



LE PRIX COURANT



Vol. XLV.

MONTREAL, VENDREDI, 12 JANVIER 1912

No. 1



LEA & PERRINS' SAUCE



By ROYAL WARRANT.



By ROYAL WARRANT.

La Sauce Worcestershire d'Origine et Authentique.

"LA FAVORITE DE L'UNIVERS"

Depuis plus de 70 ans, la Sauce Lea & Perrins fait les délices des épiciers des cinq continents---et est aujourd'hui la sauce la plus renommée de l'univers.

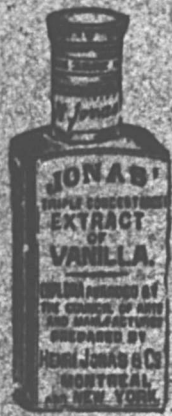
J. M. DOUGLAS & CO.

Montréal.

Agents Canadiens.

Essences Culinaires de Jonas

Renouvelez votre Stock après les Fêtes



**JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE**

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



**JONAS'
ROYAL
QUINTESSENCE**

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



"SOLUBLE"

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



**JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE**

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



**"ANCHOR"
PUR
CONCENTRE**

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



"LONDON"

Prix par
Grosce
1 oz. London, \$6.00
2 oz. " 9.00



**JONAS'
ROYAL
QUINTESSENCE**

Prix par
Grosce
2 oz. \$21.00
2 1/2 oz. 24.00
5 oz. 42.00
8 oz. 72.00



**"GOLDEN
STAR"
Double Force**

Prix par
Grosce
2 oz. \$ 9.00
4 oz. 15.00
8 oz. 27.0
16 oz. 51.00



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

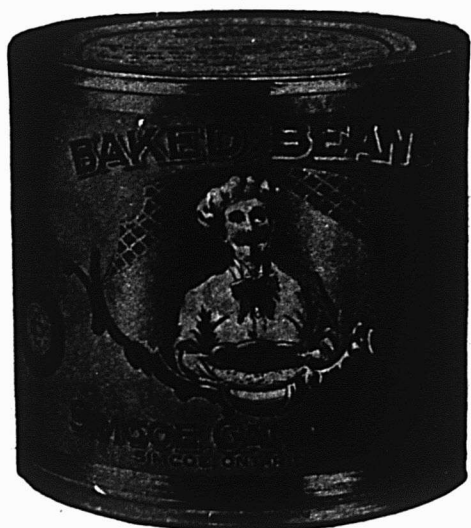
Essences de Jonas en Boutelles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix de \$6.00 à \$12.00 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE, Manufacturiers, MONTREAL.

LE MOMENT D'AGIR!

Le moment est venu de faire votre plan de campagne pour 1912. Pour commencer, pourquoi ne pas faire une spécialité des Fèves Cuites au Four? Prenez la résolution de doubler vos ventes en 1912 par rapport à celle de 1911. Comment pouvez-vous le faire? Poussez la vente des Fèves Simcoe Cuites au Four, en boîte de grandeur pour famille, la boîte qui contient plus de fèves, au prix le plus bas. Faites ressortir que les Fèves Simcoe Cuites au Four sont à meilleur marché que les pommes de terre, de nos jours, — la valeur nutritive étant prise en considération. Un repas pour une famille pour 10c. Pensez-y! Il y a Fèves et Fèves.

Les Fèves Simcoe Cuites au Four sont Les Fèves qu'il vous faut.



DOMINION CANNERS

LIMITED

HAMILTON,

CANADA.

VOUS POUVEZ AUGMENTER VOS VENTES EN RAPPELANT AUX MÈRES QUE

les garçonnets et les fillettes qui ont faim
aiment toujours les sucreries ; la seule dif-
ficulté consiste à trouver pour eux des
sucreries saines. Rappelez aux mères que le

Sirop de Blé d'Inde Marque **CROWN,**

est bon pour eux, pur, sain et nourrissant et
que, bien que d'autres sucreries ou sirops
ne conviennent pas à leurs estomacs, ils
peuvent manger à satiété tout ce qu'ils
veulent de Sirop de la Marque "Crown".

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 sont 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. ... 0.35
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. ... 0.44
 German's Sweet, bte de 6 lbs. ... 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 et 5 lbs. ... 0.41
 Cracked Cocoa, bte de 1/2 lb., bte de 12 lbs., Ex. sac de 6 lbs. ... 0.32
 Chocolat sucré, Caracas bte de 6 lbs. ... 0.32
 Falcon Cocia (Soda chaud ou froid), btes de 1 lb. ... 0.34

Caracas Tablets, 100 paquets la bte
 5 noués ensemble... 3.00
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE

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

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

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

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

L. CHAPUT, FILS & CIE.

Montréal

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

CHURCH & DWIGHT
 Soda Cow Brand



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

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

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES

Montréal

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

WILLIAM CLARK
 Montréal

Conserves	La doz.
Viandes assorties	2.00
Compressed Corned Beef..	18 2.00
Compressed Corned Beef..	28 3.35
Lunch Ham ..	18 2.25
Lunch Ham ..	28 3.00
Ready Lunch Beef..	18 \$1.00 28 3.00
Geneva Sausage..	18 2.50 28 4.25
English Brown..	18 1.90 28 3.15
Boneless Pigs Feet..	18 1.90 28 3.15
Sliced Smoked Beef	18 1.50 28 2.50
Roast Beef ..	18 2.00 28 3.35
Ready Lunch Loaves, Veau	
Jambon, Boeuf, assortis..	18 1.50
Dito ..	18 2.60
Boeuf Bouilli ..	18 2.00
Boeuf Bouilli ..	28 3.35
Boeuf Bouilli ..	68 13.00

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.



ENFIN,

vous avez l'occasion d'offrir à vos clientes un article qui épargne réellement le temps et qui économise réellement de l'argent, un article qui réduira leurs dépenses, qui ne changera rien à vos comptes et qui ajoutera une jolie somme à vos recettes.

LE SAC A CUISSON ERMALINE

mérite votre attention immédiate, parce qu'il est adopté maintenant dans tout le Canada. Agissez et faites voir à vos clientes que vous pouvez répondre à toutes leurs exigences. Ne leur laissez pas penser que vous les trompez. Ce serait agir contre vos intérêts.

Moins d'ustensiles grasseux.
 Comptes de gaz plus faibles.
 Repas ayant meilleur goût.
 Moins d'odeurs de cuisson.
 Nouvelles clientes.



(Changement complet, n'est-ce pas ?)

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement à

EDWARD LLOYD Limited.
 MONTRÉAL.

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

BOVRIL ET VOTRE COMPTE EN BANQUE

Vous avez augmenté votre compte en Banque d'une certaine somme, l'année dernière.
Vous désirez faire encore mieux, cette saison. Suivez notre conseil et activez la vente du

BOVRIL

autant que possible. Il y a mille et une raisons pour que vous le fassiez :

BOVRIL est pur à 100 p.c. On ne peut pas le rendre plus pur.

BOVRIL est profitable et établit la réputation du marchand,

BOVRIL est un article dont vos clients ont besoin. Rappelez-le leur.

BOVRIL ne donne jamais lieu à des plaintes.

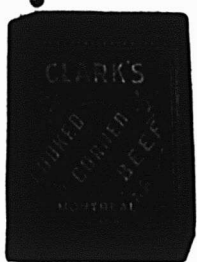
BOVRIL est un article de QUALITÉ.

Demandez des Cartes d'Étalage et Mettez en Bonne Place

BOVRIL

DANS VOS ÉTALAGES.

BOVRIL LIMITED, MONTRÉAL, QUE.



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



Pork and Beans, Plain... 1s 0.50
Pork and Beans, plain... 2s 0.90
Pork and Beans, Plain, boîtes
plates... 3s 1.00
Pork and Beans, boîtes hau-
tes, Plain... 3s 1.25
Pork and Beans, sauce Chili. 1s 0.50
Pork and Beans, sauce Chili. 2s 0.90
Pork and Beans, sauce Chili. 3s 1.00
Ox Tongue... 1½s 8.50
Ox Tongue... 2s 10.00
Ox Tongue... 2½s 12.50
Jellied Veal... 2s 3.00
Gelées de Bouillon... 2s 3.50
Gelées de Bouillon... 6s 10.00

Pottel Meats La lb.
Ham, Tongue, Beef and Veal
1s 0.50 1s 1.00

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... 1s 1.35
Soupes La diz.
Chicken... ppts 1.10
Chicken... qts 3.00
Mulligatawnay, Oxtail, Kidney To-
mato, Vegetable, Mock Turtle,
Consommé, Pois... ppts 1.00
Dito... qts 2.00

Mince Meat La doz.
(Tins fermées hermétiquement.)
1s, \$1.25; 2s, 1.95; 3s, 3.00; 4s, 4.00; 5s, 5.
Plum-Pudding

Anglais... 1s 1.50

Plum-Pudding

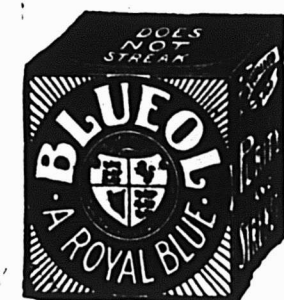
Anglais... 2s 2.00

Boeuf fumé en tran-
ches "Inglass"... 1s 1.50

Boeuf fumé en tranches "in-
glass"... 1s 2.10

Boeuf fumé en tranches "in-
glass"... 1s 3.35

J. M. DOUGLAS & CO.
Montréal



Bleus à laver
La lb.

"Bleuol," boîtes
10 lbs., 50 ppts

de 4 carrés, 15c
"Sapphire,"

btes de 14 lbs.
ppts de 1 lb.

12½
"Union," boîtes
de 14 lbs., ppts
de 1 et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN

Montréal

Edward's Soups

(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Brun — Aux Tomates —
Blanc.

Paquets, 5c. Cartons 1 doz, par
carton... \$0.45

Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque
(assorties), par doz... 0.45

Paquets, 5c. par doz. de bandes
de 5 chaque... 2.25
(ou en boîtes de 40 bandes
\$7.50 par boîte.)

Canistres 15c. Boîtes 3 doz., gran-
deur, 4 oz., par doz... 1.45

Canistres 25c. Boîtes 2 doz., gran-
deur, 8 oz., par doz... 2.35

The EDWARDSBURG STARCH CO.
Ltd., Montréal.

Sirops de Table.

Marque "Crown".

Quarts (700 livres) ... lb. 0.03½

¼ quarts (350 livres) ... lb. 0.03½

¼ quarts (175 livres) ... lb. 0.03½

Seaux de 38½ lbs. ... le seau 1.75

Seaux de 25 lbs. ... le seau 1.25

Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.40

Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 2.75

Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse 2.65

Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 2.60

Marque "Lily White".

Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.65

Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 3.00

Canistres 10 lbs., ½ doz. à la cse 2.90

Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la cse 2.85

Marque "Beaver" (Goût d'Érable)

Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 3.50

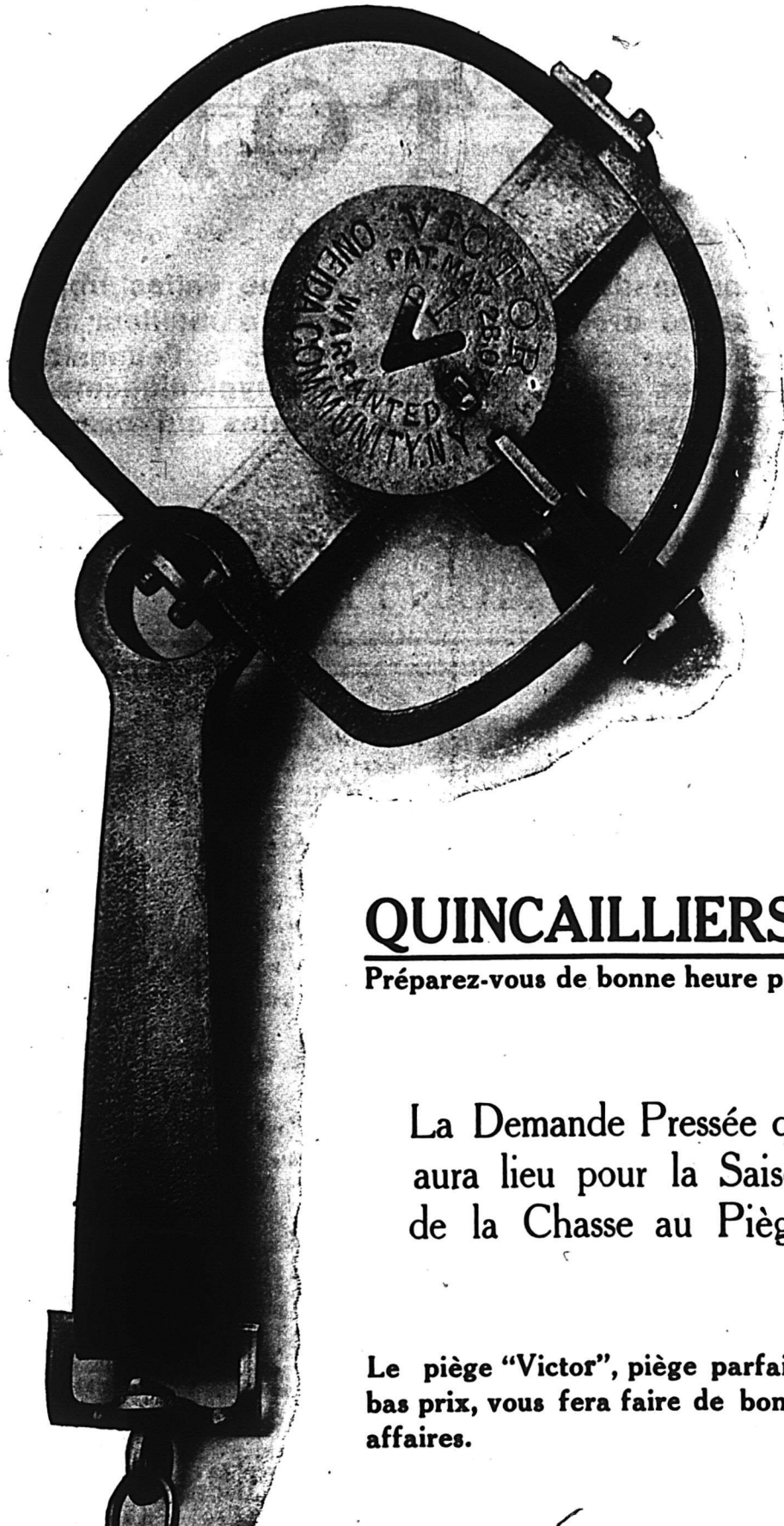
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 4.00

Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse 3.95

Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 3.00

ONEIDA COMMUNITY
GAME TRAPS

See
the



QUINCAILLIERS !

Préparez-vous de bonne heure pour

La Demande Pressée qui
aura lieu pour la Saison
de la Chasse au Piège.

Le piège "Victor", piège parfait à
bas prix, vous fera faire de bonnes
affaires.

UN COUP D'OEIL EN ARRIÈRE.

Le passé est la seule chose qui puisse vous éclairer sur l'avenir. Pouvez-vous voir certaines lignes que vous avez négligées et que vous auriez pu vendre facilement, augmentant ainsi réellement vos profits hebdomadaires ?

Le Macaroni, le Vermicelle et le Spaghetti L'ETOILE

sont de bonnes Marchandises des Marchandises de Qualité, que vos clients apprécieront.

**Marchandises aussi bonnes que celles importées.
Pas de droit de Douane—donc à meilleur marché.
Elles ont remporté les honneurs à l'exposition de Québec en 1911. Manufacturées hygiéniquement. Les employés sont tous des hommes qui connaissent leur métier.**

Cie Française des Pâtes Alimentaires. MONTREAL.

Empois de buanderie	La lb.
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs.	0.06½
No 1 Blanc, barils	0.06½
Canada Laundry (cse de 40 lbs)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisses 6 lbs.	0.07½
Silver Gloss, Canistres de 6 lbs.	0.07½
Kegs Silver Gloss gros cristaux	0.06½
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, qpts de 1 lb.	0.06
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs.	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs.	1.50
Celluloid	
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse	3.60
Empois de cuisine	
(Boîtes de 20 lbs., ¼c en plus par livre).	
W. T. Benson's & Co., Celebrated pre pared Corn.	
Boîtes de 40 lbs.	0.07½
Canada Pure Corn Starch	
Boîtes de 40 lbs.	0.05

N. K. FAIRBANK COMPANY,

Montréal



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

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



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

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

Levain en Tablettes
"Royal."

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

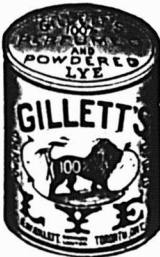
La cse

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

Poudre à Pâte "Magic"
Ne contient pas d'alun.

La doz.

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



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

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



No 3 caisse
30 ppts. de 1 lb. . . } 2.85
et 60 ppts. de ½ lb. }

5 caisses 2.75

No. 5 caisse
100 ppts. de 10 oz. 2.90
5 caisses 2.80

Crème de Tartre de
"Gillett"

La doz.

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

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



La cse

4 doz. ppts., ½ lb. { assor- } \$8.00
2 doz. ppts., ½ lb. } tis.

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

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

La lb

5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) 0.33

10 lb. boîtes en bois 0.30½
25 lb. seaux en bois 0.30½

100 lb. barils 0.28½
360 lb. barils 0.28

LA VENTE MERVEILLEUSE DU

**Scotch Whisky "Perfection" de McCallum est
due grandement à un**

AFFICHAGE JUDICIEUX

Cette affiche
n'est qu'une
de celles que
nous avons
dessinées avec
succès pour
ce whisky.



Nous vous
ferons vendre
vos produits
dans tout le
Canada.
Nous attei-
gnons toute la
population, de
Halifax à
Vancouver.

The Canadian Poster Co., Montreal.

TELEPHONE, MAIN 2233.

**Dessin, Fabrication et Arrangement d'affiches produisant des ventes.
Affiches créant des affaires et réduisant les frais de vente.**

Ecrivez ou téléphonez pour informations.

GOODALL, BACKHOUSE & CO.,
Leeds, Angleterre.

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

GUNN, LANGLOIS & Cie., Limitée
Montréal



Prix du saindoux composé, marque **EASIFIRST**

Tierces 0.08 1/2
Tinettes 60 lbs. 0.09

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

HUDON, HEBERT & Cie, Limitée,
Montréal

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

Pâtes Alimentaires
Macaron, Vermicelle, Spaghetti, Nouilles, Coquillettes, Alphabets, Pâtes assorties, Coudes, Piquets d'une livre ou vrac, caisses 25 livres.

en pqts en vrac
Marque "Gazelle" lb. 0.06 0.00

Marque "Talbot Frères" lb. 0.07 1/2 0.07
Marque "A. Courtine & Cie" lb. 0.07 1/2 0.07

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

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

Extra Fins 17.00
Fins 15.00
Mi-Fins 12.00
Moyens 11.00
Petits Pois 10.00

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

Extra \$22.00
Premier Choix 19.00
Choix 17.00
Hôtel 13.00

Olives Espagnoles Queen. La doz.

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

Huile d'Olive Extra surfine, bouteilles craquelées.

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

Huile d'Olive Extra Surfine, en canistres La cse.

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

La canistre
Caisses, 12 canistres d'un demi-

gallon 13.80
Caisses 6 canistres d'un gallon. 13.50

IMPERIAL TOBACCO COMPANY
OF CANADA, Limited.

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

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

LS DEMANDENT LEURS FICHES DE VENTE.

Les soixante dix mille marchands, dans toutes les branches du commerce, qui emploient

Une seule Ecriture. **The McCaskey SYSTEM** La cessation d'une corvée.

Constatent que leurs clients réclament leurs fiches de vente —le compte détaillé de leurs achats—indiquant la somme totale due. **Ils veulent savoir ce qu'ils doivent.**

Le **Système McCaskey** épargne temps, labeur et argent au marchand. Il le protège contre les oublis d'inscription en compte (s'il n'écrit pas la fiche, le client la réclame.) Il limite automatiquement le crédit.

Aucun marchand ne peut s'en passer— il est vendu à des conditions faciles de paiement et rembourse son prix de lui-même. Renseignements gratuits. Demandez le catalogue aujourd'hui même.

DOMINION REGISTER CO., LIMITED.

Agences dans les principales villes.

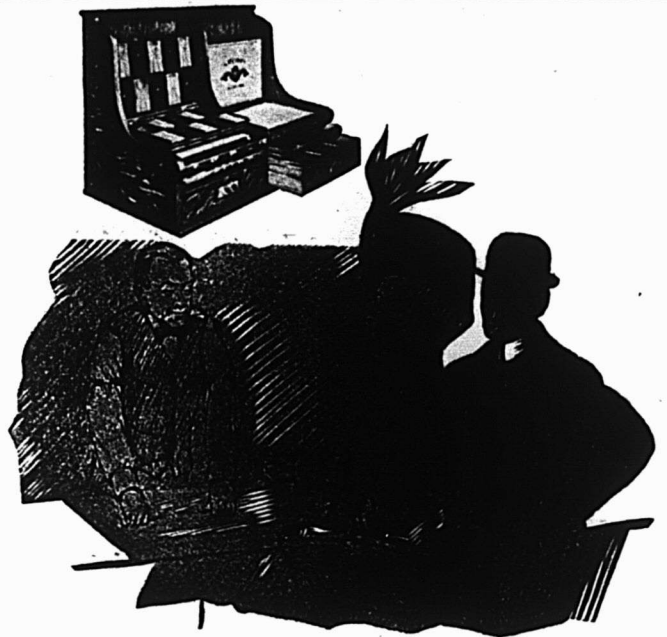
519-521 CORN AND PRODUCE EXCHANGE, MANCHESTER, ANGLETERRE.

90-98 RUE ONTARIO, TORONTO, CANADA.

THE McCASKEY REGISTER CO., ALLIANCE, OHIO, E. U. A.

Manufacturiers des Carnets de Vente de Sécurité renommés, à double et triple expédition. Carnets de vente et simples Carnets au Carbone dans toutes les variétés

SUCCESSALES :—New-York, Boston, Pittsburg, Chicago, Minneapolis, Kansas City, San Francisco, Atlanta, Memphis, Washington.



Le **Système McCaskey** supprime la tenue de livres inutiles. Il tient à jour chaque compte, totalisé à date. C'est un percepteur automatique. Il fournit la preuve de pertes en cas d'incendie. Il signale au marchand tous les points dangereux.



Les Connaisseurs

APPRECIENT LES CELEBRES

PIPES "PETERSON"

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

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

Propriétaires des
MARQUES BIEN CONNUES



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes
de la Régie Française.

GENIN TRUDEAU & CIE

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

Réfléchissez

à ce que cela signifie que d'avoir des marchandises qui attirent la clientèle ! Mettez en stock
LES PICKLES DE ROWAT

— ET —

LA SAUCE DE PATERSON

et vous augmenterez matériellement votre pouvoir sur la clientèle.

ROWAT & CO. GLASGOW,
ECOSSE.

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

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,
Sirup d'Erable,	Sucre d'Erable,
Fromage, etc.	

Remise est toujours faite sans délai.

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

Tel. Bell Metr 3152-4010.

PAPIER

POUR

MIMEOGRAPH

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

Manufacturée par la

Compagnie des Moulins
DU NORD

278 rue St-Paul, Montréal.

PRIX SPÉCIAL

VIANDES FUMÉES :

Jambons "Cottage" - 11½c.
DÉSOSSÉS

Jambons "Picnic" - 10c.

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

Donnez un ordre à titre d'échantillons.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée.

MONTREAL, Qué.

SEL

de Table et de Crèmerie.

SEL

pour Salaisons et Peaux Vertes.

VERRET, STEWART & CO., Limited

Commerçants en Sel.

MONTREAL.

Mis en Boîtes là où ils sont pris.

Les Conserves de Haddies de la Marque "Thistle" sont prises à l'endroit même où les poissons sont pris au bord de la mer. Comment pourrait-on mieux conserver la richesse naturelle et la saveur de fraîcheur du poisson. **C'est Impossible.**

Capitaine Astin a l'honneur sans égale que lui donne une expérience de toute la vie. **On ne peut trouver ni malpropreté, ni vase dans la Marque "Thistle."** La réputation du premier préparateur de poisson du pays est en jeu sous l'étiquette de la marque "Thistle". Achetez les conserves de cette marque, ce sont les meilleures.

POISSON, MARQUE "THISTLE."

Arthur P. Tippet & Co.

Agents

CHAQUE BOLLE EST GARANTIE.

Poudre à Pâte "COW BRAND"

Pour la satisfaction et le profit, il n'y a pas de ligne de Poudre à Pâte tout à fait aussi bonne que celle de la marque "COW BRAND".

Elle est d'une pureté invariable, de pleine force; on peut compter sur elle, et la cuisinière soigneuse la demande toujours.

Donnez une ordre à votre fournisseur.



CHURCH and DWIGHT

MANUFACTURIERS

MONTREAL

Limited.

Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

THE
LAING PACKING & PROVISION CO.
LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.



Quand plus de 95% de vos clientes se servent de

Sel Windsor

pour la table et la crèmerie, à quoi bon encombrer votre magasin de sel d'autres marques ?

Le Sel Windsor satisfait tout le monde et ne constitue jamais un stock inactif entre vos mains.

The Canadian Salt Co., Limited
WINDSOR ONTARIO

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

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

HENRI JONAS & CIE,
Montréal

Extraits Culinaires. La doz.	
1 oz. Plates. Triple concentré	0.80
2 oz. Plates. Triple concentré	1.50
2 oz. Carrées. Triple concentré	1.75
4 oz. Carrées. Triple concentré	3.00
8 oz. Carrées. Triple concentré	6.00
16 oz. Carrées. Triple concentré	12.00
2 oz. Rondes. Quintessence	1.75
2 1/2 oz. Rondes. Quintessence	2.00
5 oz. Rondes. Quintessence	3.50
8 oz. Rondes. Quintessence	6.00
4 oz. Carrées. Quintessence. Bou-chons émeri	3.50
8 oz. Carrées. Quintessence. Bou-	

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

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



Lard en Baril Marque "Anchor"
 Lard pesant, Canada Short Cut,
 Mess brl. 35/45 22.50
 Lard pesant, Canada Short Cut,
 Mess 1/2 brl. 11.50
 Lard du dos, Canada Short Cut,
 brl. 45/55 22.00
 Lard du dos, Canada Short Cut,
 1/2 brl 11.25
 Lard pesant Brown Brand, dé-
 sossé, tout gras, brl. 40/50. . . 22.50
 Lard clair, pesant, brl. 20/35 . . . 22.00
 Lard de flanc, pesant, brl. 22.00
 Lard à fèves, (petits morceaux,
 mais gras), brl. 16.50
 Pickled Rolls, brl. 20.50
Saindoux Composé Raffiné choix
Marque "Anchor".
 Tierces, 375 lbs. lb. 0.081
 Boîtes, 50 lbs. net (doubleure par-
 chemin) 0.081
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette
 imitée) 0.081
 Seaux de bois 20 lbs. net \$1.75 0.081
 Seaux de fer-blanc 20 lbs. \$1.65 0.081
 Caisse 10 lbs. tins, 60 lbs., en

caisses, bleu 0.081
 Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en
 caisses, bleu 0.081
 Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en
 caisses 0.09
 Briques de saindoux composé, 60
 lbs., en caisse, pqts. 1 lb. . . . 0.091
**Saindoux Marque "Anchor" (garanti
 pur).**
 Tierces, 375 lbs. 0.111
 Boîtes, 50 lbs., net, (doubleure
 parchemin) 0.111
 Tinettes, 50 lbs., net (tinette imi-
 tée) 0.12
 Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-
 bleure parchemin) \$2.45 0.121
 Seaux en fer-blanc, 20 lbs.
 brut \$2.321 0.111
 Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en
 caisse Rouge 0.121
 Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en
 caisse Rouge 0.121
 Caisses 3 lbs., tins, 60 lbs. en
 caisse Rouge 121
 Saindoux en carré d'une livre,
 60 lbs. en caisse 0.121
Viandes fumées.
 Jambons: Première qualité.
 Extra gros, 28 à 45 lbs. . . . 0.11
 Gros, 20 à 28 lbs. 0.13
 Moyen, 15 à 19 lbs. 0.141
 Petits, 12 à 14 lbs. 0.141
 Jambons désossés, roulés, gros,
 16 à 25 lbs. 0.14
 Jambons désossés, roulés, petits,
 9 à 12 lbs. 0.151
 Bacon de Laing, à déjeuner,
 sans os, choisi 0.141
 Bacon de Brown, à déjeuner, mar-
 que anglaise, sans os, épais . . 0.14
 Bacon de Laing, Windsor, dos
 pelé 0.16

Jambons de Laing, choisis "Pi-
 que-Nique", 10 à 14 lbs. 0.121
 Petit bacon roulé, épicé, désos-
 sés, 8 à 12 lbs. 0.111
 Bacon choisi, Wiltshire, coté 50
 lbs. 0.18
 Cottage Rolls 0.16
Saucisses fumées.
 Bologna (Bondon de Boeuf). . . 0.06
 Bologna (Enveloppe cirée) . . . 0.06
 Brunswick (Beef Middles) . . . 0.08
 Frankfurts 0.09
 Polish 0.09
 Garlic 0.09
 Empress (Poulet, jambon et lan-
 gue) doz. 1.10
Saucisses fraîches
 Saucisses de porc (tripes de porc) 0.071
 Saucisses de porc (tripes de mou-
 ton) 0.08
 Petites Saucisses de porc (pur
 porc) 0.15
 Saucisses Cambridge (paquets de
 1 lb.) 0.09
 Saucisses de fermier 0.12
 Chair à saucisses (seaux de 20
 lbs.) 0.071
 Boudin blanc 0.07
 Boudin noir 0.08
AGENCES
LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,
 Montréal
Légumes.
Petits Pois Importés "Soleil"
 Sur Extra Fins 100 boîtes 18.00
 Extra Fins 100 " 16.00
 Très Fins 100 " 15.00
 Fins 100 " 13.00
 Demi-fins 100 " 12.00

**PATENTES
 OBTENUES PROMPTEMENT**

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

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

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

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

PLUM PUDDINGS

Si vous désirez vous faire une
 clientèle pour les Puddings, vous
 devez vendre les meilleurs.

Vendez alors ceux de CLARK, ab-
 solument garantis.

Il n'est employé, dans leur pré-
 paration, que les fruits et in-
 grédients du plus haut choix.

En boîtes en fer-blanc,
 Nos 1s. et 2s.



W. CLARK,
 MONTREAL

Manufacturier du Mince
 Meat Renommé,
 Mis dans des Boites Nou-
 veau Genre,

**-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 dé-
 sirant contracter un emprunt
 sur effets mobiliers ou mar-
 chandises livrées à nos entre-
 pots, sans s'exposer à payer
 des taux usuraires et ruineux.
 L'honorabilité des fondateurs
 et directeurs du Comptoir consti-
 tute la meilleure garantie des
 emprunteurs.
 La Cie. achètera à des prix rai-
 sonnables et défiant toute con-
 currence, tous objets ou mar-
 chandises non-périssables, en
 réservant au vendeur l'option
 de rachat dans un temps déter-
 miné.

Le Comptoir Mobilier Franco-Canadien

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



Autrefois

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.

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 mesures, pas d'entonnoirs, pas de senteur désagréable, plancher propre.

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



S. F. BOWSER & CIE, Inc.

66 - 68 Ave. Fraser, Toronto, Ont.

NOUS AVONS DEVANCÉ

l'abolition de l'Alun dans la Poudre à Pâte et nous fournissons un article absolument pur sous la

MARQUE QUAKER

à des prix à la portée de tout le monde.

1 livre	-	-	-	\$2.00 la douzaine.
6 onces	-	-	-	0.90 la douzaine.

MATHEWSON'S SONS, (Epiciers en Gros) 202 rue McGill, MONTREAL.

LE NOM

St. Lawrence
Sugar

garantit une qualité absolument parfaite. Sucre granulé de pure canne à sucre dont la pureté à l'essai a été constatée de 99⁹⁹/₁₀₀ à 100 pour cent. C'est le sucre de la meilleure qualité que l'on puisse se procurer.

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

Petits Pois "Français Petit & Co."	
Moyens, 100 btes, étiquette dorée	8.00
Haricots "Soleil"	C/S
Extra Fins, 40 flacons	8.00
Extra Fins, 100 boîtes	13.50
Fins, 100 boîtes	12.00
Moyens, 100 boîtes	8.00
Coupés, 100 boîtes	8.00
Macedoines No 2 extra, 100 boîtes	9.25
Côtes de Céleri, 100 boîtes	8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Epinards en Purée	9.00
Epinards en Purée, 50 boîtes	8.50
Epinards en Purée, 40 flacons	7.50
Fonds d'Artichauts, 100 boîtes	33.00
Soupes.	
Vertes cerfeuil, 100 boîtes	9.50
Julienne, 100 boîtes	8.00
Printanière Nouvelle, 100 boîtes	9.50
Purée de tomates concentrées, 100 boîtes	9.50
Asperges	
Branches géantes, 50 boîtes	24.00
Branches géantes, 16 bocaux	10.00
Branches Grosses, 50 boîtes	23.00
Branches Extra, 100 boîtes	22.50
Branches Fines, 100 boîtes	21.00
Pointes têtes seulement, 100 btes	25.50
Pointes têtes seulement, 40 flacons	14.00
Coupées 1er choix, 100 boîtes	18.50
Coupées 2ème choix, sans têtes, 50 boîtes	11.00
Coupées 2ème choix, sans têtes, 100 boîtes	11.50
Flageolets	
Extra Fins, 100 boîtes	13.00
Moyens, 100 boîtes	11.00
Choux Bruxelles, 100 boîtes	10.00
Sardines	
Romain 1/2	8.00
Tévillec 1/2	8.00
Victoria 1/2	8.50

Junquiera 1/2	8.50
White Bear 1/2	17.00
White Bear 1/4	10.00
Le Pilote 1/2	11.50
Savons de Castille	
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	
morc. de 11 lbs., 25 lbs., à la c/s	0.07 1/2
morc. de 2 1/2 lbs., 12 lbs. à la c/s	0.08 1/2
C/S	
morceaux de 1/2 lb., 50	3.50
morceaux de 3 oz., 200	3.75
morceaux de 7 oz., 200	7.00
La Lune 65% d'huile d'olive	
morc. de 11 lbs., 25 lbs., par c/s	0.07
morc. de 2 1/2 lbs., 12 lbs.	0.08
C/S	
morceaux de 1/2 lb., 50	3.25
morceaux de 3 1/2 oz., 100	1.80
morceaux de 3 1/2 oz., 200	3.40
Duffy & Co.	
Grape Juice, qrts 12s	4.75
Grape Juice, pts 24s	5.00
Grape Juice, splits 36s	4.75
Apple Juice, qrts 12s	3.75
Apple Juice, pts 24s	4.50
Champagne Pommes, qrts 12s	4.50
Champagne pommes, 24s pts	4.90
Motts Golden Russet.	
Sparkling Cider, qrts 12s	4.50
Sparkling Cider, pts 24s	4.75
Sirop, Vinaigre, qrts 12s	2.40
Thés Japon	
Victoria, 90 lbs	0.27
Victoria, 85 lbs	0.29
Princess Louise, 80 lbs.	0.22
Princess Louise, 30 lbs.	0.23
Princess Louise, 5 lbs.	0.24
Vert "Ceylan"	
Duchess, 60 lbs	0.24
Noir (Blend)	
Victoria 50/30 tins	0.32

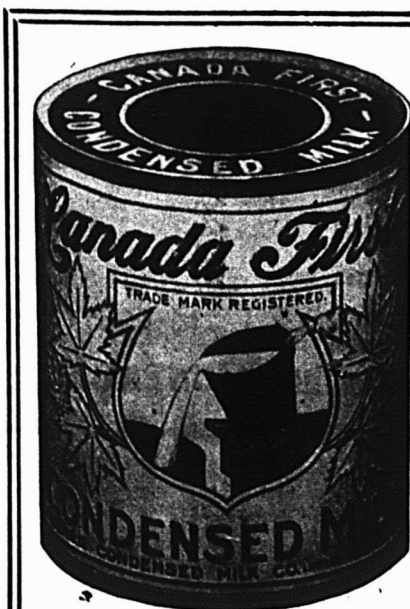
Princess 50/30 tins	0.26
Empois Remy	
Paquets 2 lbs., 50s	0.08
Carton 1 lb., 50s.	0.08
Carton 1/2 lb., 100s	0.08
Carton 1/4 lb., 200s	0.08
Bbl. 24oc	0.07 1/2
Keg 120s	0.07 1/2
Huile d'Olive "Minerva"	
c/s 12 Btls 1 litre	6.50
c/s 12 Btls qrts	5.75
c/s 24 Btls pts	6.25
c/s 24 Btls 1/2 pts	4.25
Estagnons,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

JOHN P. MOTT & CO.

J. M. Douglas & Co., Agents, Montréal.
Chocolats et Cacao Mott.

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

RAMSAY, LIMITED.	
Sodas à la Crème, pqts 5c, doz.	0.50
Sodas à la Crème, pqts 10c, doz.	1.00
Sodas à la Crème pqts 2 1/2c, chaq.	0.22 1/2
Arrowroot	0.14
Social Tea	0.10



**Le Lait Evaporé
Canada First**

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

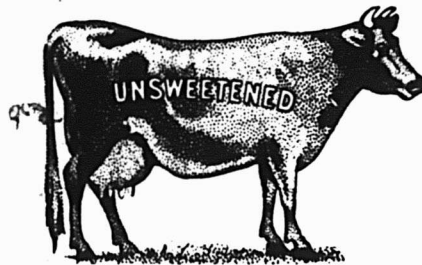
La pureté et la qualité de chaque boîte de lait "Canada First" sont garanties absolument et sans réserve.

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

Donnez un ordre à votre fournisseur.

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

Bureaux Principaux à Hamilton, Ont.



LAIT ST-CHARLES

**Si Tous Les
Epiciers du
Canada**

Se Mettaient en Ligne,

vous constateriez que les meilleurs d'entre eux tiennent le

**Lait Evaporé
St-Charles.**

C'est parce que ce produit comprend une ligne dont les ventes sont très fortes et qui donne toujours satisfaction.

Succédané Parfait

du lait ou de la crème sous leur forme non modifiée.
C'est simplement du lait pur mis en petite boîtes de fer-blanc.

St. Charles Condensing Co.,

INGERSOLL, Ont., CANADA.



BOITES EN FER-BLANC

Unies ou ornementées pour
empaqueter :

**La Poudre à Pâte,
les Epices, le Café, le Thé,
le Saindoux, les Viandes,
ou
tous autres pro-
duits alimen-
taires.**

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

AMERICAN CAN COMPANY

MONTREAL, HAMILTON.

L'épicier qui peut fournir

SNAP

Et qui en active la vente

est certain d'attirer la clientèle à son magasin et de la satisfaire. Vous savez que la satisfaction des clients est l'indice du " Succès," et que le succès en affaires est synonyme d'argent. Faites un bon étalage de Snap et présentez-le bien ; vous apprécierez alors l'enthousiasme que nous manifestons pour ce merveilleux nettoyeur des mains, qui

enlève des mains la crasse de toute nature, la peinture, la graisse, le goudron, etc.



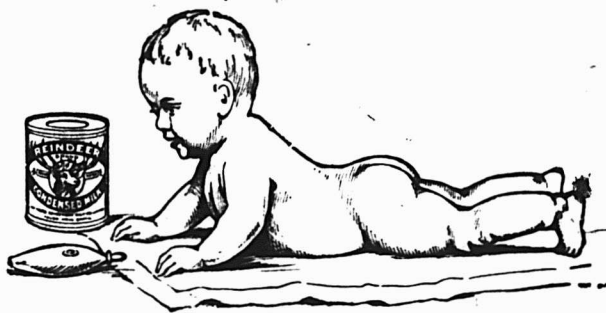
Snap Co.

Limited.

Montréal, - Qu

NOURRISSEZ VOTRE BÉBÉ DE

Lait Reindeer



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

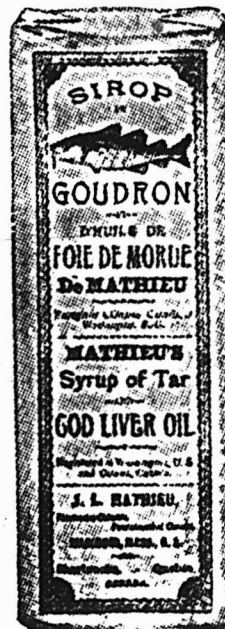
REINDEER LIMITED

Truro, N. E.

Huntingdon, P. Q.

La Vente du Sirop "Mathieu"

Continue à Augmenter.



Comme les marchands deviennent de plus en plus difficiles au sujet des remèdes qu'ils vendent, le

Sirop Mathieu

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

est ainsi plus sûr de trouver place sur leurs rayons.

Le Sirop Mathieu est **absolument sans rival parmi les remèdes contre la Toux et le Rhume.**

Une augmentation de la vente, avec une augmentation de profits, est assurée.

LA CIE J. L. MATHIEU, Propriétaire,

SHERBROOKE, P. Q.



VOYEZ

comment la popularité des Biscuits à la Crème "Perfection" de Mooney augmentera constamment en 1912. Leur qualité ne peut pas s'améliorer — ils ont atteint le plus haut degré de qualité comme biscuits au soda, mais ils font des progrès rapides dans l'opinion du public. Ils ont leur propre saveur, riche, qui les distingue et plaît au connaisseur.

Votre succès dans la vente des Biscuits au Soda est assuré si vous vendez les Biscuits à la Crème "Perfection".

The Mooney Biscuit & Candy Co., Limited

Manufactures à

Stratford, Ont. Winnipeg, Man.

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

"LA FAVORITE"

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

CIRAGE COON

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

PROTECTORINE

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

VERNIS "UNCLE SAM"

Donne à la chaussure un brillant éternel et durable.

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

Uncle Sam Dressing Co., Lanoraie P.Q.

Représentants à Montréal:

MERCILE & DUBRULE

Nouvelle Boite de Poste 1,66

souls Agents à Montréal. Tel. Bell Main 168

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

— DE —

BAKER'S
COCOA
AND
CHOCOLATE



Registered
Trade-Mark

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

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

WALTER BAKER & CO. Limited.

Etablis en 1780.

MONTREAL, Can. DORCHESTER, Mass.

LAKE OF THE WOODS MILLING CO., LIMITED

Fabricants de Farin: "FIVE ROSES"

MEUNERIE A KEEWATIN

Capacité 9000 barils par jour.

Meunerie à Portage Laprairie,

Capacité 1500 barils par jour.

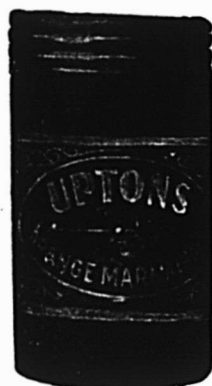
Capacité Totale 10500 barils par jour

Bureaux: MONTREAL, TORONTO,

WINNIPEG, KEWATIN,

PORTAGE-LAPRAIRIE.

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 plus de quinze ans.

CHOCOLAT "ELITE"
Non Sucre



DES EPICIERS

Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agent, Montréal

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

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

14 et 16 Rue Bleury, MONTREAL

LACAILLE, CENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERS EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

Tel. Main 7233

LUBY

Pour les Cheveux.

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

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

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

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



ST. CHARLES CONDENSING CO'Y.,

Ingersoll, Ont., Can.

Laits et Crèmes Condensés.

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

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN "SALADA"

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

SAVON

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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



SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand

Cleaner.

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

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

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

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

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

Graisse "Protectorine" (Pour harnais et chaussures).	
Boîtes 8 oz.	1.25
Boîtes 4 oz.	0.75
Cirage Combiné "Coon"	
Cirage à Chaussures "Coon" doz.	0.75
Mine à Poêle "Favorite"	
Mine "Favorite", No 4, doz.	0.45
Mine "Favorite", No 8, doz.	0.70
Mine "Favorite", No 12, doz.	0.80

UNITED SOAPS COMPANY of CANADA, Limited

Savon Canada's Best:

1 caisse	4.10
5 caisses	4.00
10 caisses	3.90

T. UPTON & CO., Hamilton.

Confitures garanties pures.

Framboises. Fraises, verres de 1 lb., 2 doz. par cse, doz.	2.10
Pêches, verres de 1 lb. 2 doz., par caisse	1.70
Gadelles rouges, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse,	1.80
Groseilles, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse,	1.90
Prunes, verres de 1 lb. 2 doz. par caisse	1.60

Assorties

Verres de 1 lb., 2 doz. à la cse. doz.	1.80
Marmelade de Pamplemousse (Grape Fruit), verres de 1 lb. 2 doz. à la caisse	1.60

Pure Marmelade d'oranges

Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz.	1.10
Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz.	1.50
Pint Sealers, 1 doz. à la cse, doz.	2.25
Tins, No 2, 2 doz. à la cse, doz.	2.00
Tins, No 4, 2 doz. à la cse. bte.	0.32
Tins, No 5, 9 au crate	0.40
Tins, No 7, 12 à la saisse	0.56
Seaux en bois, No 7, 6 seaux par crate	0.56
Seaux en bois, 30 lbs,	0.07½

Miel Pur Clarifié

Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz.	1.40
---------------------------------------	------

White Clover

Verres, 12 oz., 2 doz. par cse, doz.	1.60
Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz.	2.00
Fret payé d'avance sur 10 caisses ou davantage expédiées directement de la manufacture à	

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

Au Commerce.

La Grande Vogue de la

NOUVELLE FARINE ST. LAWRENCE

augmente de semaine en semaine.

Les maîtres-boulangers en reconnaissent la supériorité ; les ménagères l'apprécient de plus en plus ; elle représente la fine fleur des meilleurs blés de l'Ouest Canadien.

4 Marques d'Egale Pureté :

'Regal', 'National', 'Laurentia', 'Daily Bread'.

Vos commandes recevront notre meilleure attention.

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.



Avec le Thé du Japon, vous obtenez un article d'une pureté indiscutable. Si vous achetez toute autre imitation de Thé Vert du Japon, vous pouvez avoir un thé contenant de la peinture, de la stéatite, de la poudre de talc, du bleu de Prusse, ou bien un thé de très médiocre qualité.

ECONOMIE



L'économie consiste réellement à ne fournir à vos clients que l'article le meilleur, parce que cela est profitable à la longue. De la Poudre à Pâte contenant de l'Alun peut et doit vous coûter quelques cents de moins par douzaine que la poudre "Magic", parce que sa préparation coûte moins cher. L'alun est employé dans la poudre à pâte parce qu'il est à bon marché. Ne tenez pas

de marchandises bon marché simplement parce qu'elles sont bon marché. Le bon marché et la qualité vont rarement ensemble.



LA POUDRE À PÂTE "MAGIC"

NE CONTIENT PAS D'ALUN.

La poudre à pâte "MAGIC" est à prix moyen, et c'est la seule bien connue, faite au Canada, qui ne contient PAS d'Alun.

E. W. GILLET COMPANY LIMITED.

Winnipeg.

TORONTO, ONT.

Montréal.



Quand vous placerez une commande de Conserves de Poisson, assurez-vous du nom exact,



"Marque Brunswick"

Ce sont les meilleures conserves que l'on puisse se procurer, et on peut être sûr qu'elles donneront la meilleure satisfaction.

Grâce au procédé sanitaire de préparation des conserves de la marque "BRUNSWICK", la saveur naturelle du poisson est conservée à un degré remarquable.

Tenez en magasin un stock abondant d'aliments provenant de la mer, marque "BRUNSWICK". Leur vente rapporte un excellent profit.

CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOUR, N. B.

AGENTS:

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : 152 rue Bay, J. S. Robertson & Co., représentants.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

MONTREAL, 12 JANVIER 1912

LA MAIRIE

Trois candidats sont en présence pour la mairie et tout
semble indiquer que les électeurs de la ville de Montréal
seront appelés le 1er février à faire leur choix entre MM. U-
H. Dandurand, L.-A. Lavallée et Georges Marcil.

Le premier des candidats est un agent d'immeubles bien
connu, qui représente actuellement, comme échevin, le quar-
tier St-Joseph, dans le Conseil de Ville de Montréal.

M. L.-A. Lavallée, M. Georges Marcil sont également
échevins, le premier pour le quartier Lafontaine, le second
pour le quartier Notre-Dame de Grâce.

Les trois candidats ont, depuis quelque temps déjà, es-
quissé les grandes lignes de leur programme.

M. Dandurand pose nettement sa candidature comme
partisan de la nouvelle administration de la ville par le Bu-
reau des Commissaires qui fut porté au pouvoir par la gran-
de majorité des contribuables en février 1910.

M. Lavallée n'est pas aussi précis. Il voit du bien, beau-
coup de bien dans le système actuel; il se dit prêt à lui don-
ner un essai loyal et à le changer si besoin est, dans deux
ans.

M. Marcil admet aussi le système actuel, mais désire que
les Commissaires consentent à se ranger à sa manière de
voir en matière d'administration municipale.

En résumé, M. Dandurand est pour le Bureau actuel des
Commissaires et MM. Lavallée et Marcil sont prêts à l'ad-
mettre sous réserves.

Nous ne nous attarderons pas à signaler la puérilité de
l'article du programme de MM. Lavallée et Marcil propo-
sant que la compagnie des tramways accorde 10 ou 12 billets
de tramways pour 25 cets au lieu de 8 qu'elle donne actuel-
lement. Tous ceux qui connaissent la situation savent que
c'est là tout simplement un moyen pour s'attirer les bonnes
grâces des électeurs.

M. Dandurand est plus conséquent, et certainement bien
plus pratique que ses adversaires sur cette question. Il voit
les choses de plus loin et reconnaît que cette concession de
billets de tramway ne pourra être établie que par une con-
vention nouvelle à intervenir entre la ville et la compagnie.
M. Dandurand croit qu'il est plus sage de songer à sauve-

garder les intérêts généraux des contribuables tout en ad-
mettant qu'il est indispensable d'assurer plus de protection,
de confort et de facilités au public voyageur, et cela immé-
diatement.

En ceci nous sommes absolument d'accord avec M. Dan-
durand.

M. Lavallée veut réduire le pouvoir d'emprunt de la ville
à 12 pour cent; M. Marcil veut l'augmenter à 25 pour cent;
M. Dandurand préfère le "statu quo".

M. Dandurand donne comme raison en faveur du main-
tien du "statu quo", un argument qui ne manquera pas de
frapper les hommes d'affaires par sa justesse. La ville de
Montréal, dit-il, est comme un particulier qui, ayant un cré-
dit en banque ne croit pas juste de s'en priver de son gré,
quitte à ne s'en servir que dans la limite de ses forces afin
de pouvoir faire honneur à ses obligations à échéance.

D'autre part, il est bon qu'une limite soit fixée au pou-
voir d'emprunt de la ville afin de prévenir les tendances que
peuvent avoir les corps publics, si bien constitués qu'ils
soient, à se laisser aller au gaspillage des deniers publics,
comme la chose s'est si désastreusement produite dans le
passé.

La parole est aux électeurs, ils donneront prochainement
leur verdict et sans vouloir discuter par le menu les diffé-
rents aspects des programmes des trois candidats, il nous
semble que celui de M. Dandurand est le plus empreint de
bon sens pratique et qu'il vaut d'être étudié à sa juste va-
leur par tous les contribuables de la ville de Montréal.

ACCUSE DE RECEPTION.

Nous avons reçu les calendriers artistiques de:

Connors Bros., Limited, marchands généraux de la cé-
lèbre marque de conserves de poissons "Brunswick", de
Black's Harbor, N.B.

La Banque d'Epargne de la Cité et du District de Mont-
réal.

La Canada Assurance Co., de Toronto, agence à Mont-
réal.

et adressons nos plus vifs remerciements pour ces envois.



Tanglefoot,

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

L'EDUCATION DE VOS FILS

Beaucoup de parents s'imaginent avoir rempli amplement leurs devoirs parce qu'ils ont fait donner à leurs fils une instruction copieuse dans un collège renommé, et ils se figurent avoir préparé convenablement leurs enfants à la mêlée de la vie parce qu'ils ont fait le nécessaire pour leur permettre d'acquérir quelque titre universitaire qui sera sinon un brevet d'intelligence tout au moins une estampille de connaissances intellectuelles.

Nous étonnerions beaucoup de parents en leur disant que le plupart des jeunes gens ainsi gonflés d'instruction sont absolument impropres à gagner leur vie et à établir une affaire qui leur permette d'assurer leur existence.

Cependant, dites-nous un peu, ce qu'apprend un jeune homme au collège? Du grec, du latin, de la physique, des mathématiques, de l'histoire, etc., etc., toutes choses qui certes ne manqueront pas d'orner les cases de son cerveau, mais ne tremperont nullement son cœur de l'énergie et de la vaillance nécessaires pour foncer sur les obstacles qui vont lui barrer la route dès les premiers pas, dans la vie.

Il existe toute une gamme d'instruction qui n'est pas du ressort du collège, il y a toute une série de connaissances que les cours d'un savant professeur ne pourront inculquer à l'esprit des futurs jeunes hommes, car l'explication de ces théories est l'enseignement pur et simple de vertus civiques et de qualités personnelles qui ne peuvent s'apprendre et se développer autre part qu'au foyer familial ou au rude assaut de la vie.

Les hommes qui enseignent dans nos collèges ne sont pas de ceux qui ont lutté contre tout ce qui contrecarre les projets d'une pensée active, ils ne se sont jamais arc-boutés face à la nécessité, pour lui opposer une résistance désespérée; ils ne se sont jamais trouvés dans ces situations prépondérantes où il est bon de savoir doser son pouvoir et réfréner son instinct de domination; ils n'ont pas senti germer dans leur esprit les projets grandioses d'ambition, générateurs de forces insoupçonnées et de décisions subites et géniales; leur vie s'est passée sans imprévus, sans mouvement, sans fièvre et sans heurts; ils ne savent pas les ressources d'énergie et de puissance que certaines situations peuvent faire jaillir dans une minute d'exaltation féconde; ils ignorent le souci du soutien matériel d'une famille et n'ont pas tout ce qu'il faut pour enseigner aux jeunes gens "la vie".

Loin de nous la pensée de rabaisser leur mérite et de contester la valeur de leur dévouement, mais, ce nous est un devoir de dire qu'il incombe aux parents une obligation de parachever leur oeuvre et de former le moral de leurs fils, en puisant dans leur propre existence et dans leur expérience, les arguments qui militeront en faveur de leurs principes et contribueront à former une "personnalité" à leurs enfants.

Les pères doivent expliquer à leurs fils en quoi consistent les devoirs sociaux et leur former une volonté; leur inculquer les principes d'action et leur montrer comment il faut agir pour se grandir dans la vie.

Chaque fois que l'occasion se présente, ils doivent leur soumettre les graves problèmes qui les assaillent et leur demander d'en trouver la solution; ils en discuteront les raisons avec eux et composeront ainsi à leurs enfants un jugement pratique et sain. Dans quelque commerce ou situation où ils se trouvent engagés, ils reprendront en détail leur propre vie depuis le commencement, et analysant les heures de prospérité et celles de défaillance, ils dégageront de cette étude les éléments, les décisions, les agissements qui ont provoqué une amélioration dans leur existence et ont élevé progressivement leur situation.

Ils inclineront leurs fils vers l'optimisme, leur traceront la conduite à tenir dans la prospérité comme dans la détresse, et les persuaderont que quelque soit le rang que l'on

tienne, il faut essayer de mettre de la bonté dans tous ses actes. Ils leur donneront des leçons d'économie, de patience et de tenacité, ils les mettront en garde contre la grisurie du succès ou contre l'abattement de la défaite et pour cela, ils n'auront qu'à jeter un regard en arrière, ils n'auront qu'à raisonner eux-mêmes les causes de leur réussite ou de leur insuccès et de ces causeries paternelles se dégagera une leçon éminemment utile, qui, si elle ne contribue pas à faire de vos fils des bacheliers, en fera du moins des hommes.

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DE DENREES.

L'Association des Marchands de Denrées de Montréal a tenu son assemblée générale annuelle mardi dernier et a procédé à l'élection de ses officiers pour l'année 1912. Les résultats sont les suivants:

Président, M. John A. Gunn; vice-président, M. John H. Scott; trésorier, M. Albert Dalrymple.

Comité exécutif: — MM. Richard Gray, Arthur Jones, W. H. A. Olive, F. X. O. Trudel.

Comité d'arbitrage. — MM. E. Denning, H. A. Hodgson, P. W. McLagan, G. D. Warrington, A. C. Wieland.

Comité des transports. — MM. Jas. Alexander, R. M. Ballantyne, John A. Gunn, Arthur J. Hodgson, John McKergow.

Le président du comité des transports, M. R. M. Ballantyne, soumit le rapport annuel du comité pour 1911 et le trésorier, M. Richard Gray, présenta l'état financier.

Le rapport du président, M. John A. Gunn, qui comprenait celui du comité des transports, fut adopté et sera publié dans le rapport annuel du Board of Trade.

M. John A. Gunn fut mis en nomination pour l'élection au Conseil du Board of Trade, poste qu'il a déjà occupé l'année dernière.

POUR LES MARCHANDS DE CHAUSSURES ET DE CLAQUES.

Tous les marchands détaillants du Canada vendant des marchandises de toutes sortes en caoutchouc devraient faire inscrire leur nom et leur adresse sur la liste d'envoi de "Foot Prints", la revue exclusive de la "Canadian Consolidated Rubber Company, Limited".

Cette intéressante publication est une aide précieuse pour le commerçant qui tient cette ligne, car elle donne des indications indispensables à l'aménagement des magasins, à l'art de vendre, etc., et renferme des informations extrêmement utiles que le marchand devrait avoir sous la main pour pouvoir les consulter rapidement.

Le premier numéro de "Foot Prints" contient une liste complète de prix des marques de claques: "Jacques Cartier," "Maple Leaf," "Granby," "Merchants," "Dominion" et "Anchor".

Le second fascicule renferme une liste de prix révisée des marques "Merchants" et "Daisy".

Le troisième exemplaire est composé d'un catalogue complet de "Fleet Foot," chaussures de sports, ainsi que d'une description des formes.

Enfin, le quatrième numéro qui vient de paraître contient un catalogue complet et une liste de prix des chaussures en feutre "Berlin".

Si l'un de ces différents numéros manquait à votre documentation et que vous désiriez y puiser des renseignements indispensables à votre commerce, la Canadian Consolidated Rubber Company, Limited, de Montréal, se ferait un plaisir de vous envoyer gracieusement le fascicule désiré, sur une simple demande de votre part.

LA TAXE SUR LES COLPORTEURS

Il existe au Canada, comme dans tous les pays d'ailleurs, une catégorie de marchands ambulants parcourant les villes et les campagnes sur le siège d'une vaste guimbarde acheminée des objets les plus divers et les plus hétéroclites et proposant leurs marchandises à tous les particuliers dont ils rencontrent la demeure sur leur chemin. On les nomme "les colporteurs". Il est difficile de s'imaginer exactement toute la diversité invraisemblable qui compose leur stock, leur véhicule n'est pas une simple boutique roulante, c'est un véritable bazar à départements qui se meut sur toutes les routes et s'arrête devant chaque porte, tandis que le conducteur descendant de son siège y va frapper pour inviter les personnes présentes à faire leur choix dans cet assortiment touffus.

Il n'est pas de demeure, principalement dans la campagne qui n'ait pas, durant la saison, plusieurs fois la visite de ces saltimbanques du commerce qui triment dans leur roulotte un choix d'articles multiples assurément, mais d'une qualité et d'une fraîcheur plus que douteuses. Ils sillonnent les moindres recoins des provinces, établissant comme une sorte de battue pour traquer le gibier qu'est pour eux le consommateur et le fusillent à bout portant d'achats arrachés à force de sollicitations pressantes et qui n'apportent à ceux qui se sont laissés tenter, que des déceptions, des regrets et des désagréments.

En réalité cette catégorie de commerçants, si tant est qu'on puisse les appeler ainsi, fait un tort considérable au véritable commerçant ayant boutique dans une localité et débitant sa marchandise à une clientèle qu'il connaît et dont il est connu, donnant ainsi toute garantie d'une livraison satisfaisante.

Le colporteur cause un préjudice double au vrai commerçant, préjudice matériel en lui enlevant nombre d'affaires qui sans sa concurrence auraient fatalement passé par son canal; préjudice moral en ce sens que les ventes qu'il fait, donnent rarement satisfaction et jettent le discrédit sur le commerce en général, prévenant le consommateur contre tous les négociants sans distinction.

Les municipalités de la Province de Québec n'ont pas été sans pressentir le péril naissant de cet état de choses, elles se sont rendues compte des désavantages matériels et moraux résultant d'un tel trafic et, si elles n'ont pu supprimer cette concurrence désastreuse pour leurs marchands locaux dont elles ont à soutenir les intérêts, elles ont du moins essayé d'enrayer ce vagabondage commercial en imposant aux colporteurs de lourdes taxes susceptibles d'en effrayer pas mal et par conséquent d'en réduire le nombre.

Les colporteurs exerçant leur métier errant, dans la Province de Québec, sont soumis à une taxe de 150 dollars par voiture et pour chaque district. Si l'on considère que la Province comporte 24 districts, on se rendra compte que la licence de ces ambulants, si elle veut s'étendre à toute la Province, représente une somme assez rondelette. De plus, il existe une double taxe additionnelle municipale qui frappe chaque voiture de colporteur d'un droit de 40 dollars; l'une dite "taxe de village", l'autre "taxe de paroisse".

Ces mesures prises pour protéger les marchands locaux de l'invasion d'étrangers, qui, s'ils n'étaient imposés de la sorte, auraient le pas sur les premiers, sont des plus justes, elles ne sont que trop justes et l'on pourrait se réjouir de leur mise en vigueur et de leur efficacité, si les dits colporteurs, n'avaient trouvé dans leur esprit frondeur, en dépit des lois et des usages, un moyen très pratique de contourner l'obstacle qu'on leur jetait dans les jambes et d'éviter la lourde charge des taxes dont ils sont légalement imposables.

Leur moyen est des plus simples. Puisque c'était à leur

voiture qu'on semblait en vouloir, ils ont jugé à propos de laisser l'attelage à l'écurie et de se mettre en route sur les mêmes chemins avec pour tous bagages une serviette bourrée de catalogues représentant les articles différents de leur bazar au repos.

Ils ont pour ainsi dire jeté le froc, ils ont renoncé à ce renom de bohémiens que leur existence au plein air leur avait fait octroyer, ils se sont modernisés et sont devenus en quelque sorte, des agents manufacturiers allant proposer au fin fond des campagnes tout ce dont peut avoir besoin le cultivateur.

Ce moyen d'échapper aux taxes est assez ingénieux, le biais n'est pas trop mal trouvé, et il ne fait qu'aggraver la plaie dont se plaignaient les commerçants de la Province.

Quand on veut se donner réellement la peine de trouver le remède à de tels maux on ne tarde pas à le découvrir. En l'occurrence il est clair que la seule manière de régler cette situation anormale qui favorise des commerçants sans licence au détriment de ceux qui en trouvent leur commerce grévé est de ranger dans la catégorie des colporteurs et par conséquent d'imposer comme tels, tous ceux qui, accompagnés d'une voiture de marchandises ou non s'adressent directement au consommateur pour effectuer des ventes.

Une telle mesure préconisée par tous les commerçants de la Province de Québec ne préserverait pas seulement leurs intérêts mais défendrait aussi ceux des consommateurs.

Dites-nous quelles garanties on peut attendre de ces commerçants inconnus venus on ne sait d'où, allant on ne sait où et considérant les personnes qui leur remettent des ordres, non pas comme des clients qu'il convient de ménager, mais comme de simples acheteurs anonymes dont ils ne sollicitent nullement la clientèle permanente? Le sentiment de suspicion qu'on a le plus souvent à leur égard, est entre nous soit dit assez justifié, les achats qu'ils récoltent chemin faisant sont le résultat d'une sollicitation pressante et non l'expression d'un geste de confiance; les articles qu'ils vendent ont une apparence de clinquant qui peut tromper l'oeil de gens inexpérimentés alors que l'usage se charge d'en démontrer la malfaçon et la qualité défectueuse; les ordres qu'ils prennent sont exécutés de façon différente de la pensée de l'acheteur; en un mot, ils n'offrent aucune garantie, aucune sécurité et ravalent le commerce au rôle de la brocante.

Les commerçants locaux, eux, assurent à leur clientèle des articles et des marchandises de choix qu'ils reprendront sans difficulté, si la réclamation qui leur est faite à leur sujet est justifiée, ils ne cherchent pas à induire en erreur sur la valeur des produits les clients qui viennent à eux, et éclaireront au contraire leur jugement sur la qualité à employer; bref, ils font leurs, les intérêts de ceux qu'ils servent et s'appliquent à leur donner toute satisfaction.

Ce serait d'une injustice flagrante de fermer les yeux sur les agissements de ceux qui contournent la loi en jouant sur les mots et de ne pas soutenir, par le remaniement des termes à double interprétations, ceux qui commercent loyalement, se soumettant sans récriminations aux exigences des taxes qui leur sont imposées.

M. John Farquharson, président de la Montreal Biscuit Co., manufacturiers de biscuits et de confiseries, a offert aux vendeurs et au personnel des bureaux de cette compagnie, un dîner, le 28 décembre. Quarante convives y ont pris part.

Les vendeurs de la compagnie étaient venus de toutes les parties du Canada pour assister à ce repas. Des rapports très encourageants furent présentés, indiquant une forte augmentation d'affaires, et on discuta des questions intéressantes.

M. Thos. J. Potter, voyageur pour la compagnie depuis vingt-six ans, agissait comme président.

LES EXPORTATIONS DE CHARBON DES ETATS-UNIS

La valeur des exportations de charbon des Etats-Unis a doublé au cours des douze dernières années. La valeur déclarée du charbon exporté pendant les dix mois finissant en octobre 1911, est de \$44,000,000; celle du coke est de \$3,000,000 et celle du charbon fourni aux navires transportant des marchandises à l'étranger, de \$18,000,000. Le tout forme un total de \$65,000,000, qui justifie l'estimation faite par le Département du Commerce et du Travail des Etats-Unis portant la valeur totale du charbon exporté pendant l'année 1911 à la somme approximative de \$80,000,000. En 1910, la valeur de ces exportations a été de \$65,000,000.

Au point de vue de l'exportation du charbon, les Etats-Unis occupent le troisième rang parmi tous les pays exportateurs. Ils sont dépassés sous ce rapport par le Royaume-Uni et l'Allemagne. En 1910, les exportations de charbon du Royaume-Uni avaient une valeur de \$179,000,000, celles de l'Allemagne, une valeur de \$104,000,000; celles des Etats-Unis, une valeur de \$45,000,000, sans compter le charbon mis dans les cales des navires; celles de France, une valeur d'environ \$6,000,000.

Si l'on compare les chiffres de 1910 à ceux de 1909, on voit que les exportations de charbon et de coke des Etats-Unis (non compris le coke et le charbon fournis aux navires) ont passé de \$23,000,000 à \$45,000,000, soit une augmentation de près de 100 pour cent. Les exportations de l'Allemagne ont passé de \$65,000,000 à \$104,000,000, soit une augmentation de 60 pour cent, tandis que les exportations de charbon du Royaume-Uni, de \$183,000,000 qu'elles étaient en 1909 ont baissé à \$179,000,000 en 1910. En France, il y a eu de différence: \$6,250,000 en 1909 et \$6,333,000 en 1910.

C'est au Canada que va la plus grande partie du charbon exporté des Etats-Unis, pour \$15,126,207 sur un total de \$15,335,856 d'antracite et de \$26,732,888 de charbon bitumineux. L'année dernière, le Canada a reçu aussi les trois quarts du coke exporté des Etats-Unis.

Le charbon est maintenant le septième des principaux articles d'exportation des Etats-Unis. Ces articles se classent de la manière suivante: coton, \$500,000,000; fer et acier, \$250,000,000; viande et produits laitiers, \$165,000,000; cuivre, \$95,000,000; objets manufacturés en bois, \$90,000,000; blé et farine, \$90,000,000; charbon et coke, \$55,000,000. Les exportations de charbon dépassent celles des cotonnades, du tabac, du cuir, des instruments agricoles, du maïs et de l'huile de graine de coton.

Toutefois, les exportations du charbon sont peu en rapport avec la production du pays.

L'année dernière, les Etats-Unis ont produit 75,000,000 de tonnes d'antracite et n'en ont exporté que 3,000,000; ils ont produit 372,000,000 de tonnes de houille grasse et n'en ont exporté que 17,000,000.

LES EXPORTATIONS CANADIENNES DE PULPE DE BOIS

L'exportation de la pulpe de bois du Canada augmente annuellement; en 1910, la valeur de cette exportation s'est élevée à \$5,700,000, d'après les renseignements fournis par le Département des Forêts du Dominion. Les 321,000 tonnes de pulpe exportées représentent une augmentation de 48,000 tonnes par rapport à la quantité exportée en 1909. Les exportations de pulpe de bois, en 1910, se sont élevées à 70 pour cent du total produit dans tout le Canada, tandis qu'en 1909, la population n'était que de 63 pour cent. La pulpe mécanique figure pour 88 pour cent dans cette proportion, tandis que les 12 pour cent restant étaient de la pulpe chimique. En 1910, plus des trois quarts de la pulpe exportée ont

été expédiées aux Etats-Unis, et les exportations sur presque tous les autres pays ont diminué.

Le Royaume-Uni prend la plus grande partie de l'autre quart, bien que les exportations aux pays en question aient beaucoup diminué. C'est particulièrement ce qui a eu lieu pour la pulpe chimique; en 1910, il n'en a pas été exporté le septième de ce qui a été exporté en 1909.

La valeur moyenne par tonne de pulpe exportée en 1910, est de \$14.67 pour la pulpe mécanique, et de \$36.35 pour la pulpe chimique. Cela forme un prix moyen de \$17.31, soit 14 centins par tonne de moins que l'année précédente. Les prix payés aux exportateurs canadiens par les divers pays importateurs ont été les suivants, pour la pulpe mécanique: Etats-Unis, \$16.09; c'est-à-dire le même prix qu'en 1909; Royaume-Uni, \$15.78. Pour la pulpe chimique, les prix ont été les suivants: Etats-Unis, \$36.32; Royaume-Uni, \$14.60 par tonne.

COMPAGNIES INCORPOREES.

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

"The Mechanics Supply Company, Limited," fabrication, importation, exportation et commerce en gros et en détail d'accessoires de toutes sortes pour machinistes, ingénieurs, plombiers, gaziers, électriciens et entrepreneurs, etc., dans la cité de Québec. Capital-actions, \$300,000.00.

NOUVELLES CHARTES.

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

"George Hodge & Son, Limited," exportation et commerce général de beurre, fromage, viandes et fruits en conserves, huiles, poisson, volailles, grain, épicerie et produits alimentaires de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$100,000.00.

"The Corona Clothing Company, Limited," confections de manteaux, costumes-tailleurs et vêtements de toute description, et commerce général de nouveautés, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Argeuteuil Granite Company, Limited," exploitation de carrières dans toutes leurs branches, et commerce de granit, marbre, pierre à chaux, pierre de toute sorte, et leurs produits, à Montréal. Capital-actions, \$250,000.00.

"Alabama Traction Light & Power Company, Limited," usines pour production de lumière électrique et de gaz, chauffage et force motrice, à Montréal. Capital-actions, \$30,000,000.00.

"O. B. Shoe Company, Limited," fabrication et commerce général de chaussures ainsi que de cuirs, vernis, préparations pour chaussures et tous les accessoires s'y rapportant, à Drummondville. Capital-actions, \$100,000.00.

"The Canadian Art Works, Limited," imprimeurs, lithographes, émailleurs, mécaniciens, étampeurs de métaux, et tous métiers semblables à Montréal. Capital-actions, \$10,000.00.

"Westmoreland Company, Limited," agence et courtage d'immeubles et transactions financières de toutes sortes, à Montréal. Capital-actions, \$200,000.00.

"Southern States Securities Company, Limited," opérations de bourse concernant les actions et obligations de tout gouvernement ou de toute corporation municipale ou scolaire, et transactions financières de toutes à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"De Laval Dairy Supply Company, Limited," commerce général de lait, beurre, fromage et de produits s'y rattachant, commerce de machines agricoles et de tous leurs accessoires, à Montréal. Capital-actions, \$500,000.00.

COMMENT LES MARCHANDS DÉTAILLANTS DOIVENT APPRECIER LA RECLAME

Quelques suggestions qui engageront les fabricants et les détaillants à travailler d'un commun accord et à faire preuve de l'entente la plus parfaite dans leur effort.

Si vous jetez les regards sur le stock d'un marchand détaillant, vous remarquez invariablement que certaines lignes, certains articles figurent régulièrement dans ce stock depuis nombre d'années et il vous est aisé de vous rendre compte que le détaillant ne voudrait pour rien au monde se démunir de ces marchandises qu'il vend avec un succès toujours croissant. Le détaillant ne prend pas la peine le plus souvent de se demander d'où provient cette faveur marquée pour les dits articles, il se contente de les tenir régulièrement sachant qu'ils donneront satisfaction au client et lui assureront à lui-même un bon bénéfice.

Or, savez-vous ce qui provoque cette satisfaction générale dans des transactions effectuées sur les marchandises en question, c'est que tout le monde, consommateur, détaillant et fabricant, n'a eu qu'à se louer de ce produit, soit dans les ventes soit dans les achats. Si le rôle du détaillant se réduisait à ne débiter que des articles de cette catégorie, ses affaires seraient brillantes et aisées. Et s'il n'en n'est pas ainsi, la faute en incombe en grande partie au détaillant lui-même.

Beaucoup de détaillants achètent des marchandises sans savoir si elles ont été l'objet de réclames ou non et beaucoup également omettent d'envisager les conditions qui peuvent rendre profitable ou non la vente de telles marchandises.

Le fait que tel article a été annoncé n'offre pas une raison suffisante en lui-même pour déterminer le détaillant à le prendre en stock. Il devra être suffisamment bien informé pour pouvoir juger l'efficacité de la campagne d'annonce et se former une opinion indépendante sur la continuité et la sincérité de cette réclame.

Souvent une campagne de réclame n'a pour but que de faire prendre un certain article aux détaillants; là s'arrête son action, alors que sa fin véritable devrait être d'aider le détaillant à répandre le produit parmi sa clientèle.

Pour juger de la valeur d'une réclame, le détaillant devra d'abord se demander si elle n'est que momentanée ou si au contraire elle est destinée à être continuée d'une façon permanente.

Pour soutenir avec profit une ligne quelconque, l'annonce ne devra pas être éphémère, mais s'imposer par sa répétition régulière et fréquente.

Savoir introduire sur le marché un article est, certes, un point de première importance et dans lequel la réclame joue à coup sûr le rôle le plus actif; mais aussi brillants qu'aient été les débuts d'un pareil lancement, l'article qui en a fait l'objet ne saurait continuer à s'imposer à l'attention du public, et périliterait peu à peu si une réclame régulière ne venait parachever et soutenir l'oeuvre de la première heure. Sans doute, il n'est pas nécessaire de dépenser en annonces une somme aussi importante que celle qui fut consacrée au lancement d'un article, mais cesser toute réclame à son sujet, c'est le vouer infailliblement et dans un temps prochain à l'oubli.

Le détaillant est souvent victime de ces lancements à grand tapage, mais sans lendemain; il se charge d'articles nouveaux qui paraissent devoir être soutenus à grands renforts de publicité et qui, une fois le premier feu d'artifice tiré, n'ont plus que leur médiocre valeur pour plaider leur cause, ce qui est peu, et ils sont voués dès lors à l'oubli et à la mévente qui fait le désespoir du marchand.

Cette constatation nous amène à souligner deux des principaux devoirs du fabricant: D'abord, le fabricant étant le créateur des articles proposés aux négociants, c'est à lui

qu'incombe tout naturellement la responsabilité de "la qualité". En établissant des objets de qualité irréprochable, le fabricant y met pour ainsi dire, comme une force vendante qui agira par elle-même et soutiendra on ne peut mieux, l'effort qui sera fait autour d'eux pour amener le public à en prendre connaissance et à en constater le but nouveau et pratique. En second lieu, le fabricant a pour devoir également important de faire la publicité nécessaire pour assurer le succès à ses articles et en clamer la qualité et les avantages, afin de créer "la demande". La responsabilité de ces deux points de vue incombe irréfutablement au fabricant et lorsqu'un marchand se substitue au fabricant et tente d'assumer ces obligations, il fait fatalement fausse route. Et c'est ce qui arrive, quand il se charge de marchandises qui ne jouissent d'aucune réputation antérieure et qui ont été privées de la réclame qui leur eut donné comme un cachet de bonne-foçon et de qualité.

Bien entendu, il y a des marchandises de vente courante dont on ne saurait suspecter la qualité et qu'il est difficile de faire "mauvaises", le marchand peut en prendre en stock sans considération d'une renommée acquise par la publicité, mais même dans ces articles-là, il en est, tels que le sucre, le savon, etc., dont le choix doit être dicté par la popularité de la marque. La raison de cette sélection à laquelle doit se soumettre le détaillant est facile à expliquer. La civilisation avec ses moyens de vulgarisation de l'information permet à chaque individu, même ignorant de se former un jugement sur tel ou tel article et lorsqu'il en a besoin, il ne manque pas de demander la marque qu'il désire et ne se montre pas satisfait si on lui offre en place, un article démodé qui ne répond pas aux nécessités actuelles.

C'est donc un principe d'économie pour le détaillant d'acheter chez un fabricant connu et qui offre toutes garanties de responsabilité de ses produits. Il en résulte que celui qui fabrique doit se faire connaître, s'imposer à l'attention de tous, vulgariser ses produits et les rendre populaires pour atteindre l'arbitre final: le consommateur. Et comment atteindre ce but, sinon par la réclame?

Les articles annoncés par la réclame dispensent les marchands de longues explications et démonstrations, c'est à peine s'ils ont besoin de solliciter le client pour en provoquer la vente, la marque parle d'elle-même et dit d'un seul "nom" la qualité qu'on est en droit d'attendre d'un tel produit. Sans doute on peut à prix égal trouver un produit semblable d'aussi bonne qualité et non annoncé par une réclame intensive, mais cet article aussi bon soit-il, ne sera pas demandé parce que peu connu, et si on le propose en remplacement d'une marque populaire, ce ne sera pas sans éveiller une certaine suspicion dans l'esprit du consommateur. C'est qu'il manque à ce produit ignoré la garantie morale dont une réclame puissante a revêtu l'autre et qui fait qu'on achète ce dernier les yeux fermés, sans aucune demande d'explications.

De plus, un produit annoncé à toutes raisons de maintenir sa qualité, il ne peut être au-dessous de sa réputation, car en diminuer la qualité unanimement connue serait compromettre sûrement le capital considérable qui a été consacré à la publicité. Les fabricants ne doivent pas oublier ce principe que "la vente des marchandises coûte de l'argent", et le coût de la vente doit être établi minutieusement au même titre que celui de la fabrication.

Plus un article est annoncé, plus il se vend; et l'augmentation du débit permet au fabricant de l'établir sur des bases plus avantageuses et plus économiques. Il peut à la fois donner plus de valeur à son produit et obtenir plus de bénéfices.

L'annonce n'est pas toujours comprise dans ce sens, on en dénature souvent le véritable objet et on l'interprète comme un moyen d'obtenir un prix élevé d'un article infé-

rieur, alors que son but véritable est précisément le contraire.

Le détaillant est un des facteurs principaux de la distribution des marchandises, il a la garde des intérêts du consommateur; s'il y manque, le consommateur désertera sa boutique et s'adressera ailleurs. C'est pourquoi il doit ne proposer à sa clientèle que des articles qu'une réclame appropriée a portés à la connaissance des foules, car si le client a à se plaindre de la qualité de ce produit, la responsabilité du marchand n'est pas en jeu et c'est le fabricant qui a à répondre à de telles réclamations.

Lorsqu'un détaillant achète pour un dollar de marchandises annoncées, il acquiert quelque chose de plus que les marchandises elles-mêmes. Il achète en même temps une force vendante qui l'aidera à débiter ces articles et une garantie des fabricants que les produits livrés donneront satisfaction. Mais s'il veut obtenir des bénéfices plus considérables et faire rendre à la réclame du fabricant tout ce qu'elle est capable de donner, il devra avoir recours à quelque forme de publicité pour son propre compte et ajouter sa poussée personnelle et individuelle à celle donnée d'une façon générale par le manufacturier.

Pour ce faire, pas n'est besoin d'employer de grands espaces dans les journaux et revues, une simple mention fréquente des marchandises tenues dans un magasin sera suffisante pour compléter la publicité général et attirer la clientèle déjà préprée à ces achats par la réclame du fabricant.

La réclame augmente la consommation, elle amplifie les besoins en soulignant les avantages de tels articles, elle développe les nécessités en faisant naître le désir de se procurer les produits qu'elle représente et tous ceux qui veulent avoir leur part de cette émancipation doivent indiquer au public par une annonce répétée le chemin qui les conduira à leur magasin où il aura le loisir d'examiner les articles annoncées par la réclame.

Nous ne saurions trop répéter aux détaillants qu'il y a pour eux un gros avantage à garnir leur stock de marchandises annoncées, que les fabricants dépensent annuellement des millions de dollars à cet effet et que cette dépense mérite quelque attention de leur part, qu'il est plus aisé de vendre des produits dont la qualité est connue, que ceux dont le public ignore la valeur, et que votre magasin jouira d'une parfaite réputation, si vous tenez les meilleures marques.

La réclame est la base du commerce moderne, elle est l'auxiliaire de toute industrie, elle est passée dans nos mœurs et le marchand qui va à son encontre et méconnaît l'approbation du public, commet une véritable folie et s'achemine à une déconvenue prochaine.

L'INDUSTRIE DU CAOUTCHOUC

Si étonnant qu'ait été le développement de nombreuses industries et inventions, nous doutons que l'industrie du caoutchouc ait été dépassée par quoi que ce soit. Il y a cinquante ans, le caoutchouc était à peine connu, sauf comme une sorte de gomme à effacer le crayon; maintenant le nombre de ses usages est incalculable. Sans lui, on ne s'imaginerait guère la locomotion et la vie modernes. Il sert de base de fabrication à de nombreuses compagnies industrielles; il crée les plus grandes fluctuations sur le marché des valeurs; il figure dans la haute finance des nations et dirige la politique du développement impérial.

Depuis longtemps, le Pérou est compté parmi les principaux pays producteurs de caoutchouc, la plus grande partie de la gomme provenant des terrains humides situés sur les rives des affluents de l'Amazone, qui traversent cette république sur une longueur de 31,250 milles et sur lesquels peuvent flotter des canots et des embarcations légères. Le "hevea brésiliensis", dont on obtient le "jebe" ou saoutchouc de Para de la plus haute qualité, est la principale source de production; il croît à une hauteur de 60 à 75 pieds dans les

terres basses et s'élève même jusqu'à 300 pieds. On trouve aussi au Pérou le "castilloa", mieux connu au Mexique et dans l'Amérique Centrale. Cet arbre croît dans les terres moins humides à de plus hautes latitudes, et fournit le "caucho" du commerce.

On essaie de cultiver le caoutchoutier dans les plantations de la Peruvian Corporation's Perene Colony, avec chances de succès: en 1908 on a semé 20,000 graines d'une espèce convenant aux conditions du climat et de terrain, après avoir essayé sans succès, en 1906, des variétés qui convenaient moins.

On extrait généralement le caoutchouc en faisant périodiquement des incisions dans les arbres, l'abatage étant strictement prohibé par la loi, bien qu'il soit parfois pratique dans l'intérieur des terres. Ces incisions faites scientifiquement donnent environ 22 livres par an pendant de nombreuses années, tandis que l'arbre abattu ne donne qu'une seule fois 44 à 55 livres de caoutchouc de qualité inférieure. Les arbres sont exploités par "estrades" comprenant d'habitude 100 arbres éparpillés sur une superficie d'environ 100 acres, le nombre des arbres et la surface dépendant de la distance entre eux et des difficultés de communication. Les arbres sont incisés, et les récipients destinés à recevoir le latex sont vides tous les jours pendant la saison. Le latex est traité le même soir. Les incisions sont faites d'habitude à cinq ou six pieds du sol, bien que certains hommes employés à cette opération préfèrent emporter avec eux de petites échelles et inciser les arbres à une hauteur de dix pieds.

On produit la coagulation du latex en y trempant un bâton que l'on fait tourner, pendant que le latex chauffe dans un four spécial sur un feu fait d'un bois dur qui répand une fumée acre et fait durcir la gomme. On trempe de nouveau le bâton et on le fait tourner jusqu'à ce qu'une grosse boule se forme au bout; on détache cette boule et on répète l'opération. La coagulation se fait en versant le latex dans un trou creusé dans le sol et en le traitant avec une solution de savon avec le jus du "vetilla" (plante indigène); le caoutchouc est exporté en planches.

Les ouvriers employés à ce travail sont payés d'après leur rendement; ils reçoivent environ \$37.50 par 100 livres de latex de première qualité et \$20 pour le caoutchouc de seconde qualité. Ces indigènes sont assez satisfaits du paiement qu'ils reçoivent; mais dans certaines des concessions éloignées des Indiens ont été forcés à travailler et même enlevés de leurs villages et transportés, à leur corps défendant dans des endroits où la main-d'oeuvre était rare. Des rapports de traitements inhumains ont été certifiés, et le gouvernement travaille de concert avec la ligue de protection pour les Indiens pour supprimer ces mauvais traitements. La région de culture des arbres à caoutchouc est si vaste et les moyens de communication y sont si imparfaits qu'un contrôle universel est impossible.

Le caoutchouc est principalement exporté par la voie naturelle de l'Amazone, le port péruvien d'Iquitos et est mis sur le marché sous le nom de saoutchouc Para. Le caoutchouc exporté par la voie de l'Océan Pacifique est expédié par les chemins de fer du Sud au port de Mollendo. Les exportations en 1909 ont été les suivantes:

Jebe	978,540 kgs.
Sernamby of Jebe	703,112 "
Cauchó	133,810 "
Sernamby of Cauchó	986,105 "

Total 2,801,567 kgs.

Le total pour 1907 était de 3,027,925 kilogrammes (6,661,435 livres), le plus élevé qui ait encore eu lieu.

Le caoutchouc est frappé, à l'exportation, d'un droit de 12 cents par kilogramme (2.2 livres), soit de \$120 par tonne métrique. Le caoutchouc extrait de terrains vendus

ou concédés par le gouvernement doit être exporté par un port du Pérou. Ces terres sont vendues à très bon marché et louées pour des périodes de dix ans sur la base de \$1.00 pour 100 livres de caoutchouc, ou sur la base de 10 centins pour 2½ acres de terrain, en plus d'une somme égale pour 150 arbres croissant sur ce terrain.

Il existe d'énormes réserves de caoutchouc sur les terrains qui bordent les cours d'eau du versant est des Andes, et les moyens de transport sont améliorés.

Voici les prix bas et élevés qui ont été payés depuis 1903 pour le caoutchouc Para de haute qualité:

1911	\$1.75	\$0.92
1910	3.10	1.44
1909	2.22	1.26
1908	1.30	0.69
1907	1.27	0.82
1906	1.30	1.24
1905	1.40	1.23
1904	1.33	1.90
1903	1.13	0.91

UNE PLAINTÉ DES ÉPICIERs.

On nous signale plusieurs plaintes au sujet de livraisons de biscuits faites aux épiciers par de petits manufacturiers qui ne donnent pas les poids indiqués sur les factures.

Il n'est pas rare que des paquets portés pour 4 ou 5 livres par ces peu scrupuleux fabricants accusent un manque de ½ ou ¾ de livre par paquet.

Nous mettons en garde les épiciers contre cette façon de faire et déplorons que des fabricants peu honnêtes, dans le but probablement de concurrencer par des prix plus bas les importantes maisons au-dessus de tous soupçons, aient recours à de pareils procédés.

UN AVANTAGE POUR LE FILS DU CULTIVATEUR.

Une des raisons pour lesquelles tant de garçons quittent la ferme pour la ville, est le défaut du père de ne point se confier à son fils, et de ne point lui prouver qu'il ne le considère point seulement comme un bûcheron et un porteur d'eau, mais comme son associé, ayant réellement un intérêt personnel au succès de leur travail commun. Ceux de nous qui ont été élevés sur une ferme savent, naturellement, qu'il serait en réalité impossible au père de toujours démontrer cette vérité à son fils en lui donnant de l'argent, mais s'il ne jette pas des germes de mécontentement dans le coeur de celui-ci, il pourrait, cependant, témoigner envers les services de son fils une plus grande reconnaissance, qu'en lui donnant simplement le vêtement et la nourriture. Si, par exemple, le fils savait qu'il recevra une petite part du gain réalisé sur la vente d'un agneau, d'un porc, d'un veau ou quelquefois d'une vache ou d'un cheval, pour en user à sa guise, l'épargner ou la dépenser, on peut dire par expérience que cet arrangement serait avantageux au père comme au fils. Le fils n'aime pas se sentir dans l'obligation d'aller demander quelques cents à son père, quand il a quelque dépense à faire, et en outre, il serait en position de mettre quelque chose de côté pour les temps durs. Le besoin qu'on pouvait avoir de 25 cents, il y a 100 ans, ne concorde pas avec le besoin qu'on peut en avoir aujourd'hui, pas plus que les jeunes gens d'alors n'avaient les facilités de placement qu'ont ceux de nos jours. Nous avons, maintenant, en réalité, à nos portes, de fortes institutions financières qui acceptent en dépôt de petits montants: et nous avons aussi le magnifique système des Rentes Viagères du Gouvernement Canadien, au sujet duquel il n'est pas hors de raison de dire un mot. Approuvé par les membres des deux Chambres du Parlement, il a derrière lui, comme garantie, toute la Puissance du Canada; et

on ne saurait trouver un placement meilleur ou plus sûr pour faire face à la vieillesse. Les paiements peuvent être répartis en autant d'années qu'on le désire. Le Gouvernement prend sur lui gratuitement tous les détails. Par exemple, un jeune garçon de 10 ans qui paie \$13 (le prix d'un cochon), et continue à payer la même somme chaque année, jusqu'à 60 ans, recevra une rente de \$215.20 jusqu'à sa mort. Si les paiements sont continués jusqu'à 65 ans, il recevra \$335.73, soit plus de \$120 par an qu'il ne recevrait à 60 ans. Un garçon plus âgé pourrait acheter la même rente pour un prix un peu plus élevé. Si donc, le fils d'un cultivateur savait qu'à l'époque où il ne pourra plus travailler, il aura amplement de quoi vivre pour le reste de ses jours, et que s'il mourait avant de retirer son premier terme de rente, tout ce qu'il a payé, avec 3 pour cent d'intérêt composé, serait remboursé à ses héritiers, quel changement cela ne produirait-il pas dans ses idées d'avenir! Combien ne serait-il pas plus content de rester sur la ferme qui lui donne la plus honorable des occupations, et combien plus indépendant ne serait-il pas sur ses vieux jours? Ceci mérite la plus sérieuse considération de la part du cultivateur qui a des fils, et de la part de tout fils de cultivateur assez âgé pour penser à lui-même.

Le système des rentes du gouvernement n'est pas seulement profitable, naturellement, aux fils et aux filles des fermiers, mais à ceux de toute personne qui fait du Canada son séjour, quelles que soient sa nationalité ou sa croyance. On peut se procurer des publications concernant ce système de prévoyance, soit au Bureau de Poste, soit en les demandant au Surintendant des Rentes Viagères, à Ottawa, à qui les lettres parviennent sans affranchissement.

CONSEILS PRATIQUES.

Le manque de soin pour quoi que ce soit ne saurait être toléré dans un magasin, car il entraîne fatalement une perte de temps, d'argent et de réputation et quand ces trois choses envahissent une affaire, elles la conduisent rapidement à une débâcle prochaine.

* * *

Lorsque vous remarquez chez un de vos commis une disposition naturelle pour l'arrangement avec goût des marchandises dont il a la garde, n'hésitez pas à lui donner l'occasion de manifester son talent dans l'étalage de vos devantures, vous vous créez ainsi un auxiliaire précieux qui contribuera pour beaucoup à votre succès. Lorsque vous le pouvez, donnez toujours à ceux qui font preuve de capacité le moyen de se mettre en vedette et de donner la mesure de leur valeur. Ils ne seront pas les seuls à en retirer du profit, vous en aurez largement votre part.

TERRAIN A VENDRE

Site magnifique, rue Williams près de la rue McGill (à l'ouest), 72 pieds de façade rue Williams, 94 pieds de profondeur, fait face sur trois rues. Bon marché, conditions faciles, peu d'argent comptant. S'adresser à J.-A. B., bureau du "Prix Courant", 80 rue St-Denis, Montréal.

ON DEMANDE UN GERANT POUR UN BUREAU D'ASSURANCES

Le bureau principal d'une Compagnie d'assurances contre le feu désire établir une succursale dans la ville de Maisonneuve et voudrait s'assurer les services d'un représentant capable, actif et compétent, une personne ayant de l'expérience et une clientèle établie.

On assurerait un bon contrat et un bel avenir à la personne qui conviendrait.

Pour tous renseignements, s'adresser:

"Le Prix Courant", 80 rue St-Denis,
Montréal.

FINANCES

De L.-G. Beaubien & Cie:

L'année en Bourse a débuté de la façon la plus heureuse. Sans que personne, bien au contraire, ait songé à s'en plaindre, les prévisions ont été infirmées. Le marché qui vraisemblablement devait être stagnant et paisible a été au contraire actif et très en hausse.

Dès l'ouverture, une demande très vive et généralisée à toutes les valeurs se produisait. Il va sans dire que la demande se portait surtout sur les titres les plus en vue, mais aucun n'était à proprement parler négligé.

Sans doute la hausse de New-York a eu sur notre place une répercussion heureuse, mais on ne peut dire qu'elle ait été la cause déterminante de la reprise de notre marché. Le mouvement de New-York en effet n'a pas eu de durée et les cours perdirent rapidement le terrain gagné. Aux États-Unis on semble toujours craindre un événement quelconque, imprécis et redoutable. Les Américains audacieux et confiants ne sont plus reconnaissables. Ont-ils raison d'être pusillanimes? Ont-ils tort? Certes, ce n'est pas à nous à le dire, car en somme les causes d'appréciation nous manquent encore plus qu'à eux, les premiers intéressés. Nous nous bornerons à faire un parallèle entre leurs appréhensions et notre confiance raisonnée en l'avenir.

On a reproché au marché canadien sa lenteur et on lui a opposé la rapidité de mouvement de la Bourse de New-York. Certes, ce reproche est fondé et nous sommes heureux que nos valeurs ne procédant pas par bonds, avancent plus lentement mais, aussi plus sûrement que les valeurs américaines. Au Canada nous connaissons toujours la nature du terrain sur lequel nous marchons.

La véritable cause de la reprise du marché canadien c'est la demande de placement, l'absorption chaque jour plus grande de nos valeurs de premier ordre par le capital français. Depuis longtemps, nous signalons à la clientèle que ce mouvement constant et progressif finira tôt ou tard par avoir sur notre marché une irrésistible répercussion. Il semble que le moment soit enfin venu où elle commence à se produire.

Nous sommes très bien placés pour connaître l'importance de ce mouvement et nous nous y intéressons au premier titre. Nous ne pouvons que formuler un souhait, c'est que les valeurs canadiennes placées en France se comportent de manière à maintenir sur cet incomparable marché le prestige industriel et financier de notre pays. A cette seule condition nous verrons s'accroître au Canada le capital français, qui constituera pour nous, les Canadiens-Français, un énorme appoint moral dans un avenir prochain peut-être.

Le Dominion Steel Corporation a été durant la semaine la valeur la plus en vue de la liste. Nous croyons savoir que le plus grand nombre d'actions négociées cette semaine ont été acquises par le placement. Ce sont autant de titres qui disparaissent de la circulation et pour n'y plus rentrer.

La quantité de titres en flottement est de beaucoup inférieure à ce que l'on croyait. On a pu s'en rendre compte ces jours derniers par le relèvement rapide du cours dès que fut établie la persistance de la demande.

Le proverbe que nul n'est prophète en son pays semble une fois de plus avoir été mis cette semaine en action. Ce sont en effet les étrangers qui se rendent le mieux compte des perspectives qu'offre le Dominion Steel. En conséquence ils mettent le titre en portefeuille, se contentent pour le moment du rendement qu'il offre sur les sommes engagées et se disposent à attendre tranquillement sous l'orme, la plus-value énorme que ne manquera pas de prendre cette valeur dans l'avenir. La fermeture de l'action Dominion Steel, sous cette influence heureuse s'est établie, sans que le cours ait été travaillé, à 58 3/4.

Ce qui précède peut aussi s'appliquer au Steel of Canada. Inactives pour le moment, les actions de cette compagnie n'offrent pas moins que celles de la précédente des perspectives

très intéressantes. Nous estimons l'action privilégiée et l'obligation Steel of Canada, comme très intéressantes pour le placement. Quant à l'action ordinaire, elle promet une belle plus-value dans un prochain avenir.

Une autre aciérie dont le titre n'attire pas l'attention mais qui est cependant très intéressante, c'est le Nova Scotia Steel. Le bilan de la compagnie établit que ses affaires sont très prospères. L'action cote actuellement 93-94.

Les actions Canada Cement ont pris durant la semaine une plus-value notable. Cette valeur, comme le Dominion Steel, est très demandée par l'Europe.

Actif et en hausse le Richelieu & Ontario s'est négocié à 125 3/4. Nous avons, il y a quelque temps déjà, attiré l'attention de la clientèle sur cette valeur qui devrait enregistrer une hausse appréciable dès que se produira la reprise générale.

Le Montreal Power a touché le cours de 106: celui de 200, récemment prédit, semble de moins en moins invraisemblable.

Le Shawinigan, par reflexe, a touché 124 1/2: nous considérons, même à ce cours élevé, cette valeur comme un des meilleurs placements qu'offre la liste canadienne.

* * *

Nous lisons dans la circulaire de J. S. Bache & Co.:

Le cours du marché de l'argent est surveillé avec beaucoup d'intérêt. La semaine dernière tous les marchés européens ont ressenti les effets d'une tension inaccoutumée, qui semble avoir disparu subitement, tout au moins à Londres. La Banque d'Angleterre est en gain de près de \$10,000,000, tandis que l'année dernière à la même époque, le gain était inférieur à \$5,000,000. Les prêts anglais ont augmenté moins que pendant la même semaine en 1911. La facilité du marché anglais de l'argent peut cependant n'être que temporaire. Néanmoins on s'attend à de bonnes conditions pendant quelques mois.

La Banque de France a beaucoup augmenté ses prêts, \$82,000,000 relativement à \$42,000,000 à la même époque, l'année dernière. Les taux d'escompte sont 1/8 pour cent plus bas que la semaine précédente.

A Berlin aussi, le marché est facile, le taux de l'escompte y est de 3 7/8 pour cent, contre 5 pour cent à la fin de l'année.

* * *

La Banque Internationale du Canada ouvrira dans quelques jours une succursale à Trois-Rivières. M. L.-G. Balcer, assistant-gérant au bureau de Montréal, sera le gérant de cette succursale, qui sera la troisième ouverte par la nouvelle banque.

* * *

Le Canadian Pacific Railway et le Grand Trunk Railway continuent à augmenter leurs recettes. Pour la première de ces compagnies, l'augmentation dépasse de presque 20 pour cent les recettes de la même semaine en 1911. Du 1er janvier au 7 janvier, les recettes ont été les suivantes:

1912	\$1,602,000
1911	1,349,000

Augmentation

\$ 253,000

Pour le Grand Trunk Railway, les recettes pour la même semaine ont été les suivantes:

1912	\$735,888
1911	711,427

Augmentation

\$ 34,461

* * *

La Crown Reserve a déclaré un dividende de 2 pour cent avec un bonus de 3 pour cent, payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

* * *

La compagnie Kerr Lake Mining a déclaré son dividende trimestriel régulier de 25 cents payable le 15 mars aux actionnaires inscrits le 1er mars.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Du 29 déc. au 4 janv.	Du 5 janv. au 11 janv.
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,392,680	\$15,000,000	\$100.00	10%	242	248
Banque du Nouveau-Brunswick	937,000	1,665,386	100.00	13%	262	260
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	133½	132½
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,929,330	7,183,631	100.00	14%	277	277
Banque de Toronto	4,608,050	5,608,050	100.00	11%	205	205
Banque Molson	4,000,000	4,600,000	100.00	11%	204	205
Banque des Cantons de l'Est	3,000,000	2,400,000	100.00	9%	212	210
Banque Nationale	2,000,000	1,300,000	100.00	%
Banque des Marchands du Canada	6,000,000	5,400,000	100.00	10%	198½	200
Banque Provinciale	1,000,000	425,000	100.00	5%
Banque Union du Canada	4,914,120	3,057,060	100.00	8%	149	140
Banque Canadienne du Commerce	11,697,275	9,957,820	50.00	10%	218	218
Banque Royale du Canada	6,200,000	7,000,000	100.00	12%	224	221
Banque d'Hochelaga	2,500,000	2,500,000	100.00	9%	168
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	11%	208
Banque Impériale du Canada	5,998,174	5,998,174	100.00	12%
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	235½	232¾
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	135½	134
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	70½	69%
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	150
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%	100
Illinois Traction Co. (Ordinaires)	9,964,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90	89½
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	229
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	73½	75
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	59	57½
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Sao Paulo Tram., Light & Power	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	189½	189
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	137	135¾
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%	104½
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	246	249¾
VALEURS INDUSTRIELLES						
British Columbia Packers (Ordinaires)	2,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	1,500,000	100.00	7%
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	63¾
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	103¾
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	29½	29½
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90	90
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	58¾	58¾
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	5%	68½	68¾
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	102
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	137	136
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	121½
Laurentide Paper Co (Ordinaires)	1,600,000	100.00	8%	160	156
do do do (Préférentielles)	1,200,000	1,200,000	100.00	7%
Montreal Cotton Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	54	54
do do do (Préférentielles)	104	104½
Montreal Steel Works (Ordinaires)	700,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	800,000	100.00	7%
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	93½	93½
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	128	127
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	123
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	58	59½
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	35¾
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	146
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	77¾
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	78½	69¾
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	194½	194¾
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	146½	146
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	145½	146
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	125½	123
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	123¾	124¾
MINES						
Amalgamated Asbestos (Ordinaires)	8,125,000
do do do (Préférentielles)	1,875,000	8,000,000	100.00	7%
Black Lake Asbestos Co. (Ordinaires)	3,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	1,000,000	1,100,000	100.00
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	2.95	2.92
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%

Revue des Marchés

EPICERIE

Sucre, baisse de 10c par 100 livres.
Saindoux composé, baisse de ¼c par livre.
Noix de Tarragone, hausse de 1c par livre.

Les affaires ont subi un ralentissement depuis que la période des fêtes est passée; elles sont cependant encore très actives. Les voyageurs se sont remis en route et enverront, sans doute, de bonnes commandes aux maisons qu'ils représentent, car les stocks des détaillants doivent être maintenant à peu près épuisés.

Les paiements sont assez satisfaisants.

SUCRES

La demande est simplement passable. Une baisse de 10c par 100 livres a été déclarée le 4 janvier à 11 heures du matin. Nous modifions nos cotes en conséquence.

Nous cotons:

Extra granulé, baril les 100 lbs.	5.60
Extra granulé, sac les 100 lbs.	5.55
Extra granulé, ½ baril, les 100 lbs.	5.75
Extra granulé, balle 5 x 20 les	
Extra granulé, baril les 100 lbs.	5.65
Extra granulé, baril les 100 lbs.	6.00
Extra ground, bte 50 lbs., les 100 lbs.	6.20
Extra ground, ½ bte 25 lbs., les 100 lbs.	6.40
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	5.20
No 1 Yellow, sac, les 100 lbs.	5.15
Powdered, baril 100 lbs.	5.80
Powdered bte 50 lbs. les 100 lbs.	6.00
Paris Lumps ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	6.65
Crystal Diamond, baril les 100 lbs.	6.65
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	6.45
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs.	6.65
Crystal Diamond, Domino, 20 carton 5 lbs. cse	7.60
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.05½
Sucres bruts, non cristallisés lb.	0.05

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

MELASSES

Assez bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.33	0.34	0.36
Barbade, tierce et qrt.	0.36	0.37	0.39
Barbade, demi qrt.	0.38	0.39	0.41
Mélasse fancy, tonne	0.35	0.38	0.40
Mélasse fancy, tierce et quart	0.40	0.41	0.43
Mélasse fancy, demi-qrt.	0.42	0.43	0.45

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

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Très bonne demande. La féculé arrow-root est cotée 14c la livre en boîtes de 7 livres et 18c en boîtes de 1 livre.

Nous cotons:

Farine Five Roses, qrt.	0.00	6.50
Farine Five Roses, sac	0.00	3.10
Far. patente hongroise, qt	0.00	6.40
Far. patente hongroise, sac	0.00	3.15
Far. "Regal", qrt.	0.00	6.00

Far. "Regal", sac	0.00	3.00
Far. "Regal", qrt.	0.00	4.90
Far. straight rollers, sac	0.00	2.30
Rar. à pâtis. Ocean, sac	0.00	3.00
Farine à pâtis. Ocean, qrt.	0.00	5.50
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.75
Far. d'avoine Standard, sac	0.00	2.75
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.50
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.25
Farine de sarrasin, sac	0.00	3.10
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00	2.00
Banner Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	3.95
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Féculé de maïs, 1re qité, lb	0.06½	0.07
" " 2e qité, lb	0.04½	0.04½
Féculé de pommes de terre, qpts de 1 lb. doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens.		
En vrac, lb.	0.00	0.04
En paquets de 1 lb.	0.06	0.06½
Boîtes de 4 lbs. bte	0.00	0.18
Qualité extra fine		
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.06
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de ½ lb.	0.00	0.07
En vrac, cse de 10 lbs.	0.00	0.06
Vermicelle, macaroni, spaghetti, pâtes assorties; alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, la lb.	0.07	0.08
Tapioca seed, lb.	0.06½	0.07½
Tapioca flake, lb.	0.07½	0.08
Sagou, lb.	0.05	0.06½

SAINDOUX

La demande est tranquille. La maison Laing Packing and Provision Co. a baissé de ¼c par livre les prix de son saindoux composé de la marque Anchor.

Saindoux pur

Nous cotons:

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

FROMAGES CANADIENS

Les petits fromages d'environ 20 lbs. se vendent aux épiciers 16½c à 17c la livre.

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Des rumeurs que la Commission du Commerce International avait décidé de refuser d'accorder une réduction des taux de fret à partir du Nord-Ouest Canadien, aidèrent à relever le marché du blé, mercredi, après un déclin dû à une meilleure température en Argentine. En clôture, les prix étaient fermes et en gain de ¼c.

Le blé d'Inde gagnait ¼c à ¾c et l'avoine ¾c.

Blé	Mai	Juil.
Blé d'Inde	1.00½	0.95
Avoine	0.64½	0.65½
	0.49½	0.45

Marché de Montréal

Grains

Nous cotons:

Blé du Nord No 1	1.07	1.08
Blé du Nord No 2	1.04	1.05
Blé du Nord No 3	1.00	1.01
Blé du Nord Feed	0.71	0.72
Avoine Man. No 2	0.46	0.46½
Avoine Man. No 3	0.45	0.46
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.47½	0.48
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.46	0.46½
Avoine Qué. et Ont. No 4	0.46	0.46½
Pois ord. prix nomim.	0.97	0.98
Sarrasin (48 lbs.)	0.00	0.72
Blé d'Inde jaune No 2	0.00	0.72

Farines

Bonne demande pour les engrais. Les prix sont très fermes.

Patentes du printemps:

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

Fortes à Boulanger:

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

Patentes d'Hiver:

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

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs	0.00	4.60
Farine de blé-d'Inde pour engrais, 2 sacs	0.00	3.50

Farine d'avoine

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

Issues de blé en sacs

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

FROMAGE

Marché Anglais

MM. Marple, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 29 décembre 1911:

La demande continue à être très bonne, et les prix sont plus élevés d'environ 2/0. Les détenteurs n'osent pas faire de fortes ventes en raison du peu d'abondance de stocks. Les fromages de qualité inférieure sont très rares et ceux faits récemment se vendent bien.

Nous cotons:

Fromage blanc de l'Ouest	71/0 à 72/0
Fromage coloré de l'Ouest	71/0 à 72/0

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 29 décembre 1911:

Les affaires sont très bonnes. Tout s'est vendu à l'arrivée. Le marché semble devenir plus fort.

Nous cotons:

Canada blanc et coloré haut choix	73/0 à 74/0
Canada blanc et coloré choix	71/0 à 72/0
Nouvelle-Zélande, blanc	70/0 à 71/0
Nouvelle-Zélande, coloré	69/0 à 70/0

Marché de Montréal

La demande est assez bonne. Les épiciers paient le fromage 16c la livre.

Le marché a reçu, la semaine dernière, 878 boîtes. Depuis le 1er mai, les arrivages ont été de 1,829,653, contre 1,980,869 pour la même période, il y a un an.

BEURRE

Marché Anglais

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 29 décembre 1911:

La demande est très modérée, mais les prix sont plus fermes. La cote officielle du beurre danois est baissée de 3 kroners.

Nous cotons:

Ladles des Etats-Unis ..	(manquent)
Irlande, crèmerie, haut choix ..	(manque)
Canada, crèmerie, haut choix ..	(manque)
Australie, haut choix ..	126/0 à 128/0
Nouv.-Zélande, haut choix ..	130/0 à 132/0
Argentine, haut choix ..	126/0 à 128/0
Sibérie, crèmerie, haut choix ..	(manque)
Danois, crèmerie, choix à haut choix, en barils ..	133/0 à 137/0

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 29 décembre 1911:

La cote officielle du beurre danois a été réduite de 3 kroners. Les affaires sont tranquilles dans le nord de l'Angleterre.

—Les arrivages de Sibérie sont toujours faibles.

—Il est arrivé 44,000 boîtes de beurre d'Australie. Les acheteurs étaient d'avis que les prix baisseraient. Tout au contraire, une avance de 1/0 à 2/0 s'est produite et en clôture la demande était forte.

—Le beurre venu récemment de l'Argentine a été l'objet d'une bonne demande.

Nous cotons:

Danemark ..	132/0 à 134/0
Victoria, haut choix, salé ..	126/0 à 128/0
Victoria, haut choix, sans sel ..	126/0 à 128/0
Victoria, choix, salé ..	122/0 à 124/0
Victoria, choix, sans sel ..	122/0 à 124/0
Nouvelle-Galles du Sud, haut choix, salé ..	126/0 à 128/0
Nouvelle-Galles du Sud, choix, salé ..	122/0 à 124/0
Nouvelle-Galles du Sud, haut choix, sans sel ..	126/0 à 128/0
Queensland, haut choix salé ..	124/0 à 126/0
Queensland, choix, salé ..	122/0 à 130/0
Nouvelle-Zélande, choix ..	128/0 à 130/0
Argentine, haut choix, salé ..	124/0 à 126/0
Argentine, haut choix, sans sel ..	124/0 à 126/0
Sibérie, haut choix ..	122/0 à 124/0
Sibérie, choix ..	116/0 à 120/0
Sibérie, bon ..	112/0 à 114/0

Marché de Montréal

La demande est assez bonne. Les épiciers paient 33c le beurre de crèmerie, 33½c le beurre en blocs et 28c le beurre en rouleaux.

Le marché a reçu, la semaine dernière 1,638 paquets. Les arrivages, depuis le 1er mai, ont été de 488,265 paquets,

contre 428,468 pour la même période, il y a un an.

OEUFs

Marché Anglais

MM. Marple, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 29 décembre 1911:

Les oeufs sont toujours rares, mais on s'attend à de plus forts arrivages.

Nous cotons:

Oeufs d'Irlande (prix nominal) ..	
Oeufs du Continent ..	9/6 à 13/0

Marché de Montréal

Le marché a reçu, la semaine dernière, 3,640 caisses. Depuis le 1er mai, les arrivages ont été de 225,489 caisses, contre 187,538 caisses pour la même période, il y a un an.

On vend à la caisse aux épiciers: oeufs chaulés, 30c; oeufs frais, 40c la douzaine.

POMMES

Marché Anglais

MM. J. C. Houghton & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 28 décembre 1911:

Les lots de pommes défectueux ont eu un mauvais marché; mais les quelques bons lots qui étaient sur le marché n'ont pas subi de déclin de prix. Les Newtowns de Californie arrivées trop tard pour le commerce de Noël ont subi une légère réduction de prix.

PRIX A L'ENCAN.

	Vendredi 21 déc.	Lundi 25 déc.	Mercredi 27 déc.
	s. d. s. d.	s. d. s. d.	s. d. s. d.
Amérique—			
Baldwin baril ..	8 6 13 0		10 0 14 9
Greening ..	31 0		18 0
Ben Davis ..	10 3 13 0		13 0 13 3
Newtown ..			11 0 12 0
Golden Russett ..	8 9 17 0		13 0 16 0
Stark ..	11 0 12 0		
Nouvelle-Ecosse			
Ben Davis ..	10 0		JOUR DE 11 0
Greening ..	6 9 8 0		
Baldwin ..	11 0 12 0		NOEL 11 6
Pallwater ..			
Canada—			
Greening ..			8 3 9 9
Ben Davis ..			13 9
Spy ..			12 0
Californie—			
Newtown ..			10 6
(¾ rgs.) ble ..			7 3 9 0
(1 rgs.) ..			6 6
(¼ rgs.) ..			

LEGUMES

Céleri ..	la doz.	0.00	1.00
Betteraves ..	le sac.	0.00	0.90
Carottes ..	le sac.	0.00	0.90
Choux ..	le quart.	0.00	1.25
Choux-fleurs ..	la doz.	0.75	1.00
Cresson ..	la boîte.	0.00	0.50
Epinards ..	la boîte.	0.00	0.50
Navets ..	le sac.	0.00	0.75
Oignons d'Espagne ..	le crate.	0.00	3.50
Panais ..	le sac.	0.00	0.75
Patates (en gros), le sac 90 lbs. ..		1.35	1.50
Persil ..	la boîte.	0.50	0.00
Poireaux ..	la doz.	0.00	0.20
Radis ..	la doz.	0.00	0.30
Raifort ..	la lb.	0.00	0.30
Salade de Montréal frisée, doz. ..		0.00	0.40
Salade de Montréal, pommée, doz. ..		0.00	0.30

FRUITS VERTS

Pêches ..	0.00	0.00
Bananes, régime (en crate) ..	0.00	2.25
Citrons Messine (300c) ..	0.00	3.00

Limons ..	la boîte	0.00	1.40
Mandarines ..	la boîte	0.00	3.25
lbs. ..		0.00	1.15
Oranges Navel ..		3.75	4.00
Pamplemousses mélangées, cse ..		0.00	2.50
Pommes fameuses No 1 ..		5.50	
Pommes fameuses No 2 ..		4.00	
Ben-Davis No 1 ..		4.00	
Ben-Davis No 2 ..		3.50	
Baldwin No 1 ..		4.00	
Baldwin No 2 ..		3.00	

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché Anglais

Le marché de Liverpool est facile aux prix de 94s. à 95s. c. i. f. (\$22.56 à \$22.80).

A Londres le ton du marché est plus ferme à une avance de 3s. (\$0.72) par tonne. La cote est de 97s. c. i. f. (\$25.28).

Le marché de Bristol est tranquille. Le foin y est coté à 97s. 6d. c. i. f. (\$25.40). Les prix sont les mêmes à Manchester.

Le marché de Glasgow est ferme à des prix variant de 80s. à 85s. (\$19.20 à \$20.40) suivant qualité.

Marché de Montréal

Bonne demande. Les prix restent sans changement.

Nous cotons sur rails à Montréal:

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

PEAUX VERTES

La demande est assez bonne. Les peaux d'agneau sont augmentées de 10c.

On paie aux bouchers: boeuf de la ville No 1, 13c; No 2, 12c; No 3, 11c; boeuf de la campagne, No 1, 13c; No 2, 12c; No 3, 11c; Veaux de la ville No 1, 13c; No 2, 12c; veaux de la campagne, No 1, 13c; No 2, 12c; agneau, 90c; mouton, \$1.00; cheval, \$2.50.

C'est un Epicier Egoïste, celui qui recommande le savon FELS-NAPTHA à ses clientes et qui ne dit pas chez lui les bonnes choses que les femmes racontent à son sujet.

Bien employé, FELS-NAPTHA épargnera aux vôtres quantité de temps et d'ennuis; nul besoin d'eau bouillante.



POUR RÉUSSIR DANS LA VIE

Beaucoup de jeunes gens et d'hommes jeunes se demandent souvent, quel est le chemin à suivre pour réussir et atteindre aux situations élevées qui font l'envie de tous. Il est bien certain que la nature de chacun, ses dispositions, son intelligence et ses facultés sont pour beaucoup dans le succès, mais il existe des aides incontestables et puissants qui non seulement soutiennent l'effort, mais le mettent en marche et en sont comme le moteur d'une force surprenante.

Nous causions dernièrement avec une personne qui à notre point de vue est bien l'homme-type de celui qui, parti de rien est arrivé à une brillante situation par ses propres moyens. C'est avec la meilleure grâce que ce fermier (car c'est d'un fermier dont il s'agit) nous souligna ce qui lui permit de s'élever au rang qu'il occupe et nous sommes persuadés que ses principes, mis en pratique dans n'importe quelles branches de commerce ne peuvent donner que d'excellents résultats.

Les deux principes fondamentaux de cet homme étaient : "Il faut une méthode en toutes choses" et "Pour gagner de l'argent, il faut en dépenser." S'appuyant sur cette théorie, il ne manquait pas d'appliquer une méthode aux affaires qui en étaient dépourvues et il s'efforçait à dominer les conditions et les circonstances de la vie au lieu de leur permettre de le dominer.

Ce dernier sentiment est en réalité inné dans chaque être, on a horreur de la contrainte alors qu'on est tout dispos à imposer sa volonté, quoiqu'il en soit, inconscient ou non, ce sentiment n'est pas le moins important et le moins puissant de ceux qui mènent au succès.

Le père de cet homme était fermier, mais le jeune homme pensa que la ferme ne lui assurerait pas un avenir brillant. Le père n'y avait pas réussi parfaitement bien et le fils décida de changer de route et d'apprendre le métier de charpentier. Il se mit à l'apprentissage avec ardeur, car cela remonte à un quart de siècle, à l'époque où l'on formait encore des apprentis et où l'on apprenait les métiers avec méthode.

Le jeune homme ne tarda pas à devenir un charpentier habile car il avait une véritable facilité naturelle pour la mécanique, il dut cependant se rendre compte bientôt que son plus fort penchant était pour la culture. Il joignit donc son travail à celui de son père et l'aida à assumer la charge de la ferme, faisant preuve d'intelligence dès le début.

Cette décision de revenir à un métier abandonné momentanément mais pour lequel on se sent le plus de dispositions est un exemple à prendre en note, quels que soient le temps et l'argent qu'on ait dépensés à suivre une autre ligne, il ne faut pas hésiter à revenir sur ses pas lorsqu'on s'aperçoit qu'elle ne vous convient pas et reprendre patiemment celle pour laquelle on a le plus d'aptitudes.

Notre jeune homme commença immédiatement à faire de sa ferme une véritable entreprise commerciale et à en assurer l'exploitation non seulement au point de vue agricole, mais aussi commercial. Au début, la ferme était une lourde charge. Il ne s'agissait pas d'un capitaliste qui par la puissance de son argent loue, laboure, plante une terre et y fait surgir des champs magnifiques, mais d'un modeste travailleur qui devait obtenir des récoltes superbes par le seul appoint de son labeur et de son intelligence. Certes, il fut plus d'une fois en face de problèmes formidables. Le père s'aperçut vite de l'habileté de son fils et il fut heureux de déposer le courant de la ferme entre ses mains, de sorte que lorsqu'il mourut, il y eut peu de changements dans la direction de l'affaire.

Il faut savoir dépenser de l'argent pour en gagner.

Au début, la ferme comprenait à peine 30 acres et était hypothéquée pour environ la moitié de sa modeste valeur. Il était difficile de trouver l'argent nécessaire à l'application de

méthodes régulières. Tout était à édifier de toutes pièces. Malgré les faibles ressources, rien ne fut laissé au hasard.

Il y avait à peine quelques années qu'un travail courageux et patient s'effectuait dans la ferme que les voisins s'émerveillaient de sa propriété croissante et se mettaient à étudier les méthodes qui y étaient en vigueur.

On y remarquait que le propriétaire payait libéralement la main-d'oeuvre, mais qu'il préconisait l'emploi des machines partout où il était possible de les utiliser. Chaque année il développait cette substitution du travail mécanique au travail manuel. Il ne ménageait pas l'argent pour s'assurer un bon engrais. Certains voisins retardataires le traitaient de fou, au début, et même maintenant qu'ils sont à même de constater sa pleine réussite, ils n'ont pas assez de décision pour l'imiter.

Cette ferme était située à l'extrémité de Long Island, à 5 ou 6 milles du point terminus du chemin de fer. New-York semblait le seul marché tout indiqué; mais le chemin de fer était assez éloigné, et même une fois qu'il était atteint, le transport par fer était long et dispendieux. Ne croyez pas que cet homme perdit patience et abandonna cette terre pour en chercher une d'un accès plus facile; non, il travailla sans relâche et résolut d'abattre l'obstacle du transport difficile et du marché unique. Non pas qu'il ait eu quelque parti-pris contre le chemin de fer ou que cette compagnie lui suscita des ennuis, mais simplement parce qu'il jugeait qu'il était nécessaire, au point de vue commercial, de se placer dans une position supérieure et indépendante.

Il ne se laissa pas fasciner par la vogue de New-York et pensa que plus près de lui se trouvaient des marchés comme New-Haven et New-London qu'il était bon de ne pas négliger.

Il acheta un voilier qui lui permit d'atteindre non seulement les magasins du Connecticut avec ses produits, mais aussi d'arriver au point terminus du chemin de fer plus facilement que par véhicule, en faisant un court trajet sur la baie.

Jamais ce fermier n'avait eu une instruction technique du travail de la ferme, mais il s'était mis à en faire l'étude par lui-même, dans les livres.

Il comprit que pour réussir il faut se spécialiser et graduellement il s'appliqua à la culture exclusive de la pomme de terre et de l'oignon, préférant cultiver les légumes qui peuvent attendre quelques jours la marée favorable et le vent plutôt que ceux qui exigent d'être transportés à jours fixes.

Il porta toute son attention à l'amélioration de l'engrais, adoptant l'engrais chimique en grosses quantités. Là comme ailleurs, il n'oubliait pas son principe : "il faut savoir dépenser pour gagner". Et à l'heure actuelle sa ferme a plus que doublé d'importance.

Un bon principe d'affaires

Notre fermier comprit bientôt qu'un voilier, aussi bon soit-il, ne pouvait donner pleine satisfaction. Il ne pouvait traverser le détroit à son gré, soit qu'il n'y eut pas assez de vent, soit qu'il y en eût trop. Aussi, dès qu'il eut les moyens de le faire, il fit construire un bateau à vapeur, pratique et de dimensions convenables, tenant bien la mer et susceptible de transporter une centaine de tonnes de produits.

A cette époque, combien semblait minime le coût primitif du sol comparativement à toutes les dépenses supplémentaires que son esprit entreprenant y avait apportées.

A l'heure actuelle, il peut, si bon lui semble, faire ses envois par son propre steamer jusqu'à New-York, ou si les prix de ce marché ne lui conviennent pas, diriger ses marchandises sur Boston ou La Providence, tout comme aux endroits plus rapprochés. Son vapeur cependant va rarement à New-York, car il a des contrats avantageux avec les compagnies de transports qui délivrent ses produits où il le désire, mais il s'est rendu maître de la situation sur ce chapitre et peut, le cas échéant, se passer de ces compagnies en se servant de son bateau pour atteindre

les points les plus éloignés. Il est indépendant des compagnies de chemin de fer, comme de celles de navigation.

Il ne se contente pas d'utiliser son bateau pour ses besoins personnels, mais il le met également à la disposition des autres fermiers. Il se trouve dans une situation tellement indépendante que les compagnies de chemin de fer se mettent en quatre pour l'obliger.

Au début, le chenal n'était pas assez profond pour permettre à son vapeur de venir accoster à sa rive, c'est pourquoi il entreprit rapidement des travaux de dragage qui lui coûtèrent des milliers de dollars. Et pour faciliter l'embarquement des marchandises, il fit construire une jetée.

On comprend aisément qu'il fallait que des récoltes abondantes se succèdent sans interruption pour permettre l'application de telles méthodes intensives et subvenir aux dépenses nécessitées par ce système de perfectionnement continu.

"Parfois"—disait-il,— "je suis littéralement effrayé des sommes considérables que je dépense, mais je sais que c'est indispensable" et il ajoutait en souriant: "Il est loin le temps où la ferme était hypothéquée, et je crois que si je voulais acheter une automobile, je n'aurais plus besoin à présent de l'hypothéquer à nouveau."

Pendant le fort de la saison il emploie 50 hommes pour ses 76 acres. Il a rarement des ennuis avec ses travailleurs, car tous ses hommes n'ignorent pas qu'il peut en tous temps, envoyer son bateau à New-York où ailleurs et en ramener toute la main-d'oeuvre qu'il désire. Il a la réputation de traiter ses hommes libéralement, mais vis-à-vis d'eux comme de toute autre chose, il est dans une situation absolument indépendante. Et il s'est créé cette situation en devenant un charpentier expert, un mécanicien habile et un maître forgeron. Ses hommes vous disent avec admiration qu'il n'ignore rien de la transformation, de la réparation et de la construction d'une machine. A côté de son bureau, il a un petit atelier. Dans sa ferme, partout où une machine peut effectuer le travail, on ne manque pas de l'y rencontrer et il en connaît personnellement le maniement et le détail des moindres pièces qui la compose.

Il a tenté de conjurer toutes les défaillances, tous les manques et toutes les défections.

C'est ainsi qu'il s'est préservé de la désastreuse sécheresse en faisant établir un système d'irrigation des plus perfectionnés. L'appareil, composé de tuyaux soutenus par des fils de fer, s'étend horizontalement, à environ 6 à 7 pieds du sol, les tuyaux sont perforés de petits trous par lesquels des miriades de petits filets d'eau peuvent être projetés sur le sol.

Au début de l'exploitation, notre fermier analysait par le menu dans sa comptabilité, ce que chaque département de la ferme coûtait et rapportait, mais en suivant la voie du progrès il ne s'arrêtera plus à de tels détails. Il sait maintenant, sans s'arrêter aux moindres détails à combien revient chaque récolte et ce qu'elle est capable de rendre.

En un mot, ce fermier jouit à présent d'une situation enviable, il peut être légitimement fier de son oeuvre. A force d'énergie, de patience, de travail et de décision, il a atteint le succès. C'est un exemple que nous avons cru bon de mettre sous les yeux de nos lecteurs, et nous sommes persuadés qu'avec un

peu de réflexion, ils en retireront une leçon éminemment utile et pratique, car la façon de faire de cet homme demeure la même si on l'applique à toute autre entreprise; le principe est immuable et est comme la devise du succès.

LA GOMME A CHIQUER DES AMERICAINS.

Nous sommes peut-être injuste en appelant cela gomme à chiquer, et il serait plus légitime de dire gomme à mastiquer. Nous ne savons pas au juste si c'est sous l'influence de l'habitude que les Américains d'autrefois, l'Américain au type classique, avaient de chiquer constamment un morceau de tabac; mais il est bien sûr que le besoin de mastiquer quelque chose se retrouve maintenant chez presque tous les habitants de la grande Confédération. Pour excuser cet atavisme, les Américains affirment qu'il y a là une coutume très saine au point de vue de la digestion. La chose n'est point impossible, car en mastiquant presque constamment quelque chose, on fait jouer les glandes salivaires, qui produisent des sucs contribuant à la digestion.

Ce que les Américains du Nord mastiquent ainsi, c'est ce qu'on appelle familièrement du chicle. Il est préparé normalement aux Etats-Unis mêmes, mais il provient d'un arbre, de son nom savant, Achras Sapota, qui croit dans l'Amérique centrale, et principalement au Mexique. Pour l'instant, l'arbre à chicle ne se rencontre qu'à l'état sauvage et est exploité dans ces conditions. Il présente un tronc droit et lisse, qui peut atteindre une hauteur de 36 à 45 pieds, et il pousse surtout dans les terrains argileux; son bois est d'une couleur rougeâtre, dur, pesant, à texture compacte, il est excellent pour l'ébénisterie. C'est ce bois même qui donne la gomme à mastiquer, qu'on pourrait croire fournie par le fruit du Sapota, fruit que les habitants de l'Amérique centrale appellent sapotillo et goûtent fort; mais les Américains réclament autre chose.

Pour se procurer la fameuse gomme à mastiquer, on fait sur le tronc du Sapota des incisions qui rappellent un peu celles que l'on exécute sur le tronc, soit des pins, pour obtenir la résine, soit des arbres à caoutchouc pour en recueillir le latex. La récolte se fait durant l'époque des pluies; l'ouvrier indigène qui fait les incisions emploie pour cela le fameux couteau appelé "machete," qui sert un peu à tout dans l'Amérique centrale, dans les Antilles, et aussi dans l'Amérique du Sud. Il grimpe au tronc de l'arbre en s'aidant d'une corde; puis à l'aide de son "machete," par des mouvements rapides, il fait des incisions en forme de V dans divers points de l'arbre. On place un petit récipient au point de jonction des deux incisions; et il s'y écoule une résine blanchâtre, qui jaunit rapidement au contact de l'air, et qui se solidifie presque, au moins jusqu'à prendre la consistance du miel. On fait ensuite sécher le chicle dans des hangars, à l'abri des intempéries et on l'expédie aux Etats-Unis, sous forme de pains. On le raffine d'ailleurs lorsqu'il arrive dans la Confédération, et on le fait sécher de nouveau. A l'heure actuelle, les Etats-Unis importent pour leur territoire plus de \$500,000 de gomme à mastiquer, et comme la demande de cette gomme augmente sans cesse, le prix du produit augmente lui-même suivant une loi inévitable. Il y a une vingtaine d'années, le chicle ne se vendait que de 7 à 8 cents la livre; aujourd'hui, il se vend près de \$1.10 la livre. Nous devons dire que, dans la préparation que les Américains font subir au chicle, on ne se contente pas de faire bouillir la gomme pour l'épurer et pour lui faire prendre la consistance voulue; on y ajoute, pour lui donner une certaine saveur, de la vanille, de la menthe, du sucre, suivant le goût de la clientèle.—(Journal de la Jeunesse.)

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 ?

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

The MARTIN-SENOUR Co., Limited.

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



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

TÔLES CANADA

"DOMINION CROWN" Entièrement Polies.

Chaque tôle a un joli fini bleu, brillant, uniforme.

A. C. Leslie & Co.
LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE 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.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Revue des Marchés

FERRONNERIE

Etain en lingots, baisse de \$1.50 par 100 livres.

Zinc en lingots, hausse de 25c par 100 livres.

Les affaires sont assez tranquilles, mais bonnes pour la saison. Tous les articles anglais en acier et en cuivre ont subi une hausse de 5 pour cent.

Les encaisses sont satisfaisantes.

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

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

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

Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

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

Tuyaux galvanisés.
Nous cotons, prix de liste:

1/2	100 pieds	5.50
-----	-----------	------

1/2	"	5.50
3/4	"	8.50
1	"	11.50
1 1/4	"	16.50
1 1/2	"	22.50
1 3/4	"	27.50
2	"	36.00
Nous cotons net:		
2 1/2	"	22.20
3	"	29.19
3 1/2	"	30.70
4	"	41.75

Les escomptes sont les suivants:
Tuyaux noirs: 1/2 pouce et 3/4 pouce, 66 p.c.; 1 pouce, 71 p.c.; 1 1/4 à 1 1/2 pouce, 75 p.c.; 2 à 3 pouces 76 1/2 p.c.
Tuyaux galvanisés, 1/2 à 1 pouce, 51 p.c.; 1 pouce, 66 1/2 p.c.; 1 1/4 à 1 1/2 pouce, 65 p.c.; 2 à 3 pouces, 65 1/2 p.c.

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc

Nous cotons:

Au Charbon — Allaways ou égal			
IC.	14 x 20, base	bte	4.40 4.50
Fer-blanc en feuilles			
X.	Extra par X et par cse.	0.75	1.00
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)			
Au Coke — Lydbrook ou égal			
IC.	14 x 20, base	bte	4.10 4.25
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)			
Au Charbon — Terne-Dean ou égal			
IC.	20 x 28	bte	7.00 7.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)			
Feuilles Fer-Blanc pour Chaudières			
(Caisse de 560 lbs.)			
XX.	14 x 60, gauge 26	lb.	0.07 0.07 1/2

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 23	100 lbs.	7.75	8.00
72 x 30 gauge 26	100 lbs.	8.25	8.50
72 x 30 gauge 28	100 lbs.	8.75	9.00

Tôles Canada

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

Tôles Noires

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

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:			
Gorbals		Queens	Fleur
Best Best		Head	de
Comet		Lis	
28 G	4.25	3.95	4.25 4.10
26 G	3.80	3.50	4.00 3.85
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75 3.60
16-20	3.50	3.20	3.50 3.35
Apollo			
10 1/2 oz=28	Anglais		4.10
28 G.=	Anglais		4.35
26 G.			3.85
24 G.			3.60
22 G.			3.60
16 à 20 G.			3.45

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.
28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24	52 feuilles	4.45
Petite tôle 18 x 24	60 feuilles	4.70

Plaques d'acier

1/2 pouce	100 livres	2.65
3/16 pouce	100 livres	2.55

Zinc en feuilles

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

Tuyaux de poêle

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

Coudes pour tuyaux

Nous cotons à la doz.: coudes ronds



CARTOUCHES DOMINION

POUR CARABINE ET REVOLVER.



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

Elles abattent le gibier en allant droit au but.

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

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

Tirez-en une boîte et vérifiez notre garantie.

CATALOGUE ENVOYE GRATUITEMENT SUR DEMANDE.

DOMINION CARTRIDGE COMPANY LIMITED

MONTREAL,

CANADA.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

ordinaires 75 feuilles, \$1.10; 60 feuilles, \$1.35 et plus, 60 feuilles, \$1.60.

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, garantie. 23c à 24c; do., commerciale, 21c à 22c; do., à essayer les tuyaux, 23c à 24c.
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 la 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, \$1.15.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.50
Fer galvanisé 2.80

Broches pour poulaillers

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

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:
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. 2.80
No 14 les 100 lbs. 2.80
No 15 les 100 lbs. 2.85
No 16 les 100 lbs. 3.00
Brûlé, p. tuyaux . . 100 lbs. No 18 3.85
Brûlé, p. tuyaux . . 100 lbs. No 19 4.70
Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

Broche à foin

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

Broche moustiquaire

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

Broquettes

Escomptes	
Pour boîtes à fraises	75 et 12 1/2 p.c.
Pour boîtes à fromage	85 et 10 p.c.
A valises	80 et 12 1/2 p.c.
A tapis, bleues	80 p.c.
A tapis, étamées	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils	40 p.c.
Coupées bleues, en doz.	75 et 12 1/2 p.c.
Coupées bleues et 1/2 p.c.	
santeur	60 p.c.

Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.
A chaussures, en doz. 50 p.c.
A chaussures, en pqs 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

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

Clous coupés

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

Clous à cheval

Nous cotons par 100 lbs.: No 7, \$26; No 8, \$23; No 9, \$22; No 10, \$20; avec escompte de 55 p.c. pour la première qualité et de 57 1/2 p.c. pour la 2e qualité. Ajouter 1/4 net extra pour boîtes de 1 livre.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

	No 2	No 1
	et plus	et plus
	grand	petit

Fers ordinaires légers et pesants le qrt 3.90 4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent. 2.60
Neverslip crampons, 1/2 le cent . . 2.90
Neverslip crampons, 9/16, le cent. 3.20
Neverslip crampons, 1, le cent . . 3.80
Neverslip crampons 5/16, le cent. 2.10
Neverslip crampons, 3/4, le cent . . 2.40
Fer à neige le qrt \$4.15 4.40
New Light Pattern . . le qrt 4.35 4.60
Fer "Toe weight" No 1 à 4 6.75
Featherweight Nos 0 à 4 5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

Chaînes en fer

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

Vis à bois

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

Fanaux

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

Tordeuses à linge

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

Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 35 et 5 pour cent.
Plomb de chasse
La demande est forte.

Nous cotons:

Ordinaire	100 lbs.	7.50
Chilled	100 lbs.	7.90
Buck and Seal	100 lbs.	8.80
Ball	100 lbs.	8.70

L'escompte est de 15 pour cent sur la liste.

METAUX

Antimoine

Nous cotons: \$8.25 à \$8.50.
Fonte

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

Fer en barre

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

Acier en barre

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

Cuivre en lingots

Le marché est très fort.
Nous cotons: 15 1/3c à 16c la livre. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

Etain en lingots

Le marché est un peu plus faible et les prix sont un peu plus bas.
Nous cotons \$48.00 à \$48.50 les 100 livres.

Plomb en lingots

Nous cotons: \$4.50 à \$4.75.

Zinc en lingots

La demande est très forte et les prix sont plus élevés de 25c par 100 livres.
Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 livres.

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin

Le marché est ferme.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie \$0.95, l'huile crue \$0.92.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:
Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

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

Blanc de plomb

Nous cotons:
Blanc de plomb pur 6.75
Blanc de plomb No 2 6.15
Blanc de plomb No 3 6.00
Blanc de plomb No 4 5.75

Pitch

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

Peintures préparées

Nous cotons:
Gallon 1.45 1.90
Demi-gallon 1.50 1.95
Quart, le gallon 1.55 1.75
En boîtes de 1 lb. 0.10 0.17

Verres à Vitres

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

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

Sur demande, escompte 20 p.c.

Vert de Paris pur

Nous cotons:

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

Boîtes fer-blanc, 1/2 lb. 0.00 0.23

Câbles et cordages

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

Papiers de Construction

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

FERRAILLES

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

LE DROIT PRATIQUE

IX

POUR PREVENIR DE LA FRAUDE

Il y a des escrocs dans toutes les lignes d'affaires et de commerces. Toutes les classes de la société ont à se mettre en garde contre cet ennemi insinuant et à en combattre l'action pour n'en pas être victimes. A ce propos les quelques suggestions suivantes peuvent être de quelque utilité:

1° Ne remettez jamais en paiement, une somme d'argent ou un chèque avant que l'article que vous avez acheté soit en votre possession et reconnu conforme à votre choix, à moins que la maison où vous avez effectué votre achat soit parfaitement connue.

2° Si vous avez donné un ordre formel qu'on vous livre tel article ou telle marchandise en donnant des explications précises sur ce que vous désirez exactement, si vous remarquez à la livraison que l'envoi n'est pas conforme à votre commande, vous devez le refuser. Le vendeur ne pourra en exiger le paiement. Par contre, si l'objet est conforme à votre ordre et est livré en temps et lieux vous êtes dans l'obligation d'en prendre livraison.

3° Lorsque vous remettez un ordre à l'agent d'une maison, réclamez-lui toujours un double de l'ordre remis. Le mandataire de la maison devra signer et le nom de la compagnie qu'il représente et le sien propre. De plus, il devra mentionner sur le duplicata qu'il vous remet, le mot: "copie" écrit de sa propre main. Ne négligez jamais de faire ceci, sans quoi vous risquerez de voir votre ordre modifié par un agent peu scrupuleux, soit dans sa nature, soit dans la quantité que vous aviez consenti à prendre. Si vous n'avez entre les mains une copie de l'ordre remis, il vous sera malaisé d'en prouver la falsification.

Lorsque vous traitez avec l'agent d'une maison ou avec quelque autre personne et qu'un contrat écrit, billet d'ordre ou consentement, intervient entre vous et ce tiers, soyez convaincu d'une chose, c'est que seuls les ter-

mes du document signé feront foi devant les tribunaux. Tout ce qui pourra y être ajouté verbalement ou même par écrit, mais sur une feuille séparée ne comptera pas et sera sans valeur devant la loi.

5° Ne négociez jamais un chèque au porteur à un étranger, quelles que puissent être ses recommandations. Les banques et les courtiers se chargeront de s'enquérir si cet homme possède quelque argent dans une banque.

Une forme d'escroquerie. — Certains billets peuvent revêtir un caractère d'escroquerie du fait qu'ils sont confectionnés de telle sorte qu'on peut en retrancher la condition "sine qua non" par destruction d'une partie du billet sans que cependant la formule restante, paraisse anormale. Ce tronquage se fait soit en coupant le haut du billet, soit en en supprimant la base ou les côtés tout en laissant dans le centre de la feuille un document d'une apparence régulière. Il suffit de signaler ce genre de tricherie pour mettre en garde les personnes qui s'y trouveraient exposées par un tiers malhonnête.

D'ailleurs il est fort rare que des documents affectant une forme semblable soient nécessaires dans les affaires légitimes et si quelqu'un essaye d'employer une telle disposition à votre égard, vous avez tout lieu de le suspecter de fraude et de refuser votre signature.

Pour prévenir la fraude possible d'un agent. — Pour vous préserver de toutes fraudes dans ce sens, le meilleur moyen à employer est de ne délivrer que des billets non négociables. Cette sorte de billet est valide et peut être encaissée tout comme une autre, pourvu toutefois qu'il n'y ait pas trace de fraude; s'il y a fraude, elle ne pourra être collectée. Cette catégorie de billets n'est pas négociable et le porteur ne peut l'endosser et le donner comme valeur à un tiers étranger à la transaction, à fin d'encaissement. Ce billet peut être transféré par cession; mais dans ce cas, le nouvel acquéreur n'a pas plus de titre, sur ce billet que le précédent et par conséquent celui qui l'a émis est toujours garanti.

The Pagé Neverdrop Hook Co. of Canada Limited.

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

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

Nul système ne peut rivaliser avec le

Crochet "Never Drop" de Pagé.

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

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

Avec le crochet "Never Drop" de Pagé,

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

ils ne peuvent pas tomber.

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

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

The Pagé Neverdrop Hook Co. of Canada Limited.

Manufacture et Bureau Principal : Sherbrooke, P.Q.

Province de Québec

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

RDéfendeurs	Demandeurs	Mon-tants
Lachine		
Aquin, M. J.		
Walker, Jas. Hard Co., Ltd		141
Brunet, Alfred		
The Premium Agency Co.		105
Longueuil		
Lorrette, Alphonse		
Giroux, Frédéric		
Rivet, L. A., 4e classe		
Lamarre, Nap.	Arbec, A. et al.	127
Outremont		
Young, Jas.		
Sherwood, G. P. & Co.		1331
St-Emile de Suffolk		
Daibe, J.		
Daibe, A.		
Bachrack Co., Ltd.		125
St-Joseph le Confesseur		
Brownstein, Bernard		
Lamothe, Léon (Montréal)		
Larue, Cloutier, Ltd.		158
St-Laurent		
Dufresne, Francis		
Brunette, H. & Bernier		100
St-Narcisse		
Hamelin, J. Arthur		
Lamontagne, Ltd.		119
Ste-Rose		
Bernard, André	Paquin, J. A.	462
Valoisville		
Allard, L. H.		
Archambault, Armand		33851
Ville Marie		
Commissaires d'Ecoles pour la Municipalité du Village de Ville Marie		
Crédit Foncier		3497

COUR SUPERIEURE

JUGEMENTS RENDUS

RDéfendeurs	Demandeurs	Mon-tants
Louiseville		
Lesage, J. E.		
The Brook W. R. Co., Ltd.		2846

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

RDéfendeurs	Demandeurs	Mon-tants
Côte Visitation		
Gravel, J. B.	Aird, J. M.	20
Hébertville		
Angers & Tremblay		
Lewis Bros. Ltd.		80
Jonquières		
Côté & Gagnon		
McClary Mfg. Co.		8
Lachine		
Frank alias Lejour, F. X.		
Charette, T.		32
Lacolle		
Tremblay, Hercule		
Massey Harris Co., Ltd.		16
L'Annonciation		
Grand Maison & Fils		
Chaput, J. E. O.		95

BANQUE DE MONTREAL

(FONDÉE EN 1817)

CONSTITUÉE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$15,413,000.00
Fonds de Réserve.....15,000,000.00
Profits non Partagés1,855,185.36

SIEGE SOCIAL, MONTRÉAL

BUREAU DES DIRECTEURS

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

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

SUCCURSALES:

149 Succursales au Canada
Terre-Neuve: St. John's, Birchy Cove, Gr. Falls
Grande-Bretagne, Londres,
47 Threadneedle St., E. C. C. F. Williams Taylor, Gérant.
Etats-Unis, New-York— R. Y. Hebden
W. A. Bog et J. T. Molineux, Agts. 64 Wall St, Chicago, Spokane.
Mexique, Mexico, D. F.

GEO. GONTHIER

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR
103 rue St-François-Xavier
Montréal
Tel. Bell Main 2701.

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett
WILKS & BURNETT
Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.
Règlement d'affaires de Faillites
601 Bâtisse Banque des Marchands
Téléphone Bell Main 5500
Marchands 849 MONTREAL.

P. A. GAGNON

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

NEW VICTORIA HOTEL

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

Laprairie		
Cusson, Eugène		6
Lefebvre, M. E. (De)		
Lister		
Faucher, Edmond	Miller, R. C.	32
Maisonneuve		
Léveillé, Adélar	Seliger, B.	12
Darogon, J. H.		
Reckner, M. L.		47
Marcotte Henri	Seliger, B.	2
Hill, Rowland	Saliger, B.	5
Charest, Alfred	Ricard, S.	9
Dreck, Jack alias Dreack		
Jolicoeur, F.		23
Van Bouke Louis	Bédard, A.	46
Héroux & Cie,		
Dreak		
Boudreau, J.		36
Montebello		
Ethier Moïse		
Vantherps, P. Esq.		20
St-Aimé		
Boisselle, Malvina		
Vantherps, P. Esq.		19
Ste-Clothide de Horlon		
Lalancette, François à		
The Petrie Mfg. Co., Ltd.		75
St-Constant		
Letourneau, J.		
Chagnon, O. (De).		42
St-Lazare		
Castonguay, Ovila		
Lalonde, A.		26
Ste-Thècle		
Perron, Médéric		
Lamontagne, Ltée.		58
Sayobec		
Gallant, Geo.	Vantherps, P.	7
Viauville		
Moreau, Octave		
Charlebois, B. R.		14

LA LOI LACOMBE

Semaine terminée le 5 janvier 1912

Employés	Employeurs
Amsden, Alb.	Montreal Locomotive Works.
Bergevin, Henri	
Hébert, Jos.	Thos. Davidson Mfg.
James Edward	Lake of the Woods Milling Co., Ltd.
Mercier, T. A.	
Rochon, J. Roméo	Donglish & Co.
Vincent, Jos.	Burks, H.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2038e livraison (23 décembre 1911). Disparu! Histoire d'un enfant perdu, par Albert Cim. — Cadeaux de Noël à l'Empereur d'Allemagne. — Les Messagers de l'espace, origine et constitution des météorites, par Gabriel Renaudot. — Le vol du diamant rouge, par Mme Blanche Géraud-Le Texier. — Comment on mesure l'altitude atteinte par un aéroplane, par Daniel Bellet. — Les lettres des Souverains. — Le marronnier du 20 mars, par Jacques Freneuse.
Abonnements—France: Un an, 20 fr; Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr; Six mois, 11 fr.

Le numéro: 40 centimes.
Hachette et Cie., boulevard St-Germain, 79, Paris.

La Construction

SEMAINE TERMINEE LE 5 JANV.

Cette semaine, il a été donné 7 permis de construction au coût total de \$20,650.00. Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction.

Nombre de permis	Quartier	Coût
1	Est	\$ 2,000
1	St-Denis	150
1	St-Jean-Baptiste	1,200
1	St-Jacques	800
1	St-Louis	14,000
2	St-Paul	2,500
7		\$20,650

Rue St-Denis, quartier St-Louis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$14,000. Propriétaire, J. E. Migneron, 340 St-Denis.

Rue Berri, quartier Est; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, C. P. Ry.

Rue Châteaubriand, quartier St-Denis; 1 hangar, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$150. Propriétaire, G. Galibert, 479 Huntley.

Rue Galt, quartier St-Paul; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Hy. Morgan, 914 Galt Avenue.

Rue Berri, quartier St-Jean-Baptiste; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, Chs. Desjardins, 946 Berri.

Rue Dorchester Est, quartier St-Jacques; répar. à 1 logement, bâtisse à 3 étages, 3e classe; coût prob. \$800. Propriétaire, A. Lemire, 50 Mentana.

Rue Galt, quartier St-Paul; répar. à 1 logement, bâtisse à 2 étages, 3e classe; coût prob. \$500. Propriétaire, Hy. Morgan, 914 Galt.

Ventes par les Shérifs

Du 15 au 20 janvier 1912
District de Chicoutimi

—Welly Larouche contre Célestin Bouchard.

Saint-Bruno, canton Labarre—La demie sud du lot de terre No 25 du quatrième rang du cadastre officiel du dit canton, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Bruno, le 16 janvier 1912, à 10 heures a.m.

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.)

District de Joliette

—J. P. A. Roberge contre Philippe Laplante.

Paroisse de Saint-Cuthbert, comté de Berthier—Un immeuble désigné aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la dite paroisse sous le No 443.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Cuthbert, le 17 janvier 1912, à 1 heures p.m.

District de Montréal

—Charles M. Henderson contre Mary Lauretta Monteith, fille majeure.

Quartier Saint-Laurent, cité de Montréal—Un lot de terre connu sous le No 468 des plan et livre de renvoi officiels du dit quartier, avec deux bâtisses en briques sus-érigées.

Vente au bureau du shérif en la cité de Montréal, le 18 janvier 1912, à 10 heures a.m.

District de Rimouski

—Massey-Harris Co., Ltd., vs Xavier Roy.

Canton Amqui—Une maison en bois, grange et dépendances érigées sur un terrain à bail, étant partie du lot No 56-A, au cadastre officiel du quatrième rang du dit canton.

Vente à la porte de l'église de Saint-Benoît Joseph Labre, Amqui, le 17 janvier 1912, à 10 heures a.m.

District de Trois-Rivières

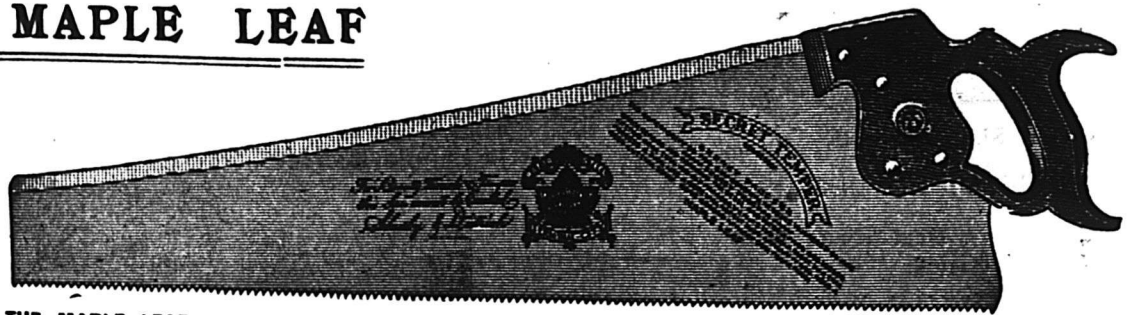
—Octave Neault vs Jean-Baptiste Lemieux.

Paroisse Saint-Roch de Mékinac—Deux lots de terre désignés comme étant les lots Nos 92 et 93 du premier

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 FABRICANTS DE BEURRE DEMANDENT

La Baratte "FAVORITE"

parce qu'ils savent que c'est la meilleure. Jetez un regard sur sa construction—le support léger, mais rigide, en acier-cornière, les tourillons boulonnés, le couvercle serré et arrangé commodément, l'actionnement à la main et au pied combinés, les coussinets à cylindres—ces avantages très évidents convainquent de sa supériorité, qui est entièrement prouvée par des épreuves réelles de barattage.

Comme résultat naturel, il se vend plus de barattes "FAVORITE" au Canada que de barattes de toutes les autres marques combinées.

8 grandeurs, pour baratter de 1/2 à 30 gallons.

DAVID MAXWELL & SONS, St. Mary's, ONTARIO.

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



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

UNE GRANDE EXPOSITION DE FERRONNERIE

Aura lieu à Montréal (Arsenal du 65^{ième})

Les 27, 28, 29 Février et le 1^{er} Mars 1912.

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

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

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

Tous les marchands de la Province de Québec sont invités à assister à la Convention et à visiter cette Grande Exposition. Ils y trouveront leur profit.

Le Comité Consultant est composé de :

Président :	M. A. A. BITTUES,	Gillett Safety Razor Co. Limited,	Montréal.
	C. M. SMALLPIECE,	Taylor, Forbes Co. Limited.	Montréal.
	W. H. FORD,	Canada Cement Co. Limited,	Montréal.
	W. H. GERKE,	Martin Senour Co. Limited,	Montréal.
	W. WRIGLEY,	Sec. Ontario Retail Hardware Ass.,	Toronto, Ont.
	J. A. HOSSACK,	Lufkin Rule Co. Limited,	Windsor, Ont.
	F. M. TOBIN,	Tobin Arm Mfg. Co.,	Woodstock, Ont.

Le Comité Exécutif est composé de :

M. ARTHUR LEGER,	de Lacroix & Léger.
F. C. LARIVIERE,	de Larivière Incorporée.
KENNEDY STINSON,	de Stinson Reeb Builders Supply Co.
V. A. PILON,	de Ed. Cavanagh Co. Limited.
MM. OMER DESERRES,	A. RAYMOND, J. A. ROCHETTE.
THOS. CURRIE,	de N. & F. P. Curry & Co.
GEO. BENOIT,	de Alex. Bremner & Co.

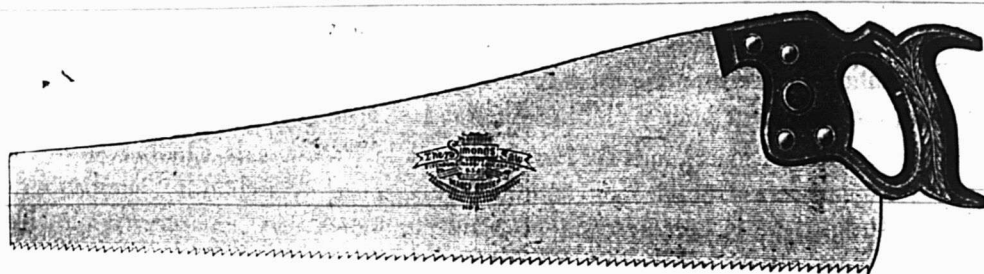
Toute correspondance devra être adressée à

J. A. BEAUDRY, Secrétaire

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

Agents demandés dans les provinces d'Ontario et de Québec pour fournir à la demande croissante pour la Scie à Main **SI-MONDS**

LA SCIE A MAIN PARFAITE.



La Scie à Main Simonds a passé la phase des expériences, c'est le produit fini d'un travail soigné de quatre-vingts ans. Elle se rapproche autant de la perfection que cela est permis aux efforts de l'homme. Aucune dépense, aucun effort de réflexion n'ont été épargnés pour que la Scie à Main Simonds se tienne à la place qu'elle occupe aujourd'hui, au premier rang.

La Scie à Main Simonds est faite d'Acier Simonds, d'une trempe absolument uniforme—sans parties plus dures ni moins dures. La lame est bien équilibrée ; de toutes les scies à main, c'est celle qui coupe le plus aisément, parce que la poignée est placée et faite de telle sorte que toute la force est transmise à la lame sans exercer d'effort en travers ou sans donner d'inclinaison. Point des plus importants—la lame conserve son tranchant.

Demandez les prix faite aux marchands et le catalogue illustré. Permettez-nous de vous envoyer un choix d'échantillons.

LES SCIES SI-MONDS SONT LES MEILLEURES.



Incluez dans votre ordre un assortiment de **LAMES DE SCIES A ENCOCHE SIMONDS**. Ces Lames possèdent plus que toute autre lame qui existe les qualités exigées de dureté, de résistance et de durabilité. Elles durent plus longtemps que les lames ordinaires ; elles donnent entière satisfaction.

Adressez toute votre correspondance à notre Manufacture de Montréal et à notre Bureau principal au Canada. Venez nous voir quand vous en aurez l'occasion, Nous aimerions beaucoup vous montrer la ligne complète des Scies Simonds.

SIMONDS CANADA SAW Co., LIMITED.

**RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN,
MONTREAL, QUE.**

VANCOUVER, C. A.

AUX ETATS-UNIS, THE SIMONDS MFG. CO.

ST. JOHN, N. B.

rang de la seigneurie de Batiscan, comté Champlain, et une autre terre dans la dite paroisse désignée sous la lettre A du troisième rang de la seigneurie de Batiscan, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de Saint-Roch de Makinac, le 16 janvier 1912, à 10 heures a.m.

Renseignements Commerciaux

Assemblée de créanciers

Montréal—Crown Clothing & Tailoring Co., le 12 janvier; V. Lamarre, gardien provisoire.

Cessation des affaires

Sherbrooke—M. A. & E. Draper, marchands de nouveautés.

Cessions

Barachois de Malbaie—Morris Gleike à Chartrand & Turgeon, mag. gén.

Lachute Mills—J. N. Bigras, épiciers.

Montréal—A. J. Boyer, chaussures.

French Automobile Import.

Edmond Gervais, 508 rue Beaudry, épiciers, à N. St-Amour.

Howard & Guile, hôteliers.

C. Schwartzman, vêtements et merceries pour messieurs.

Pointe-Claire—G. D. Parent, marchand gén. à Chartrand & Turgeon.

Curateurs

Montréal—Elliott Knox à J. G. Darling & Cie., contracteurs.

E. A. Wright & J. J. Robson à J. A. Pitts, bijoutier en gros.
Plessisville—Lefavre & Lefavre à J. A. Jauvin, marchand gén.
St-Johns—A. F. Gervais à Nap. Bourgeois, épiciers.
St-Omer—J. P. E. Gagnon à J. H. Al-lard, marchand gén.

Décès

Montréal—Charles Pagé, machiniste.

Dissolutions de sociétés

Montréal—Annex Drug Store.
Court House Journal Co.
Creighton & McNeice, agents manufacturiers.

Gray Pattern Co., L. C. Jones, continue.

Laflamme & Archambault, agents d'immeubles.

Lavigueur Larue, plombiers.

Manhattan Skirt Co., H. Scherzer & A. Cooper, continuent.

North Star Ginger Ale Factory.

Royal Electric & Gas Supply Co.

Style Kraft Clothing Manufacturing Co.

A. Wener & Co., meubles, A. M. Wener, continue.

Québec—Quebec Motor Co., succ. Adolphe Lemieux.

St-Ours—Taschereau & Gaudet, P. & C. A. Gaudet, continuent sous le nom de P. Gaudet & Fils, scierie.

En difficultés

Montréal—C. C. Brandt, march. de fant. Kastels, Limited, restaurateurs.

Magdel & Saad, marchands de nouv.

National Co., marchandises de fant.

Jos. Tessier, boulanger.
Québec—Emile Trudel, chaussures.

En liquidation

Montréal—Gariépy Frères, marchands de nouveautés.

Joseph Nadreau, chapelier.

Fonds à vendre

Grand'Mère—J. A. Roy, meubles.

Joliette—Baril & Frère, épiciers.

Montréal—Coronation Laundry, le 12 janvier 1912.

M. G. Shaw, libraire, le 13 janvier 1912.

Fonds vendus

Montréal—J. E. Pagé, épicerie et mar. de nouveautés.

Incendies

Montréal—Gravel Frères, épiciers, ass.

Alex. Nelson & Cie., fourrures, ass.

Jas. Robinson, chaussures en gros, as.

Tétreault Shoe Mfg. Co., mfrs de chaussures, ass.

Québec—Abbis & Cid, marchandises de nouveautés et de fantaisie, en gros et en détail, ass.

Liquidateurs

Montréal—A. W. Stevenson à Canada Leather Goods Co.

Ed. B. Savage à Canadian Century Publishing Co., Ltd.

A. S. Stead & James Hutchison à Parker Foundry Co., Ltd.

Nouveaux établissements

Bérubé & Sarazin, barbiers.

J. E. Bourdon, peintre.

A. Brouillette & Cie., bouchers.

Canadian P. J. Mitchell Co., Ltd.

Cauchon & Cie., contracteurs.

Clifford Amusement Co.

FAITS EVIDENTS

Le Vernis Dougall est le seul qui donne complètement satisfaction.

Fait dans de parfaites conditions, par les ouvriers les plus habiles, il a des qualités qui ne se rencontrent pas ailleurs.

Le Vernis Dougall couvre plus de surface par gallon que tout autre vernis. Une fois sec, il a un très beau poli qu'il conserve longtemps. Ses qualités de durée sont bien connues et il mérite bien sa description :

Le Vernis qui dure le plus Longtemps.

The Dougall Varnish Co., Limited.

J. S. N. Dougall, Président.

305 rue des Manufacturiers, Montréal, Canada.

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



Les Grandes Corporations emploient les Peintures et Vernis "Minerva."

L'Amirauté Britannique, les plus grandes compagnies de chemins de fer et de navigation du monde, et les peintres décorateurs les plus renommés emploient constamment les Produits "Minerva."

C'est la preuve réelle de la qualité "Minerva"—la qualité qui assure une augmentation de profits et la renommée du Marchand qui vend les articles "Minerva."

Les Peintures et Vernis "MINERVA"

sont faits des matières les plus pures et les plus appropriées que l'on puisse obtenir, par les méthodes scientifiques les plus modernes.

Dans toutes les conditions et sous tous les climats, ils ont résisté aux épreuves. Les Peintures et Vernis "Minerva" sont toujours mis sur le marché en Pleines Mesures Impériales et ont à leur appui une expérience de 76 ans dans les peintures.

Y a-t-il dans votre ville un marchand vendant les produits "Minerva"? Ecrivez aujourd'hui pour connaître la proposition "Minerva" et la Liste des Prix faits aux marchands.

Tous les Produits "Minerva" sont vendus en canistres de pleine mesure impériale.

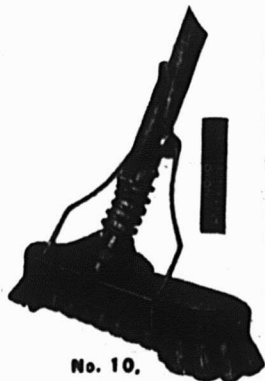
PINCHIN, JOHNSON & Co., (Canada) Limited

377-387, Avenue Carlaw, - TORONTO, Ont.

Maison fondée en Angleterre en 1834.

No. 10. Manche de "Mop" avec combinaison pour Torchon et Brosse à Laver, possédant les particularités essentielles d'une "Mop" Simple, avec système de fixation de la Brosse, le moins nuisible qui ait été imaginé.

—Patenté aux Etats-Unis et au Canada en 1911.



No. 10.

Tous les Marchands savent que nous fabriquons des Manches de "Mop" Ordinaires de tous genres, mais ces Manches de "Mop" sont des lignes d'une qualité **pou commune**.

Un **Ordre d'Essai** est vivement sollicité par l'entremise de votre **Fournisseur**, (si votre stock n'est pas encore formé).

Bien que nos prix permettent de les détailler à 15c., les Nos. 8 et 10 se vendent très généralement à 25c.; ce sont de bonnes valeurs à ce prix.

La "Marque Tarbox" représente actuellement un "Type Uniforme de Qualité," maintenu pendant un "Quart de Siècle."

Nous sollicitons votre clientèle en nous basant sur le mérite de nos marchandises.

TARBOX BROS. MFRS. TORONTO, ONT.

Vous savez, M. le Marchand,

que les consommateurs n'emploient pas les

Vernis et Spécialités de Vernis INTERNATIONAL

parce qu'ils en aiment le nom ou parce qu'ils vous aiment.

Non ! Ils les emploient parce qu'ils constatent qu'ils sont uniformes, parce qu'on peut s'y fier et qu'ils donnent satisfaction.

Vous ne pouvez pas vous passer de cette ligne sur vos rayons.

Ecrivez pour avoir des renseignements et demandez-nous des informations au sujet de notre système de coopération avec le détaillant.

Tous les produits "INTERNATIONAL" sont vendus en canistres de pleine mesure impériale.

INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED

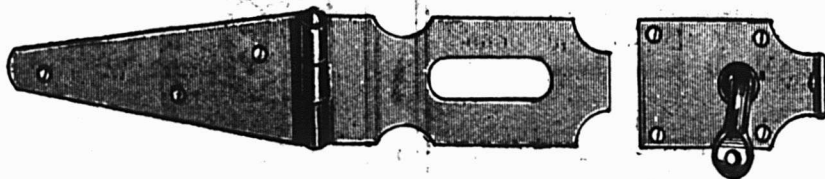
Manufacture canadienne de

STANDARD VARNISH WORKS.

TORONTO, WINNIPEG.

New-York, Chicago, Cleveland, Londres.
Bruxelles, Melbourne.

Article de Quincaillerie se Vendant Rapidement.



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

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

COWAN & BRITTON

Fabricants de Clous, Pentures et Couplets.

GANANOQUE, ONT.

RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX (Suite)

J. V. Comtois, épicier.
 Armand Couture, peintre.
 Duke Cigar Store.
 Hart & Bailey, bouchers.
 Highland Estates, Limited.
 Hotel Cadillac.
 A. Labranche, épicier.
 La Compagnie Médicale Giroux & Frère.
 Lalonde & Larochelle, agents d'immeubles.
 Pierre Lalongé, peintre.
 R. I. Leroux & Cie., provisions.
 Montreal Tramways & Power Co., Ltd.
 Montreal West Hardware Co.
 Nationoscope Candy Store.
 Outremont Hardware.
 L. R. Patenaude & Cie., épiciers.
 Théoret & Sénécal, hôteliers.
 Therrien & Frère, épiciers.
 Trudel's Boarding & Livery Stable.
 Union Grocery.
 X-Rays, Limited.
 Unique Secialties Co., nouveautés.
 Québec—Cambridge Book Store, librairie.
 Verdun—J. D. Héroux, marchand de nouveautés.

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.

1613. Nouveau procédé pour comprimer et conserver les sous-produits du blé, de l'avoine, etc. — Un inventeur australien d'un nouveau procédé de compression et de conservation des sous-produits du blé, de l'avoine, etc., désire entrer en relations avec des minotiers canadiens. On peut aussi, par ce procédé, traiter la farine pour empêcher qu'elle fermente et pour réduire son volume pour son expédition par voie de mer.

1614. Nickel. — Une maison de commerce d'Australie demande des noms d'exportateurs canadiens de nickel.

1615. Séparateurs de crème. — Une maison de Suède désire correspondre avec des maisons canadiennes de premier ordre consentant à la représenter pour la vente de séparateurs de crème.

1616. Haddocks. — Une société de marchands de poisson de Aberdeen aimerait recevoir des offres fermes de la part de préparateurs canadiens de haddocks séchés.

1617. Lattes. — Une maison de Liverpool désire acheter de grandes quantités de lattes (en pin et en bois dur) et serait heureuse que des manufacturiers canadiens pouvant exécuter promptement ses commandes lui indiquent leurs prix.

1618. Manches en bois. — Un fabricant d'outils du centre de l'Angleterre demande que des fabricants de manches de marteau en noyer d'Amérique, ainsi que de manches en bois pour petits outils, lui indiquent leurs prix.

1619. Agents. — Une compagnie de Sheffield manufacturant de l'acier à outils de haute qualité, ainsi que des scies, des limes et des perceuses, demande des agents responsables résidant au Canada.

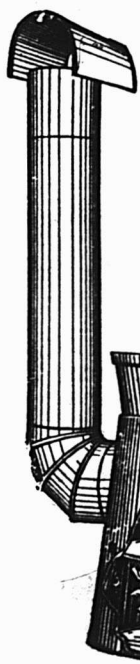
1620. Agents. — Une maison de Londres manufacturant des coffres-forts, des grilles, des accessoires pour voûtes, etc., demande des représentants dans l'ouest du Canada.

1621. Produits de l'Inde. — Une société de marchands de Bombay (Inde) désire correspondre avec des importateurs canadiens de produits de l'Inde, tels qu'épices, drogues, cire, graines, etc. Elle demande aussi à entrer en relations avec des manufacturiers et exportateurs canadiens désirant développer le commerce d'importation au Canada.

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

Record Foundry & Mach. Co.

Fonderies à Montréal, P. Q. et Moncton, N. B.



Poêles pour cuisson des Aliments du Bétail.

POELES DE CHAUFFAGE,
FOURNEAUX:



Ligne la meilleure
et la plus
exclusive de
Fournaises à
Air Chaud.

VOYEZ NOTRE FOURNAISE CALORIFIQUE.

Peintures qui vous donnent des profits.

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

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

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

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

Bons profits sur les trois lignes ci dessus.

Ecrivez nous pour obtenir les prix faits au commerce.

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



UN FAIT

En vendant la poudre à balayer

ANTI - DUST,

vous vendez la seule poudre à balayer DÉINFECTANTE, GERMICIDE et INSECTICIDE, qui empêche aussi la poussière de se soulever quand on balaye. Vous satisfaites vos clients et obtenez de gros profits.

DEMANDEZ-LA A VOTRE FOURNISSEUR OU A

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

On dit souvent que
"l'argent est le nerf
de la guerre".

De même la Récla-
me est le moteur in-
dispensable à la mar-
che des affaires.

POUR LA MAIRIE.

VOTEZ POUR

L'Echevin U. H. Dandurand,



afin de donner plus de force à l'administration actuelle de la Ville par le Bureau des Commissaires.

Pour assurer une saine administration des finances de la cité.

Pour aider au développement et à l'embellissement de tous les quartiers de la ville.

Pour assurer le règlement du problème de la congestion du trafic sur les tramways.

Pour rendre nos rues propres et protéger la santé publique.

Pour faire paver toutes les rues.

Pour faire un plan d'ensemble de toute l'île de Montréal en vue de son développement futur.

Pour rendre Montréal digne du titre de métropole du Canada

Epicerie et Provisions.

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp., cruche	0.00	1.40
72 grains le gall.	0.00	0.13
88 grains le gall.	0.00	0.16
177 grains (proof). le gall.	0.00	0.20

THES

Très bonne demande également répartition.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Il se fait peu d'affaires dans cette ligne.

Nous cotons:

Allspice, moulu lb.	0.15	0.18
Anis "	0.10	0.12
Canary Seed "	0.04½	0.06
Cannelle, moulue "	0.20	0.24
Cannelle en mottes "	0.18	0.22
Clous de girofle moulus "	0.00	0.21
Clous de girofle entiers. "	0.20	0.23
Colza "	0.06	0.08
Crème de tartre "	0.00	0.23
Gingembre moulu "	0.20	0.30
Gingembre en racine "	0.17	0.20
Graine de lin non moulu. "	0.00	0.07
Graine de lin moulue "	0.07	0.08
Graine de chanvre "	0.04½	0.05½
Macis moulu "	0.75	1.00
Mixed spices moulues. "	0.18	0.22
Muscade "	0.35	0.50
Muscade moulue "	0.60	0.50
Piments (clous ronds) "	0.10	0.15

Poivre blanc rond "	0.22½	0.25
Poivre blanc moulu. "	0.23	0.27
Poivre noir rond "	0.16	0.18
Poivre noir moulu "	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur. "	0.21	0.25
Whole pickle spice "	0.16	0.20
Sel fin, quart, 3 lbs.	2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs.	0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs.	2.80	2.85
Sel fin quart, 10 lbs.	0.00	2.75
Sel fin, quart, 20 lbs.	0.00	2.75
Sel fin, ¼ sac, 56 lbs.	0.00	0.40
Sel fin, sac, 2 cwts.	0'00	1.50
Sel fin, en quart de 280 lbs.		
Ordinary fine	0.00	1.80
Fine	0.00	2.05
Dairy	0.00	2.15
Cheese	0.00	2.45
Gros sel, sac	0.60	0.65

Pois verts No 1 la lb.	0.04	0.05
Pois fendus, le sac	0.00	3.60
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.60

RIZ

Très bonne demande surtout pour le riz Patna.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité lb.	0.00	0.05½
Riz Carolina	0.08	0.09
Riz moulu	0.04	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00	3.60

Riz décortiqués au Canada:

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

Montréal:

Qualité B, sac de 100 lbs.	3.65	3.75
Qualité CC, sac de 100 lbs.	3.55	3.65
Sparkle	4.70	4.80
India Bright (sac 100 lbs.)	3.75	3.85
Lustre	3.85	3.95
Polished Patna	3.85	3.95
Pearl Patna	4.10	4.20
Mandarin Patna	4.35	4.45
Imperial Glacé Patna	4.60	4.70
Crystal Japan	5.05	5.15
Snow Japan	5.15	5.25
Ice Drips Japan	5.30	5.40
Korean Glacé	4.55	4.65

FRUITS SECS

Très bonne demande surtout pour les raisins de Valence. Les prix des noix de Tarragone sont plus élevés de 1c par livre.

ORGE

Nous cotons:

Orge mondé (pot) sac	0.00	3.65
Orge mondé (pot) baril	0.00	7.50
Orge mondé (pot) moins d'un sac lb.	0.00	0.04½
Orge perlé (pearl) sac	0.00	4.75
Orge perlé (pearl) lb.	0.00	0.05½

LEGUMES SECS

Bonne demande.

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal., lb.	0.08½	0.09
Fèves blanches, Can. . . lb.	0.04½	0.04½
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Flageolets (haricots), sac de 220 lbs. lb.	0.00	0.10
Lentilles, par sac lb.	0.08	0.10

L'augmentation Enorme

Qui a eu lieu, l'année dernière, dans les ventes du

POSTUM

indique à l'épicier le moyen de plaire aux clients mécontents du prix élevé du café.

Certains épiciers se trouvent mieux eux-mêmes de boire du Postum.

"Il y a à cela une raison".

RAPPELEZ-VOUS ;

Que la Compagnie Postum garantit la vente de chaque paquet de ses produits.

Activez la vente du Postum!

Elle est profitable !

CANADIAN POSTUM CEREAL COMPANY, LIMITED, WINDSOR, ONT.

Nous cotons:
Dattes et figues:

Dattes en vrac .. 1 lb.	0.00	0.05½
Dattes en pqt. de 1 lb.	0.07½	0.08
Figues seches en sac, 3 couronnes .. lb.	0.10½	0.11
7 couronnes .. lb.	0.10½	0.11½
5 couronnes .. lb.	0.11½	0.12½
6 couronnes .. lb.	0.13	0.14
9 couronnes .. lb.	0.15	0.16
16 onces .. bte	0.11½	0.12½
10 onces .. bte	0.08	0.08½
Raisins de Corinthe .. lb.	lb.	lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.08	0.08½
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.09	0.09½
Raisins de Malaga .. lb.	lb.	lb.
Rideau .. bte	0.00	2.50
Balmoral .. bte	0.00	3.00
Orléans .. bte	0.00	4.00
Royal Excelsior .. bte	0.00	4.80
Raisins Sultana .. lb.	lb.	lb.
En vrac ..	0.00	0.12
Cartons 1 lb.	0.15	0.16
Raisins de Valence .. lb.	lb.	lb.
Valence fine off Stalk btes de 28 lbs.	0.07½	0.08
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.08½	0.08½
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.08½	0.08½
Raisins de Californie .. lb.	lb.	lb.
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	(manquent)	(manquent)
Epépinés, qpt. 1 lb., rhoix.	(manquent)	(manquent)
Noix et Amandes .. lb.	lb.	lb.
Amandes Tarragone ..	0.16	0.17
Amandes Valence écalées.	0.33	0.35
Avelines ..	0.11	0.12
Noix Grenoble Mayette ..	0.15½	0.17
Noix Marbot ..	0.13	0.14
Noix de Bordeaux écalées	0.35	0.37
Noix du Brésil ..	0.21½	0.22½
Noix de coco râpées en		

seaux, par 15 ou 20 lbs.	0.20½	0.21
Noix de coco râpées en boites de 5 lbs.	0.00	0.21
Noix de coco râpées, à la lb.	0.00	0.25
Noix Pécan polies, moyennes ..	0.19	0.20
Noix Pécan polies Jumbo.	0.18	0.19
Noix Pécan cassées ..	0.00	0.00
Noix Tarragone ..	0.16½	0.17½
Peanuts non rôties, Sun ..	0.00	0.10
Peanuts non rôties, Bon Ton ..	0.00	0.11
Peanuts non rôties, Coon ..	0.00	0.07½
Peanuts rôties, Coon ..	0.09	0.09½
Peanuts rôties, G. ..	0.10	0.10½
Peanuts non rôties, G. ..	0.00	0.08½
Peanuts rôties, Sun ..	0.11½	0.12½
Peanuts rôties, Bon Ton ..	0.12½	0.14
Pruneaux 30/40 ..	0.00	0.16
Pruneaux 40/50 ..	0.00	0.14
Pruneaux 50/60 ..	0.00	0.13
Pruneaux 60/70 ..	0.00	0.11½
Pruneaux 70/80 ..	0.00	0.10½
Pruneaux 80/90 ..	0.00	0.10
Pruneaux 90/100 ..	0.00	0.09½
Fruits évaporés .. lb.	lb.	lb.
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.15
Nectarines ..	0.09½	0.11
Pêches, boites 25 lbs.	0.00	0.12½
Poires, boites 25 lbs.	0.00	0.14
Pommes tranchées évaporées .. btes de 50 lbs.	0.00	0.09½
Pelures de fruits .. lb.	lb.	lb.
Citron ..	0.13	0.14
Citronelle ..	0.16	0.17
Orange ..	0.13½	0.14½

Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.95	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.50
Asperges Californie, 2 lbs.	0.00	3.65
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde .. 2 lbs.	1.00	0.00
Blé d'Inde en éps .. 3 lbs.	0.00	1.75
Catsup, bte 2 lbs.	0.00	0.85
Catsup, au gal. .. doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte ..	0.13	0.14
Champignons 1er choix ..	0.19	0.20
Champignons choix, boites	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp. ..	0.16	0.17
Choux-fleurs .. 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles .. 3 lbs.	0.00	0.95
Citrouilles .. gal.	2.75	3.00
Epinards .. 2 lbs.	0.00	1.60
Epinards .. gall.	0.00	6.00
Epinards imp. .. bte	0.11	0.12
Fèves Golden Wax .. 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes .. 2 lbs.	0.00	1.00
Fèves le Lima .. 2 lbs.	0.00	1.35
Flageolets importés .. bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. .. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau .. gal.	0.00	0.70
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp., mi-fins, bte	0.12	0.12½
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp., ext.fins,bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	(manquent)
Pois Can. English Garden	0.00	1.35
Pois Can. Early June. ..	0.00	1.50
Pois Sweet Winkle ..	0.15	0.16
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.90
Succotash .. 2 lbs.	0.00	1.15
Tomates, 3 lbs. .. doz.	0.00	1.65
Tomates importées, gall ..	0.00	1.40
Truffes, ½ boîte ..	5.00	5.40

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Bonne demande.
Nous cotons:

Par doz.
Groupe Groupe
No 2 No 1

Conserves de fruits

Très bonne demande.
Nous cotons:

Par doz.
Groupe Groupe
No 2 No 1

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

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

Seuls Agents pour le Canada:

JAMES HUTTON & CO., Montréal.



NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.
LIMITED
MANUFACTURIERS DE

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

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terreneuve.—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.**

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

Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren, Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main, 4904-4905-7248

Abricots de Californie, 2½ lbs.	0.00	3.50
Ananas coupés en dés, 1½ lb.	0.00	1.40
Ananas importé, 2½ lbs.	0.00	2.90
Ananas entiers (emp. Can.) .. 3 lbs.	0.00	2.30
Ananas tranchés (emp. Can.) .. 2 lbs.	0.00	1.75
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.77½
Bluets Standard .. doz.	0.00	1.25
Cerises rouges avec noyau, 2 lbs.	1.55	1.55½
Fraises, sirop épais . 2 lbs.	0.00	2.40
Fraises (confitures)	1.35	2.20
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.00	2.02½
Gadelles rouges, sirop épais .. 2 lbs.	1.97½	0.00
Gadelles noires, sirop épais, .. 2 lbs.	1.90	0.00
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00
Marinades can. 1 gal.	0.00	0.80
Mûres, sirop épais . 2 lbs.	0.00	1.90
Olives, 1 gal .. gal.	1.27½	1.79
Pêches jaunes .. 2 lbs.	0.00	1.90
Pêches .. 3 lbs.	0.00	2.90
Poires (Bartlett) .. 2 lbs.	0.00	1.80
Poires .. 3 lbs.	0.00	2.40
Pommes .. 3 lbs.	0.00	1.10
Pommes Standard .. gal.	0.00	3.05
Prunes Damson, sirop épais 2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.87½	0.90
Prunes de Californie, 2½ lbs.	0.00	2.75
Prunes Greengage, sirop épais .. 2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50
Rhubarbe .. gall.	0.00	3.90
Fruits sous verre, flacons de 1 chopine:		
Fraises .. doz.	0.00	3.00
Pêches .. doz.	0.00	2.85

Cerises rouges .. doz.	0.00	1.95
Cerises blanches .. doz.	0.00	2.25
Cerises noires .. doz.	0.00	2.40
Framboises .. doz.	0.00	2.40
Mûres .. doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges .. doz.	0.00	2.40
Conserves de poissons		
Très bonne demande pour le saumon et les sardines; elle n'est que passable pour le reste. Les huitres sont à prix plus élevés; les crevettes en boîtes d'une livre sont à plus bas prix.		
Nous cotons:		
Anchois à l'huile (suivant format) .. doz.	1.60	4.50
Caviar .. ½ lb. doz.	3.00	3.10
Caviar .. ¼ lb. doz.	6.00	6.10
Caviar .. ½ lb. doz.	11.50	11.75
Clams .. 1 lb. doz.	1.20	1.35
Crabes .. 1 lb. doz.	3.75	3.90
Crevettes en saumure, bte 1 lb.	0.00	1.60
Crevettes en saumure, boîtes .. 2 lbs.	0.00	3.00
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.75
1½ lb.	0.00	3.25
Finnan Haddies .. doz.	1.15	1.20
Harengs frais, importés, doz.	1.10	1.45
Harengs marinés, imp. " 1.40	1.65	
Harengs aux Tom., imp. " 1.35	1.40	
Harengs kippered, imp. " 1.45	1.70	
Harengs imp., bte 100, bte 1.70	1.75	
Harengs Canadiens, sauce tomates .. 1.15	1.40	
Harengs Labrador .. brl.	0.00	6.00
Harengs Labrador . ½ brl.	0.00	3.40
Homards, bte plate, 1 lb. " 5.25	5.35	
Homards, bte plate, ½ lb. " 2.90	3.00	
Homards, bte haute, 1 lb. " (manquent)		
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz.		

Huitres .. doz.	0.00	2.35
Huitres .. 1 lb.	0.00	1.40
Huitres .. 2 lbs.	0.00	2.25
Morue étuvée, cse, 100 lbs.	0.00	7.40
Morue No 2 .. lb.	0.00	0.04
Morue No 1 .. lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.	0.06	0.06½
Koyans aux truffes et aux achards .. bte	0.17	0.18
Sardines canad. .. ¼ bte	0.37	0.38
Sardines can. .. ¼ btes, cse	3.25	3.50
Sardines françaises, ¼ btes, bte	0.15	0.31
Sardines françaises, ¼ btes, bte	0.22	0.50
Sardines Norvège (¼ bte) cse	7.50	11.00
Sardines Norvège (¼ bte) cse	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ¼ bte .. 0.40	0.42	
Sardines sans arêtes .. 0.23	0.24	
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon rose Cohoes, Fraser River, boîte plate .. 0.00	1.50	
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte haute, 1 lb. .. doz.	2.42½	2.45
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte plate, 1 lb. .. doz.	2.47½	3.00
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. .. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. .. doz.	0.00	2.10.
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.90	1.00
Truite des Lacs, keg 100 lbs.	0.00	7.00
Truite de mer .. 100 lbs.	0.00	7.25
Truite de mer. ¼ qt. .. doz.	0.00	6.50
boîte haute, ½ lb. .. doz.	1.52½	1.55
Poissons frais gelés		
Morue moyenne, apprêtée, .. 0.04	0.04½	



La Ligne' Royale

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

"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"

Détenant tous les records.

HALIFAX A BRISTOL

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

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

S'adresser pour détails à

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

COMPAGNIE DE NAVIGATION DU CANADIEN NORD Limitée.

Edifice du Canadien Nord.

226-230 rue St-Jacques, MONTREAL.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

Seule double voie ferrée entre Montréal, Toronto, Hamilton, Niagara Falls, Detroit et Chicago.

A TORONTO

En 7½ HEURES par "l'International Limité"

Le train le plus beau et le plus rapide du Canada quitte MONTREAL à 9.00 a.m., tous les jours.

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

MONTREAL, TORONTO et L'OUEST

9 a.m., 9.45 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m. Wagon-buffet, salon bibliothèque sur les trains de jour; wagons-lits Pullman éclairés à l'électricité, avec lampes pour lire au lit, sur les trains de nuit.

MONTREAL--NEW-YORK via D. & H. Co., a 8.45 a.m. b 3.00 p.m., a 7.00 p.m., a 8.10 p.m.

MONTREAL--BOSTON--SPRINGFIELD a 8.31 a.m., a 8.30 p.m.

MONTREAL--OTTAWA a 8.30 a.m., b 3.55 p.m., a 8.00 p.m.

MONTREAL--SHERBROOKE--LENOXVILLE a 8.00 a.m., b 4.16 p.m., a 8.15 p.m.

a tous les jours, b tous les jours excepté le dimanche.

Bureau des billets en ville,

130 rue St-Jacques.

Tel. Main 6905

ou gare Bonaventure.

Morue grosse apprêtée, lb.	0.04	0.05
Haddock	lb. 0.04	0.04
Doré	lb. 0.07	0.08
Poisson blanc	lb. 0.09	0.09
Maquereau	lb. 0.11	0.11
Brochet	lb. 0.05	0.06
Frochet apprêtée	lb. 0.06	0.07
Carpe	lb. 0.04	0.05
Truite des lacs	lb. 0.10	0.10
Truite saumonée	lb. 0.08	0.08
Salmon rouge	lb. 0.09	0.09
Flétan	lb. 0.08	0.09

FROMAGES IMPORTES

On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 27 lbs. ou de 80 lbs.,
27c à 30c la livre.
En quantité moindre, 30c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de
35c à 36c la livre et le Limbourg de 19c
à 20c la livre.

On cote encore:

Gorgonzola	lb. 0.40
Edam	lb. 0.35

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs. lb.	0.01
Alun, barils de 112 lbs. lb.	0.02
Arcanson, lb.	0.03
Blanc de céruse, brls de 336 lbs. 100 lbs.	0.60
Bois de campêche	lb. 0.02
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05
Borax en poudre, brls 112 lbs.	0.05
Boules à mites	lb. 0.00
Camomille	lb. 0.00
Campêche (Extrait de): Boîtes de 12 lbs.	0.00
" 24 lbs., pqt. de 1 lb. "	0.00
Camphre, la livre	0.00

Carbonate d'ammoniaque, bls. 112 lbs.	4 lbs. 0.10
Cire blanche pure	lb. 0.40
Couperose, bls. 370 lbs. lb.	0.01
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
Gomme arabique	lb. 0.15
Houblon pressé	lb. (manque)
Lessive commune	doz. 0.35
Lessive commune	grosse 3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70
Poudre insecticide	lb. 0.00
Résine blanche	lb. 0.03
Résine G, suivant quantité, lb.	0.03
Salpêtre en cristaux, bls 112 lbs.	lb. 0.05
Sel d'Epsom, sacs 224 lbs. ..	lb. 0.01
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00
Soda à laver:	2.00
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75
Soude caustique en morceaux, kegs 50 lbs.	1.50
Soufre en bâtons, bls 336 lbs., lb.	0.01
Soufre moulu sacs 112 lbs.	1.65
Tourteaux de lin moulu, lb.	0.06
Vitriol, brls	0.05

BOUGIES ET CIERGES

Nous cotons:

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

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

Ovales de 1 lb., crate	0.00
Ovales de 2 lbs., crate	0.00
Ovales de 3 lbs., crate	0.00
Ovales de 5 lbs., crate	0.00
Carrés de 1 lb., crate	0.00
Carrés de 2 lbs., crate	0.00
Carrés de 3 lbs., crate	0.00
Carrés de 5 lbs., crate	0.00

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

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

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:
Boîtes de 5 grosses la bte 0.60 |

Epingles à ressort:
Boîtes de 2 grosses la bte 0.90 |

BALAIS

Nous cotons:

Avec manches ordinaires. La doz.	
5 cordes	0.00
4 cordes	0.00
3 cordes	0.00
2 cordes	0.00
Mêlés de jonc, 4 cordes..	0.00
A long manches	0.00
Avec manches bambou:	
4 cordes	4.25
A long manche	3.00
D'enfant, 2 cordes	0.00
D'enfant, 1 corde	0.00
Manches de faubert (mop), doz.	1.20

ALLUMETTES

Nous cotons:

Telegraph, bte de 10 gr.	4.80
Telephone, bte de 10 gr.	4.70
Tiger, bte de 10 gr.	4.30 à 4.45
Headlight, bte de 1 gr.	4.65
King Edward, bte de 1 gr.	3.70

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PAR-
TENT DE MONT-
REAL:

De la Gare Windsor pour :

PORTLAND, 9.00 a.m.

BOSTON, LOWELL, 9.00 a.m. 8.00 p.m.

TORONTO, CHICAGO, 8.45 a.m. 10.00 p.m. et
10.45 p.m., pour TORONTO-NORD.

OTTAWA 8.35 a.m., 8.55 a.m., 9.40 p.m., 7.50
p.m. 9.50 p.m., 10.30 p.m.

SHERBROOKE et LENNOXVILLE, 8.25 a.m.,
8.40 p.m., 7.25 p.m.

HALIFAX et MONCTON, 7.25 p.m.

ST-JOHN, N.B., 7.25 p.m.

ST-PAUL, MINNEAPOLIS, 9.50 p.m.

WINNIPEG, VANCOUVER, 10.30 p.m. De la Gare
Viger pour :

QUEBEC, 9.00 a.m., 11.30 p.m., 11.30 p.m.

TROIS-RIVIERES, 9.00 a.m., 9.10 a.m., 11.30
p.m. 11.30 p.m., 11.30 p.m.

SHAWINIGAN FALLS et GRAND-MERE, 9.00
a.m., 9.10 a.m. 11.30 p.m.

JOLIETTE, 8.20 p.m., 9.00 a.m., 9.00 p.m.

SAINT-GABRIEL, 9.00 a.m., 9.00 p.m.

OTTAWA, 8.30 a.m., 9.30 p.m.

SAINTE-AGATHE, 8.45 a.m. (1) 1.45 p.m.,
1.45 p.m., 11.15 p.m.

NOMININGUE, 8.45 a.m., 8.40 p.m.

a) Quotidien. (b) Quotidien, excepté Dimanche (c)
Dimanche seulement. (r) Lundi, mercredi et ven-
dredi. (1) Samedi seulement, (d) Quotidien, excepté
samedi. i)Dimanche seulement.

BUREAU DES BILLETS
218 rue Saint-Jacques, ENTRE
ST PIERRE et MCGILL. LES RUES

R. FORGET,

AGENT DE CHANGE,

83 rue Notre-Dame Ouest,

Montréal.

Bureau à Paris ; 60 rue de Provence.

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

Bermudes Aller et Retour à partir de **\$10.**

Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice, 10,518 tonnes, partira de New York à 11 a.m les 13, 24 et 31 janvier et tous les mercredis ensuite. Chambres de luxe avec baignoire. Orchestre. Quille double. Ventilateurs électriques Télégraphie sans fil.

ANTILLES. — Le nouveau SS. GUIANA, 3,700 tonnes, le SS. PARIMA, 3,000 tonnes, le SS. KORONA, 3,000 tonnes, partent de New-York, les 20 janvier 6 et 17 février à 2 hrs p.m., pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade et Demerara.

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

Eagle, bte de 1 gr.	2.15
Silent, bte de 1 gr.	2.50
Silent, bte de 500	5.35
Rising Star, bte de 1 gr.	6.15

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

"Tiger" ne s'applique qu'à la province de Québec seulement.

FICELLE ET CABLE DE COTON ETC.

Nous cotons:

Ficelle 4 brins lb.	0.23½	0.24½
Ficelle 3 brins lb.	0.20½	0.21½
Corde à linge, en roul., lb.	0.00	0.22
Corde à linge, 30 pds . doz.	0.00	0.90
Corde à linge, 40 pds . doz.	0.00	1.10
Corde à linge 50 pds . doz.	0.00	1.40
Corde à linge, 60 pds . doz.	0.00	1.80
Coton à chandelle . . . lb.	0.00	0.31
Câble Sisal, 7/16 et plus..	0.00	0.09
Câble Sisal, 8	0.00	0.09½
Câble Sisal, 5/16	0.00	0.10
Câble Sisal, 4	0.00	0.10
Câble Sisal, 3/16	0.00	0.10½
Ligneul No 8	0.00	0.58
Ligneul No 10	0.00	0.65
Ligneul No 12	0.00	0.68
Ligneul No 15	0.00	0.75

PAPIER D'EMBALLAGE

Le papier manille, en rouleau est coté à 2½c la livre.

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2 lb.	0.19
Mèches No 1 lb.	0.14
Mèches No 0 lb.	0.11
Brûleurs No 2 doz.	0.85
Brûleurs No 1 doz.	0.65
Brûleurs No 0 doz.	0.65
Brûleurs, dessus verre (A), doz.	1.65
Cheminées (first), No 2 . . doz.	0.60

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

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de grosse. doz.	0.52½
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
½ chopines	0.00	0.65

Les huiles d'olive surfines sont cotées:

Estagnon ½ gal.	1.25	1.30
Estagnon 1 gal.	2.40	2.50
Estagnon 5 gal., impérial .	0.00	9.50
Bouteilles 4 oz. doz.	2.25	2.35
Bouteilles 8 oz. doz.	3.50	3.60
Bouteilles 16 oz. doz.	6.00	6.25
Litres	8.75	9.00
½ litres	6.00	6.25
¼ litres	3.50	3.60

L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:

Orts	7.75	8.00
Pts	4.37½	4.50
½ pts	2.45	2.50

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

Grosse. Doz.	
Bouteilles de 1 oz. . . . \$	3.60 \$0.35

Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65
Bouteilles de 1 chopine . .	11.50	1.10
Bouteilles de 1 chopine . .	17.50	1.60
Bouteilles de 1 pinte	28.00	2.50
Estagnon de 40 lbs.	0.00	0.11
Quart, lb.	0.00	0.10½
Moins d'un quart, gal. . . .	0.00	1.14

HUILE DE FOIE DE MORUE

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

HUILE DE COTON

Nous cotons:

Au baril	0.90	1.10
Moins d'un baril	0.00	1.40

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

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

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

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

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

BANQUE D'HOCHELAGA 1874 1911

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

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

Bureau Principal - Montréal
BUREAUX DE QUARTIER

Ave. Mont Royal (coin St-Denis)	Hochelega	Ville St-Louis
Rue Ste-Catherine, Est	Pointe St-Charles	Verdun (près Montréal)
Rue Ste-Catherine, centre	St-Edouard	Viauv. lie (près Montréal)
Rue Notre-Dame, Ouest	St-Henri	Delormier

SUCCURSALES

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

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

LA BANQUE NATIONALE
 FONDÉE EN 1860.

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

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

Notre bureau de Paris,
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 MOLSON
 INCORPORÉE EN 1855
 Bureau Principa', MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ \$4,000,000
 FONDS DE RÉSERVE 4,600,000

JAMES ELLIOT, Gérant-Général
A. D. DURNFORD, Inspecteur en Chef et Surintendant des Succursales

SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC:

Arthabaska	Maisonneuve	Sorel
Bedford	Market and Harbour	Saint-Césaire
Chicoutimi	Côte des Neiges	Sainte-Flavie Station
Drummondville	Côte St-Paul	Saint-Ours, Ont.
Fraserville et Rivière du Loup Station	Boulevard St-Laurent	Sainte-Thérèse de Blainville
Knowlton	Saint-Henri	Victoriaville
Lachine Locks	Pierreville	Waterloo
Montréal-Rue St-Jacques	Québec	
Rue Sainte-Catherine	Roberval	

83 Succursales dans tout le Canada.
 Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres circulaires pour voyageurs.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA
 Siège Central: 7 & 9 Place d'Armes, Montréal, Can.

Capital autorisé \$2,000,000.00 Capital versé 1,000,000.00
 Réserve et surplus 438,674.40 au 31 Décembre 1910

Conseil d'Administration: Président: M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien. Vice-Président: M. W. F. CARSLERY, de la maison en gros Caraley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président Canadian Pacific Railway Co.; M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TAN REDD BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. A. TURCOT Assistant-Inspecteur; ALF. X. BOYER, Secrétaire.

Censeurs: Président: Honorable Sir ALF. X. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Sir LOMER GOVIN, Premier Ministre Provincial de la Province de Québec; Docteur E. PERSILLIER LACHAPLLE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

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

W. LAMARRE & CIE

MARCHANDS DE

BOIS ET CHARBON

Foin, Paille, Avoine, Etc.

630 Avenue Atwater

Près St-Jacques, St-Henri

Correspondance sollicitée.

TELEPHONE BELL : WESTMOUNT 609.

MARCHANDS : 1324.

J. E. Gravel.

A. E. Ouimet

GRAVEL & OUIMET

Agents d'Immeubles

Prêts—Assurances—Successions

97 rue St-Jacques,

Tél. Bell Main 3971.

MONTREAL

**JARDINE UNIVERSAL RATCHET
CLAMP DRILL.**

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

Tous les ateliers de machines et de chemins de fer devraient l'employer.

Les constructeurs de ponts, les poseurs de voies ferrées et les ouvriers en constructions métalliques en ont besoin constamment.

A. B. JARDINE & CO.
HESPELER, ONT.

Tél. Est 1899

Résidence :
1211A, rue St-Denis
Téléphone St-Louis 1124**JOS. BINETTE**

Entrepreneur et Contracteur

456, rue St-Charles-Borromée, Montréal

ONTARIO SILVER CO., LIMITED

NIAGARA-FALLS, Canada.

MANUFACTURIERS DE

Cuillères, Fourchettes, Coutellerie,
et Articles en Plaqué.

Demandez notre Catalogue et nos Cotations.

Bell Main 5141-5142

Marchands 642

Chartrand & Turgeon

COMPTABLES

55, rue St-François-Xavier

MONTREAL.

AssurancesLA MEILLEURE METHODE DE
CONCLURE UN CONTRAT

Dans la discussion de ce sujet, il est à présumer que l'agent d'assurance a fait un travail préliminaire, qu'il connaît assez bien son affaire et qu'il a des aptitudes naturelles. Ces aptitudes, aucune compagnie ne peut les donner et aucun traité ne peut les inculquer. Pour réussir, l'agent adapte ses propres méthodes à l'homme qu'il sollicite, à l'occasion et aux circonstances. Il a besoin de tact, d'initiative et de sens commun; il doit posséder à un haut degré de la force morale et mentale. La force physique est désirable, mais heureusement elle n'est pas absolument nécessaire.

On raconte d'Hercule que quoi qu'il fit, qu'il se tint debout, qu'il marchât ou qu'il fût assis, il était toujours vainqueur. C'est avec l'esprit d'Hercule que l'agent doit approcher l'homme qu'il désire assurer. Il ne doit jamais envisager la possibilité d'une défaite. Sa volonté ne doit jamais s'abaisser devant celle de son client. L'agent doit être convaincu qu'il combat le bon combat et que le droit doit triompher.

Dans son travail préliminaire, il a dû faire preuve de bon jugement dans le choix de l'homme à assurer; il a dû se procurer à son sujet assez de renseignements, soit d'une source extérieure, soit au cours d'une entrevue préalable, soit au début de l'entrevue actuelle, afin d'être à même de choisir le plan convenant le mieux aux besoins du climat et de déterminer le montant de la police qu'il peut vendre en toute sécurité.

Il faut que l'agent choisisse le moment opportun d'une entrevue, c'est-à-dire qu'il doit choisir le moment le plus favorable pour voir son client sans danger d'être interrompu. L'attitude mentale de l'agent doit être correcte, sans quoi il échouera probablement dans son entreprise. Le succès dépend plus de l'état mental de l'agent que de tout autre facteur. Si au commencement de sa journée, l'agent a l'esprit déprimé et ne se couche pas sa léthargie, il ne peut pas s'attendre à des résultats satisfaisants. Mais s'il se lève avec des idées optimistes, et aborde ses clients avec un air souriant, ceux-ci souriront également et il constatera que la vie est bonne.

Les ennuis, les tribulations, tous les obstacles s'évanouissent devant l'attitude triomphante de l'homme à l'esprit droit et confiant en lui-même.

Quand l'occasion opportune d'une entrevue est offerte, l'agent doit promptement désabuser le client et lui faire comprendre qu'il ne s'agit plus de la vieille histoire qu'il a entendue autrefois, qu'il

Adresse par câblegramme "Dongor"

L. A. RIVET, C. R.
L. O. GLASS. Tél. Bell, Main { 7598
JOHN A. SULLIVAN. { 7599**RIVET, GLASS & SULLIVAN**

Avocats, Barristers, Avoués et Commissaires.

EDIFICE TRUST & LOAN

30 rue St-Jacques, Montréal.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites,
Compromis Effectués.54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859

LEANDRE BELANGER

Notaire, Comptable et Commissaire

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL.

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Henry N. Chauvin, Geo. Harold Baker,
Harold Barle Walker**CHAUVIN, BAKER & WALKER**

AVOCATS

230 rue St-Jacques, Montréal

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

Téléphone : Main 1909

FINDLAY & HOWARD

LIMITED

211 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

Immeubles, Assurance,
Placement de Fonds**Théâtre National Français**

SEMAINE DU 15 JANVIER 1912.

LA DAME DE ST-TROPEZ

Par Anicet Bourgeois et Dennery.

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André - Montréal.

**TENEZ-VOUS LES
Briques à Feu**



La supériorité incontestée des Briques à Feu "Glenboig" et "Gartcosh" fait qu'elles sont les plus faciles à vendre. Elles ont subi l'épreuve d'une chaleur extrême sans se fendiller, de changements rapides de température sans se dilater ni se contracter.

En stockez les princiaux marchands.

Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,

MONTREAL.

Soul Agent pour le Canada

**RASOIR "RADIUM" de
H. BOKER & CO.**



Affilé par les ouvriers les plus habiles, tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite "Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes.)

McGILL CUTLERY Co., Resd
Boîte Postale, 580, Montréal



Quincaillerie de tous genres.
Serrures Incrochetables, Etc.

L. J. A. SURVEYER,

Importateur Direct,

**52, Boulevard St-Laurent,
MONTREAL**

VIENT DE PARAITRE

La 46ème Edition de

L'ALMANACH ROLLAND

Pour 1912

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

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

PRIX 10cts, franco par malle, 14 cts.

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

ASSURANCE—(Suite)

n'aura pas à répondre aux vieux arguments d'entant. Il doit lui faire comprendre dès le début de l'entrevue qu'il parle à un homme actif, connaissant parfaitement son affaire et voulant arriver à un résultat.

L'agent doit exposer l'objet de sa visite rapidement et clairement. Il doit être bref et explicite; des remarques générales peuvent être convaincantes, mais il est rare qu'elles forcent un homme à prendre une décision. L'agent d'assurance ne doit pas perdre de vue que son but est de conclure une affaire; de même que le pêcheur surveille tous les mouvements imprimés par le poisson à sa ligne pour s'assurer du moment psychologique où il doit la lever, de même l'agent surveille le moment précis où il devra présenter le blanc de demande d'assurance. L'agent ne doit pas trop parler. Il est assez difficile de déterminer le moment où il a assez parlé. Ses arguments doivent être clairs et à la portée de l'intelligence du client. Il y a des moments, dans une entrevue, où un seul mot prononcé par l'agent peut détruire tout l'effet des arguments prononcés auparavant.

L'agent d'assurance doit avoir un langage concis, parler en toute conscience et être prêt à faire face à toute difficulté qui peut se présenter; mais il ne doit jamais faire naître ces difficultés. Son but unique doit être de persuader, d'intéresser son client, de lui faire poser des questions, de diriger sa pensée, d'exciter sa curiosité, de tenir son esprit en alerte, mais de ne jamais lui donner le temps d'opposer un refus.

L'agent doit complimenter son client pour son bon jugement et son discernement, chaque fois qu'il en trouve l'occasion, en se rappelant toujours qu'un homme agit toujours plus vite d'après ses propres idées que d'après celles des autres.

Bref, l'agent qui a appris la valeur de l'honnêteté, du système et de l'esprit industriel, qui peut penser et créer, qui se rend compte que l'action du client en perspective dépend plus de la ferme conviction de l'agent que de tout autre facteur, qui a assez d'énergie pour apporter la plus grande attention à chacune de ses entrevues, cet agent obtiendra le plus grand succès; son nom restera attaché à celui de la compagnie et sera proclamé à la postérité.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

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.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Routes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

THE JOHN MORROW SCREW, LIMITED.

Manufacturiers de

Vis Faites à la Machine,
Vis de Pression,
Vis à Grosse Tête,

Ecrous pressés à froid dans
tous les genres.

Notre calendrier pour l'année 1912 est prêt maintenant. Demandez-en un exemplaire.

Vos dévoués,

The John Morrow Screw Limited.

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.

Téléphone Main 553

ESINHART & EVANS

Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH****GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY
NEW-YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux
taux courants les plus bas. Demande
directe sollicitée.**BUREAU :**
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39, Rue St-Sacrement, Montréal.**LA MANIERE DE SOLLICITER LA
CLIENTELE**

De temps à autre, des agents demandent aux bureaux-chefs des compagnies pour lesquelles ils travaillent quelle est la méthode convenable de répondre aux objections qui leur sont faites par les clients qu'ils sollicitent. Il est difficile de répondre à ces demandes de renseignements d'une manière intelligente en raison de la variété des causes qui peuvent s'élever. Toutefois, quelques principes généraux sur la manière de conclure un contrat peuvent être utiles, s'ils sont bien appliqués.

L'attitude d'un homme à qui un sollicitateur s'adresse est généralement hostile. La plupart des hommes ont été sollicités si souvent pour différentes choses qu'ils ressemblent beaucoup à un certain conseiller municipal, dont la conception de son devoir était de toujours voter contre la question proposée.

(A suivre)

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISE \$500,000**Achetez des Parts des Prévoyants :**Parce que c'est un placement sans
pareil.Parce que c'est avec la plus petite
prime, la plus grosse rente;Parce que c'est la seule compagnie
à "Fonds Social" faisant une spécialité
du Fonds de Pension.**Bureau à Montréal :****Chambre 22,
Edifice "La Patrie"****Bureau - Chef,****133, rue St-Pierre,
QUEBEC.****Table Alphabétique des Annonces**

American Can Co.	17	Dandurand W. H.	46	Jardine & Co., A. P.	52	Ouida Community	77
Assurance Mont-Royal....	55	Desmarteau Alex.	52	Jonas & Co., Henri	2	Ontario Silver Co.	52
Aylmer Cond. Milk	16	Dom. Cannery Co., Ltd.	3	Lacaille, Gendreau & Co.	18	Page Never Drop Hook Co. Ltd	38
Baker & Co. (Walter)....	18	Dom. Cartridge	35	Lake of the Woods M. Co.	56-18	Pinchin, Johnson & Co.	43
Banque de Montréal....	39	Dominion Register.....	10	Laing Packing & Prov. Co.	13	Prévoyants du Canada [Les]	54
Banque d'Hochelega....	51	Dougall Varnish Co.	43	Lamarre & Cie, W.	52	Quebec Steamship	50
Banque Nationale.....	51	Douglas J. M. & Co.	1	La Prévoyance	55	Record Foundry	45
Banque Molson	51	Edwardsburg Starch Co., Ltd	4	La Sauvegarde.....	53	Rivet, Glass & Sullivan....	52
Banque Provinciale.....	51	Esinhart & Evans....	54	Leslie & Co., A. C.	32	Rolland & Fils, J. B.	53
Bélanger, L.	52	Exposition de Ferronnerie.	41	Liverpool & London Glce Ltd (Edward).....	5	Rowat & Co	11
Binette, Jos.	52	Federal Life Assurance Co.	55	London, G. & Accident Co.	55	Sapho Mfg. Co., Ltd	46
Bovril Ltd	6	Fels & Co.	31	Luby	18	Shurley & Dietrich.....	40
Boker & Co.	53	Findlay & Howard, Ltd.	52	Marion & Marion.....	14	Simonds Canada Saw Co. Ltd	42
Bowser, S. F. & Co.	15	Fidelity Phoenix Fire Insu- rance Co.	55	Martin Senour	34	Snap & Co.	17
Brodie & Harvie.....	18	Forget Rodolphe.....	50	Mathewson's Sons	15	Stonewall Jackson Cigars...	5
Canada Life Assurance Co	55	Fortier Joseph.....	53	Mathieu (Cie J. L.).....	17	Sun Life of Canada	55
Canadian Northern Ry....	49	Furuya & Nishimura.	19	Maxwell & Sons (David)....	40	Surveyer, L. J. A.	53
Canadian Pacific Ry.	50	Gagnon, P.-A.	39	Metropolitan Life Ins. Co.	55	St. Charles Cond Milk Co.	16
Canadian Pester	9	Garand, Terroux & Cie....	52	Montbriand, L. R.	52	St. Lawrence Flour Mills..	19
Canadian Postum Cerral...	47	Genin, Trudeau & Cie....	11	Montreal Canada.....	55	St. Lawrence Sugar Co ...	15
Canadian Salt Co.	13	Gibb, Alex	53	Mooney Biscuit Mfg. Co.	18	Tanglefoot	21
Chartrand & Turgeon....	52	Gillett Co., Ltd. (E. W.)..	20	Morrow Screw, Ltd., The John	53	Tarbox Bros	44
Chauvin, Baker & Walker.	52	Gonthier, Geo.	39	Mott, John P. & Co.	18	Théâtre National.....	52
Church & Dwight.....	12	Grand Trunk Railway ...	4	Mutuelle du Commerce....	55	Tippett & Co., A. P.	12
Cie Can. Prod. Agricoles...	11	Gravel & Ouimet	5	McArthur & Co., Ltd.	32	Truro Cond Milk Co.	17
Cie. des Moulins du Nord	11	Gunn, Langlois & Cie	12	McLaren & Co. (D.K.)	48	Uncle Sam Dressing Co....	18
Cie Française Pâtes Ali- mentaires	8	Hutton & Co. (James)....	48	Munn & Co.	14	Union Life Ass. Co.	53
Clark, Wm.	14	Imperial Varnish Co.	45	New Victoria Hotel.....	39	Union Mutual Life Ins. Co.	55
Comptoir Mobilier Fr. Can.	14	International Varnish Co.	44	Nova Scotia Steel Co	48	Upton & Co. (The T.)....	18
Connors, Bros.	20					Verret, Stewart & Co., Ltd.	12
Cottam Bart	18					Western Ass. Co.	55
Couillard Auguste.....	53					Wilks & Burdett	39
Cowan & Britton.....	44						

LE PRIX COURANT

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881
 ACTIF, 18,000,000 \$
Bureau Principal: TORONTO, Ont.
 Hon. Gen. A. Cox, Président.
 W. H. Brock, Vice-Président.
 W. B. Murray, Gérant-Général.
 C. F. Moran, Secrétaire.
Succursale de Montréal:
 81 RUE ST-PIERRE.
 ROY. SICKMINKER, Gérant.

CAPITAL, \$200,000.00
LA PREVOYANCE

ASSURANCES:
 Responsabilité Patronale
 Accidents, Maladies, Éric de Glaces, Contre le Vol.
 Garantie de Fidélité, Garantie de Contrats.
Bureau-Chief: 160, rue St-Jacques, MONTREAL
J. C. GAGNE, Gérant-Général
 Tél. Bell, Main 5007 AGENTS DEMANDÉS

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie indépendante (Incendie))
BUREAU: 1730 RUE Notre-Dame
 Côté St-François-Xavier, MONTREAL
 ROBERTS FOWLER, Président
 J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie
 Actif assésuré: \$425,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT
 en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, à Édouard VII, Chap. 6.
Bureau-Chief: 151 rue Girouard St-Hyacinthe

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y
 of New-York
 (Compagnie à Fonds Social)
 Actif: \$29,200,000
 Polices en vigueur au 31 décembre 1920: \$1,225,000
 En 1920, la compagnie a écrit au Canada des polices pour \$20,000,000
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien, exclusivement pour les Canadiens, plus de \$9,000,000
 Il y a plus de 100,000 Canadiens assurés sous le METROPOLITAN.



Succursale au Canada, Bureau-Chief à Montréal

Fidelity-Phenix Insurance Co., OF NEW-YORK

Total de l'Actif: \$14,081,389.23
Robert Hampson & Son, Agents,
 1-5 ST. JOHN STREET

Votre vie est-elle assurée dans la **SUN LIFE of CANADA?**

Actif: \$38,164,790.00
 Assurances en vigueur: \$143,349,275.00
 Écrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prosper et Progressive."

COMPAGNIE MONTREAL - CANADA

ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Actif: \$557,595.95
 Réserve: \$103,071.25
 Autres Valeurs passives: 20,037.91

\$218,700.10

Surplus pour les assurés: \$944,126.75

BUREAU-CHIEF:

N^o 19 rue St-Jacques, MONTREAL.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, Maine

FRED. S. RICHARDS, Président

Valeur acceptée de Garanties Canadiennes, détachées par le Gouvernement Fédéral pour la protection des Posteurs de Polices, \$1,200,000.
 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 L. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, MONTREAL.

LONDON GUARANTEE & ACCIDENT CO., LIMITED.

Succursale pour la Province de Québec: 169 Rue St-Jacques, Montréal.

W. WAYNE McCOMBE, Agent Général.

Assurances contre les Accidents, la Maladie et le Vol. Responsabilité des patrons. Garantie de la bonne exécution des contrats. Garantie de la fidélité des employés. Assurances des Automobiles et des Ateliers.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE "FEDERAL LIFE"

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif: \$4,300,443.08
 Assurances en force en 1910: 22,000,929.42
 Payé aux Porteurs de Polices en 1910: 330,307.07

Contrats d'Assurance les plus désirables

DAVID DEXTER, Président et Directeur-Général.
 C. L. DWYER, Gérant, District de Montréal.

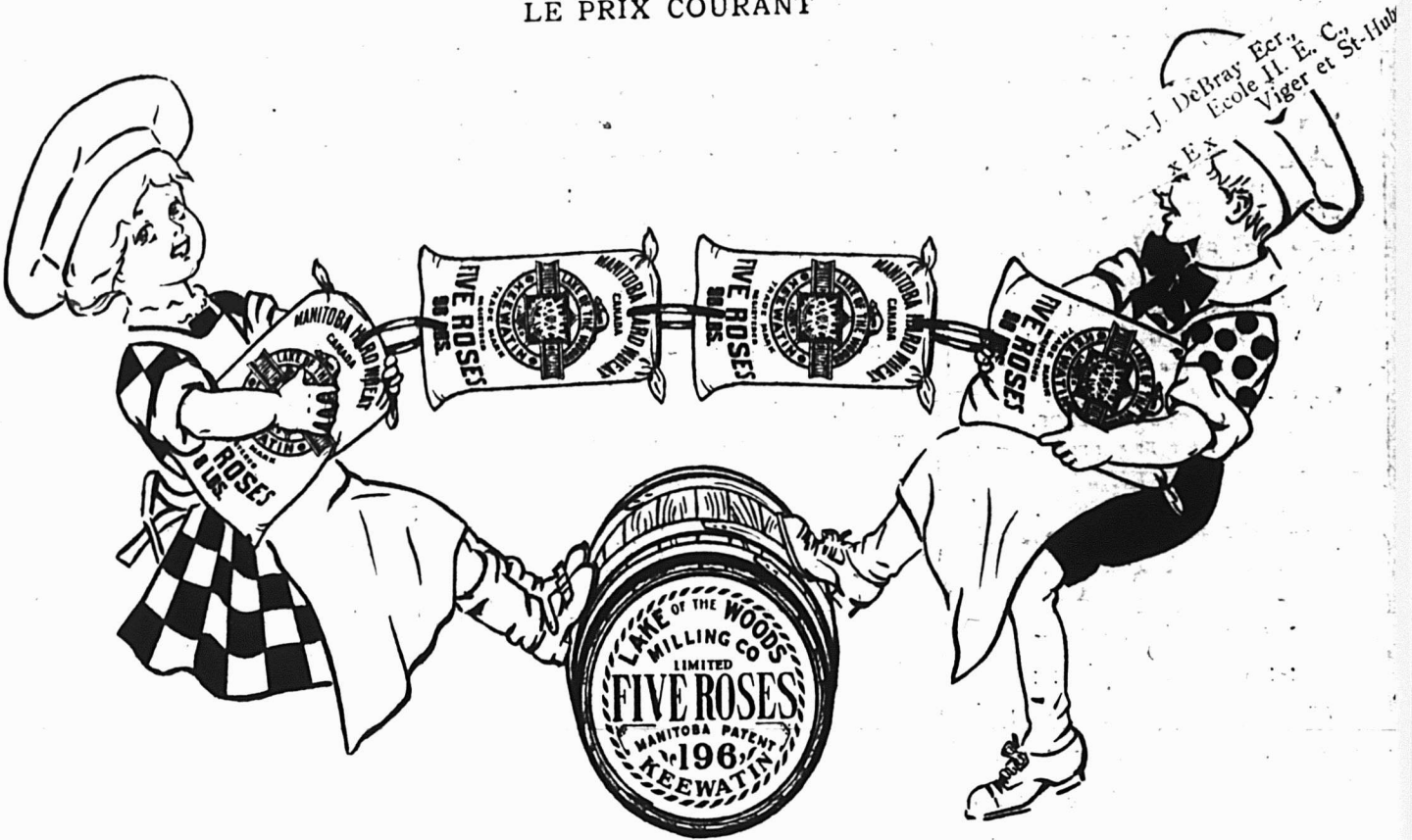
La Compagnie d'Assurance Canada Life

Est au premier rang comme

FORT FONDS DE RESERVE,
 SECURITE DE PLACEMENTS,
 CONTRATS LIBERAUX,
 RESULTATS PROFITABLES,
 PROMPTS RELEMENTS.

Recevez gratuitement pour hommes compétents

Canada Life Assurance Co.
 Bureau Principal, TORONTO.



PAS D'ANNEAU FAIBLE

Pas de Perte de Profits.

Voyez comment les choses se passent, Confrère Epicier.

Une femme est prête à vous acheter 50 sacs par an, peut-être davantage.

Mais elle n'achètera pas les 50 sacs, si le dernier sac n'est pas aussi bon que les précédents.

Si le premier sac est correct — ainsi que le second — et que le neuvième — elle achètera le dixième avec confiance.

Vos ventes continuent à augmenter.

Votre profit est continu — à cause d'une Qualité soutenue.

Mais si le dixième sac est mauvais, achètera-t-elle le onzième ?

Continuerez-vous à remplir ses commandes de farine ?

Non — votre chaîne de profits se rompt au dixième achat.

Vous n'avez de profit que sur dix sacs, quand vous auriez pu en faire sur le montant total de ses achats annuels.

Ne voyez-VOUS pas Maintenant ce qu'est l'Uniformité dans les ventes de farine ?

Si les ventes sont plus fortes que jamais, c'est parce que la farine FIVE ROSES donne des résultats uniformes dans le magasin et la cuisine.

FIVE-ROSES est empaquetée, au goût de votre clientèle, en barils et demi-barils, ainsi qu'en sacs de 7, 14, 24, 49 et 98 lbs.

Capacité journalière, 10.500 barils.

Chaque sac ou chaque baril détermine une chaîne de Profits Permanents.

Et chaque vente est un anneau solide sans défaut ni faiblesse.

Il est vrai aussi que l'effort constant fait, dans les grands moulins de l'Ouest pour maintenir l'intégrité de FIVE ROSES, vous assure des profits permanents.

C'est la seule farine qui soit garantie sans réserve.

Simplement parce qu'elle n'a pas besoin de garantie.

Vendez de la farine de qualité non dans un ou deux barils, mais dans tous les barils.

Vendez FIVE-ROSES — vendez-les dès MAINTENANT.

Ecrivez à votre Fournisseur — ou à notre bureau le plus rapproché.

AGISSEZ !

LAKE OF THE WOODS MILLING COMPANY, LIMITED.

"La Maison Mod'le".

Montréal, Toronto, Ottawa, London, St-Jean, Keewatin, Winnipeg, Vancouver

Farine Five Roses

Non Blanchie. Non Mélangée.