit de l'homme économe.

Des centaines de personnes désirent avoir une fournaise, mais n'en n'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." Écrivez pas à demander leur aide, ou écrivez-nous.

### CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON,

ONTARIO,

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

## Les Tribunaux

### PROVINCE DE QUÉBEC

#### COUR SUPÉRIEURE

##### ACTIONS

Défendeurs

Demandeurs

Montants

##### St-Clet

Bourbonnais, Isaïe Gosselin, Nap. 303

##### St-Cyrille de Normandin

Simard, Stanislas  
Simard, Arsène  
Simard, S. & Frère  
Colonial Investment & Loan Co., Ltd., 1ère classe

##### St-Cyrille de Normandin

Cloutier, Nérée  
Cloutier, M. A. Clothilde (épouse de Trottier, Chs. Montréal)  
Cloutier, M. Aurore (épouse de Ferland, Prisque, Montréal)  
Cloutier, Gertrude (Montréal)  
Cloutier, J. H. Dolor (Montréal)  
Cloutier, J. Augustin (Montréal)  
Cloutier, Alfred T. (St-Prospér)  
Cloutier, Sarah (épouse de Cloutier, Pierre Eugène (Montréal))  
Cloutier, J. Médéric (Gallup, Mexique)  
Cloutier, J. Alphida (Lake Aura)  
Cloutier, Bernadette (Lauzon)  
Cloutier, J. R. D. (Abbitibi)

Jacob, J. Albert A. (St-Tite)  
Jacob, Marie-Rose H. (St-Tite)  
Jacob, Lucenda (St-Tite)  
Jacob, F. X. (St-Tite)  
Cloutier, Mathilda (épouse de Trudel, F. X. Ovide (Montréal))  
Cloutier, Success. Olivier L. (Montréal)  
Lambert, Marie Antoinette, C. m. e. s. (veuve de Cloutier, P. Ul-dovic, Montréal)  
Jacob, V. Raoul, 1ère classe

##### St-Germain de Rimouski

Théberge, Jos. Abraham  
Lepage, J. Martin  
Théberge & Lepage  
Robert & Robert 399

##### St-Jean d'Iberville

Arbour, Marie Azilda Vitaline  
Jodoin, L. P. Co. Reg. (Montréal)  
National Breweries Ltd. 133

##### St-Louis de Gonzague

Montpetit, Alfred  
Brassard, Jos. 180

##### St-Martin

Leblanc, Mathias  
Coner, J. B. 1000

##### St-Tite

Duchesneau, Frs.  
Bremner, Alex. Ltd. 115

##### Chemin Gouin

Beauchemin, Chas.  
Mathewson's Sons 33390

##### Lachenaie

Gaudreault, Delphis

Morris, J. Eancrède (Pointe-aux-Trembles)  
Gaudreault, D. & Co. (Montréal)  
Riopelle, Ls. 379

##### Lachine

Boyer, H. A.  
Lamothe & Champoux 121

##### Lachine

Laplante, Alphonse  
Groulx, Armand

##### Laprairie

Fox, Jas. E.  
Hart, D. C. 133

##### La Tuque

Aubry, A.  
Dupont, J. G., M. D. 730

##### Maisonneuve

Bessette, Angéline (épouse de Choquette, Chas.)  
Choquette, C. & Co.  
Masson, H. 193

##### Maisonneuve

Ville de Maisonneuve  
Gauthier, A. E. 158

##### Maisonneuve

Morin, Jos. Emile  
Harris Abattoir Co., Ltd. 815

##### Maisonneuve

Gauthier, Jean  
Paquette, H. 250

##### Ormstown

Thibault, Pierre  
Moody & Sons 139

##### Outremont

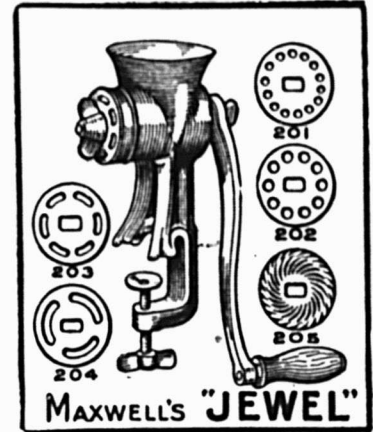
Desjardins, J.  
Huard, V., 2ème classe

# LE HACHE-VIANDE "JEWELL" DE MAXWELL

Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement, et est absolument digne de confiance, il est d'un prix qui en rend la vente facile.

Fait de quatre grandeurs, avec l'équipement complet de couteaux pour toutes sortes d'ouvrages.

Demandez le catalogue de Hache-viande, de Laveuses, de Barattes, etc., de Maxwell à

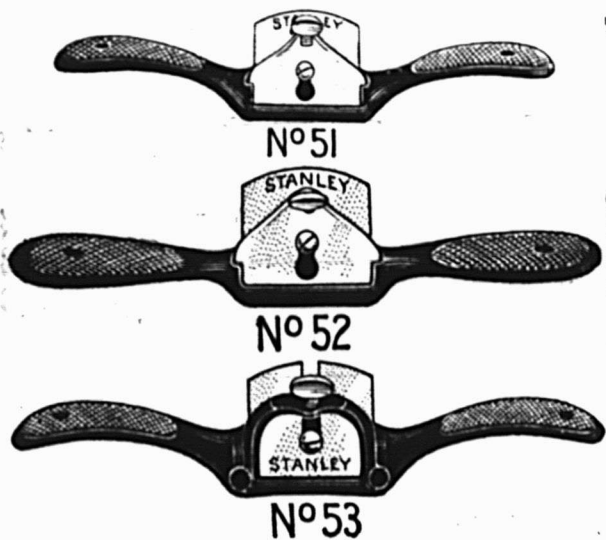


## DAVID MAXWELL & SONS, St. Mary's Ontario.

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

Québec		gnuelo, Mastai)		Verdun	
Gobeil, A.		Généreux, F. A. et al.	618	Robidoux, Etienne	
Morin, Victor (Montréal)		<b>Westmount</b>		Taillon, Ls. N.	148
Ball, Geo.	306	Mackay, Alex.		<b>COUR DE CIRCUIT</b>	
<b>Sorel</b>		Mackay, Alex. Co.		JUGEMENTS RENDUS	
Buckley, Ellen ex-qual. (veuve de Morgan, J.)		Munroe, Alex.	275	<b>Défendeurs</b>	<b>Demandeurs</b>
Morgan, Wm. Geo. M.		<b>Westmount</b>		<b>Abenaquis Springs</b>	<b>Montants</b>
Morgan, Success. James Trust & Loan Co. of Canada	4861	Gaffrey, Henry		Watt, W. E.	
<b>Staynerville</b>		Pauzé & Gohier	303	Modern Garage Co.	25
Leclair, Nil.		<b>Westmount</b>		Buckingham	
Lacaille, Gendreau Co.	285	Mackay, W. Alex.		Blais, J.	
<b>Trois-Rivières</b>		Borthwick, D. H. T., 1ère classe		Rock City Cigar Co., Ltd.	37
Pichette, Florentine Corinne (épouse de Paré, Arthur S.)		<b>COUR SUPERIEURE</b>		Caughnawaga	
Three Rivers M. Exchange		JUGEMENTS RENDUS		D'Ailleboust, Angus	
Légaré, Gadbois Automobile Ltd.	400	<b>Défendeurs</b>	<b>Demandeurs</b>	D'Ailleboust, J. T.	11
<b>Trois-Rivières</b>		<b>St-Bruno</b>		Caughnawaga	
Cloutier, Roland		Tremblay, Dieudonné Albert		Stacay, Frank	
Cloutier, A. D. Reg.		Trust & Loan Co. of Canada	1455	D'Ailleboust, J. T.	8
National Coffee & Spice Co.	113	<b>St-Hyacinthe</b>		Caughnawaga	
<b>Verdun</b>		Bonassay, W.		Meyer, Angus	
Brault, F. X. ex-qual.		St. Henry Shoe Co.	129	D'Ailleboust, J. T.	11
Success. Mitchell, Louise (épouse de Barbeau, J. B., Montréal)		<b>St-Laurent</b>		Caughnawaga	
Lachapelle, Félicité (épouse de Lafrance, Ls., Hull)		Legault, Oscar		D'Ailleboust, Jos.	
Lesage, Delphine (Montréal)		Goyer, Antoine, 4ème classe		D'Ailleboust, J. T.	9
McLane, John et Jas. (Montréal)		<b>Sherbrooke</b>		East Bolton	
McLane-Stratford, Emélie (Montréal)		Gagné, Jos. Omer		Bowker, A. M.	
McLane-Bélair, Mary (Montréal)		Coulombe, P. J.	502	Hall, W. M.	15
Mitchell, Mary Catherine	5000	<b>Sweetsburg</b>		Farnham	
<b>Westmount</b>		Rhéaume, L.		Giroux, F. X.	
Bruneau, Berthe (épouse de Pa-		Moody Sons Co.	162	Cutter, S. J.	58
		<b>Tétraulville</b>		Iberville	
		Hague, John		Tresidder, J. W.	
		Bourdon, C.	107	Cooke, T. J.	59





# Stanley Tools

Nous ne montrons ici que quelques uns des nombreux modèles de rabots (Spoke Shaves) que nous manufacturons. Dans chaque cas, les couteaux sont faits d'un acier de haute qualité. Les poignées sont peintes au japon et, dans chacune, il y a une ouverture qui permet de pendre l'outil lorsqu'on ne s'en sert pas.

Tous les numéros ci-contre et les autres sont maintenant fabriqués dans nos usines canadiennes.

Demandez notre Catalogue contenant les descriptions complètes.

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

## JE TIENS EN STOCK

L'Acier pour outils marque "CONQUEROR", pour usages généraux. Aussi, l'Acier pour Emporte-pièces, de même que celui employé pour les pièces spéciales et à grande vitesse et la

### "CONQUEROR"

FOREUSE À GRANDE VITESSE PERFECTIONNÉE.



ÉCRIVEZ-NOUS POUR LES DÉTAILS.

LA MEILLEURE QUALITÉ—LES PLUS BAS PRIX.

Edifice St-Nicolas

**ALEXANDER GIBB**

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.

## LES GALLONS DE MESURE

DOIVENT ÊTRE EXACTS

Pour se bien vendre, ils doivent être du modèle le plus perfectionné ; particulièrement adaptés pour chaque sorte d'ouvrage ; durables et fiables,

Ceux qui portent cette  
marque de commerce

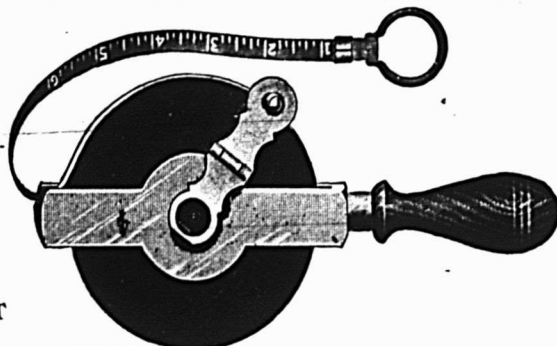
**LUFKIN**

sont les meilleurs parcequ'ils ont toujours donné satisfaction. ILS SONT FAITS EN CANADA.

En vente chez tous les  
marchands de gros

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

sur demande.



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

## Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,

Limited

351, rue St-Jacques,  
MONTREAL.

Té1. Main 4904-4905 et 7248

## FONDS A VENDRE

Stock de marchandises générales à vendre, en parfaite condition, \$9.000,00. Beau grand magasin à louer pour cinq ans, situé en plein centre commercial.

Bonne chance pour qui veut s'établir en affaires.

S'adresser à

Boite Postale 52,

DAVILLE.

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

Agent français très versé dans les affaires à Paris depuis 20 ans, références premier ordre, demande maison de Commerce au Canada désirant agent acheteur ou vendeur n'importe quelle branche.

J. G. BONNET

115 Boulevard Poissonnière  
PARIS, France

## Foreuse de Fabrication Canadienne



AUCUNE AUTRE N'EST AUSSI BONNE.

John Morrow Screw & Nut Co'y, Limited

INGERSOLL, ONT.

### AGENT DEMANDE

Une compagnie d'assurance contre l'incendie, membre du Syndicat des Assureurs, et établie depuis très longtemps, désire entrer en communication avec une personne connaissant les marchands de gros, relativement à la position d'agent spécial. Aucune expérience antérieure n'est nécessaire, mais la personne sollicitant cet emploi devra donner de bonnes références touchant son honorabilité.

Excellente chance de succès pour un comptable ou gérant d'une maison de commerce, avantageusement connu.

S'adresser: Bureau de Poste, Boite 266.

## Théâtre National Français

Semaine du 23 Septembre 1912

**LE SACRIFICE**

Grande Comédie en 3 actes par G. Devore.

Matinée tous les jours

Ile Bizard		
St-Pierre, Vitalien	Boileau, F. X., renvoyé	
	Lachine	
Lessard, Frank	Guzzi, G.	52
	La Tuque	
Paquin, Amédée	Guunns Ltd.	83
	Longueuil	
Brissette, Hector	Boissy, R.	60
	Longueuil	
Wallace, A. H.	Tucker, H.	15
	Maisonneuve	
Ouellette, Arthur	Heaney, J.	7
	Maisonneuve	
Dugrenier, Amédée	Julien, A.	32
	Maisonneuve	
Beaudry, Albert	Laroche, T.	10
	Maisonneuve	
Poulin, J. B.	Jouvel, C. et al.	95
	Maisonneuve	
Dufour, Pierre	Brien, H. dit Desrochers	8
	Maisonneuve	
Bertrand, Ludovic	Jourdanet, F.	6
	Matapédia	
Gallant, Bros.	Empire Oil Co.	39
	Matapédia	
Gauthier, Georges	Orsali, A. et al., coût seulement	
	Mistassimi	
Guay, Alph.	Moody, M. & Sons	40
	Ste-Anne de Chicoutimi	
Savard, Alma		
Savard, Edmond	Gray, Wm. & Sons Campbell Ltd.	99
	Ste-Geneviève	
Guilbault, Aldéric	Pilon, J., renvoyé	
	St-Laurent	
Thivierge, Albert	Joannette, J. H.	11
	St-Louis Terrebonne	
Massé, Arthur	Bayne Carriage Co., Ltd.	72
	St-Pierre les Becquets	
Tousignant, D.	Darling & Brady, coût seulement	
	Ste-Rose	
Brown, James	Bélanger, J. E.	11
	St-Vincent de Paul	
Racine, Cléophas		
Gachon, J. F. (Montréal)		
Desnoyers, Arh.	La Soc. de Crédit & d'Emission	80
	Trois-Rivières	
Mongrain, Philippe	Comptoir Général d'Escompte et de Renseignements	43
	Valleyfield	
Hutchison, E.	Garmaise, J. et al.	33

Verdun	
Lacombe, Onésime	Fauteux, F. 25
	Verdun
Bélair, Ovila	Ryan, P. renvoyé
	Verdun
St-André, Victor	Abinovitch, L. 6

(Suite de la page 45)

**STATISTIQUE DES PRODUCTEURS DE CUIVRE AMERICAINS**

D'après les dernières statistiques publiées par l'Association des producteurs américains de cuivre, la production des Etats-Unis, en juillet, a été de 137,161,000 livres contre 122 millions 315,000 en juin et 126,738,000 en mai. C'est la plus forte production mensuelle de cuivre affiné publiée depuis le commencement de 1910.

Le total des délivraisons pour l'exportation et la consommation locale s'est élevé à 131 millions 215,000 livres contre 127,596,000 en juin et 142,188,000 en mai (exportation en diminution de 1,329,000 livres et "consommation locale en augmentation de 4,498,000 livres par comparaison avec juin").

Le stock visible à fin juillet était de 50 millions 280,000 livres contre 44,335,000 fin juin, et 49,616,000 livres fin mai, alors que fin juillet 1911 il s'élevait à 137,739,000 livres. C'est la plus forte augmentation enregistrée depuis septembre 1911.

**LES PRINCIPAUX MINERAIS D'ETAIN**

L'étain, dont la consommation mondiale est très importante, est disséminé dans toutes les parties du monde. En Europe, les gisements sont très pauvres: les mines de Cornouailles ne produisent guère que 4,500 tonnes par an, et l'exploitation des minerais de Saxe et de Bohême est presque complètement abandonnée.

Il existe d'abondants gisements dans l'Inde, à Perah, Selangoi, Negu, dans la partie sud de la presqu'île de Malacca. Les gisements de Bangka et Biliton sont connus depuis 1710 et sont formés par une couche d'origine alluvionnaire d'une épaisseur de 0 m. 60 environ et située à huit ou dix mètres de profondeur.

Parmi les gisements qui semblent appelés à un grand développement, quand les procédés d'exploitation seront plus perfectionnés, figurent ceux du Yunnan, en Chine. A Kotsin, on extrait à

l'heure actuelle plus de 4 p. c. de la production mondiale. Le gisement est situé à une grande profondeur, 800 mètres environ. Le travail est très pénible par suite de l'exiguïté des galeries; il est fait par des enfants, et les dispositifs d'aération sont réduits à leur plus simple expression. Le minerai extrait de la mine est fondu à Kotsin même, après avoir été enrichi de 60 p. c. environ. La fusion se fait dans une trentaine de fours, alimentés au charbon de bois et dans lesquels le feu est entretenu par des souffleries en bois mues par des hommes.

Les gisements les plus importants sont en Bolivie, et leur exploitation est en progression très rapide. De 12,415 tonnes d'étain pur en 1904, l'extraction a permis de préparer en 1910 22,855 tonnes d'étain pur, représentant environ 20.5 p. c. de la production mondiale. Le minerai est la cassitérite; sa richesse en étain varie de 1.5 à 20 p. c., et il se rencontre surtout dans la Cordillère centrale.

Au Transvaal, un nouveau gisement de cassitérite récemment découvert aux environs de Zaaiplaats et Doornhoek a fourni, en 1910, 3.2 p. c. de la production mondiale. Il existe d'autres filons en Afrique, en particulier au Zoulouland, au Congo et dans le nord de la Nigeria anglaise, où l'étain natif se rencontre sous forme de blocs de la taille d'un haricot, que l'on recueille après un lavage sommaire à l'eau.

Parmi les gros consommateurs d'étain, figure l'Angleterre, qui absorbe près de 98 p. c. de la production totale de l'étain, par suite du développement de l'industrie du fer-blanc, particulièrement localisée en Cornouailles.

**LES RESSOURCES MINIERES DE LA CHINE**

L'industrie minière en Chine est encore à l'état embryonnaire par suite de l'absence de moyens de communication entre les diverses régions du pays et des besoins restreints de la population, mais les richesses du sous-sol sont considérables d'après les évaluations que l'on a pu en faire, et comparables à celles de l'Amérique, que la Chine pourra concurrencer avec succès lorsque l'exploitation intensive aura été organisée.

Les gisements de charbon sont particulièrement importants et la production annuelle atteint 15 millions de tonnes. En Mandchourie, le gisement le plus riche est à Fushun, au nord de Moukden; on l'évalue à 80 millions de tonnes, et en 1910, par deux puits seulement, on



en a extrait 830,000 tonnes. Dans la province du Chi-Li se trouvent à Tongshan et Ling, les mines les plus riches de Chine, d'où l'on extrait annuellement 1,400,000 tonnes environ. La province du Chan-Toung fournit annuellement 230,000 tonnes de houille grasse et 250,000 tonnes d'antracite; dans la province du Chan-Si on trouve un gisement d'antracite d'une épaisseur exploitable d'environ 6 m. 50, pouvant fournir 100,000 tonnes environ par hectare et couvrant une superficie considérable.

Bien que le fer soit abondamment répandu en Chine, son extraction n'est pas très importante; elle ne dépasse pas 50,000 tonnes provenant du Chan-Si, par suite de la concurrence que créent aux produits indigènes les articles d'importation.

L'or atteint une valeur de 1 million 1/2 de dollars en 1907 et 3 millions de dollars en 1908, provenant presque en totalité de la Mandchourie; l'argent ne dépasse pas une extraction annuelle de 6,000 livres dans la province du Chi-Li.

Le cuivre, le plomb, l'arsenic existent en assez grande quantité dans le Yun-nan, qui semble un des centres miniers d'avenir de la Chine.

La Chine est le premier producteur d'antimoine, dont l'exportation, sous forme de régule, a passé de 3,900 tonnes en 1907 à 8,000 tonnes en 1908. Il provient de la province de Sou-Nan et est expédié principalement à Hankéou.

(à suivre)

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.

1906. Cuir tanné à la ciguë. — Les tanneurs canadiens sont invités à correspondre avec un importateur allemand

de cuir à semelles tanné à la ciguë, pour chaussures cousues à l'envers uturnsc, de 2 1/2 à 3 millimètres d'épaisseur, pour lequel il y a une très forte demande.

1907. Cidre. — Un manufacturier de cidre du Canada voudrait disposer de quelques chars de cidre.

1908. Bondes en bois. — Une maison de Manchester désire des échantillons de bondes en bois avec les prix c. i. f. à ce port; grosseurs: 3/4 de pouce, 1 1/8 pouce, 2 1/8 pouces, et 3 pouces. Actuellement, elle achète aux Etats-Unis.

1909. Toiture en amiante et tôle à murailles. — Une agence commission de l'Afrique du Sud désire communiquer avec des exportateurs et manufacturiers de matériaux à toiture en amiante et de tôles à lambris. Cotes c. i. f. Capetown.

2000. Farine. — Une maison de Birmingham s'informe des prix canadiens.

2001. Ferrailles. — Une maison de Birmingham désire des échantillons de rognures de métaux ainsi que les prix.

SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN?

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

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

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

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

LE PRIX COURANT, 80, RUE ST-DENIS  
MONTREAL

LE PRIX COURANT  
80, RUE ST-DENIS,  
MONTREAL

Service des Abonnés

DATE \_\_\_\_\_ 1912

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

NOM \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_

# MACHINERIE de CORDONNERIE

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



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

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

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

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

**Machines Davey à  
cheviller bois  
avec  
bigorne**

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

---

## United Shoe Machinery Company of Canada

Rues Laguchetière et Ste-Monique.

Montréal, Qué.

# Lisez ce que les Ménagères des autres Provinces du Canada nous écrivent au sujet de la Farine "FIVE ROSES"



RESNAING



Sans exception elles reviennent toutes à la "FIVE ROSES".

Edmonton, Alta.

" Il y a déjà audelà de cinq ans que je fais usage de la FIVE ROSES, et je crois fermement qu'il n'y a pas une seule autre farine d'égale qualité. Il y a quelque temps on me recommanda la farine. . . . ce que je fis, mais à dire vrai je ne fus jamais si contente que quand il n'en resta plus. Il n'y avait aucune comparaison avec le pain et la pâtisserie que j'obtiens auparavant avec la "FIVE ROSES".

Mme Thos. McL...

Genon, Qué.

" Faisant un usage continu de la FIVE ROSES je suis en position de pouvoir vous dire que cette marque ne m'a jamais trompée. J'ai fait plusieurs essais avec d'autres farines, mais pour le pain et la pâtisserie je suis convaincue que la FIVE ROSES n'a pas son égale".

Madame A. B...

Englehart, New Ont.

" Je ne me sers jamais d'autre farine que la FIVE ROSES. D'après mon expérience, c'est la marque la plus satisfaisante. J'en ai essayé plusieurs, et il faut tous les jours revenir à la FIVE ROSES".

Madame Dick...

Englehart, Ont.

" Depuis quelques temps je fais usage de la FIVE ROSES. Après avoir essayé plusieurs autres marques je reviens toujours à la FIVE ROSES parceque j'en tire plus de pain avec la même quantité de farine".

Mme Chas. H. McH...

Newton, N. B.

" Avec quelques exceptions nous avons fait usage de la FIVE ROSES depuis plusieurs années, et nous avons toujours été heureux de revenir à cette marque favorite".

Mrs. J. H. M...

Vendez donc cette farine qui garantit le retour du client avec un profit sans cesse renouvelé.

LAKE OF THE WOODS MILLING COMPANY, LIMITED, MONTREAL.

# FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie—Non Mélangée.