

PRIX COURANT



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 17 aout 1917

Vol. XXX—No 33



Il suffit d'Exposer les Produits de BORDEN

pour les vendre vite et facilement, car vos clients les connaissent. Ils savent que ce sont les plus propres, les plus purs et les meilleurs Produits Laitiers qu'il soit possible de se procurer n'importe où et, par conséquent, la demande augmente constamment.

Soyez l'un de ces marchands énergiques d'articles de qualité qui, chaque jour, se font de bons bénéfices grâce à leurs ventes de Produits Laitiers de Borden.

Dites à votre fournisseur que vous avez besoin d'un approvisionnement d'essai.

BORDEN MILK COMPANY, LTD

"Leaders of Quality"

MONTREAL



Par ces Temps de Grande Chaleur

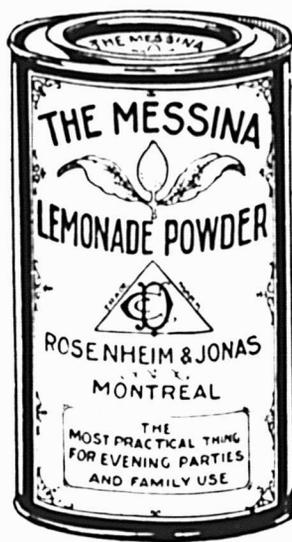
que nous traversons il n'y a rien de meilleur pour se rafraîchir que la limonade. Mais les citrons étant rares et chers les consommateurs recherchent avec raison les poudres à limonade. Aucune de celles-ci, sûrement, ne vaut la célèbre

Poudre Messina

grâce à laquelle, en un clin d'œil, on peut préparer un excellent breuvage à très peu de frais.

La Poudre Messina est la meilleure qui existe pour faire la Limonade.

Elle est sur le marché depuis 43 ans. La recette pour faire une bonne limonade à l'aide de cette poudre est très simple. On en fait dissoudre une à deux cuillères à thé dans



un verre d'eau. On fait un demi-gallon de Limonade avec une seule boîte. Toutes les ménagères demandent la Poudre Messina.

Pendant les chaleurs l'appétit demande à être aiguë. Rien n'est meilleur que la

SAUCE WORCESTERSHIRE "PERFECTION" DE JONAS

pour donner du piquant à tous les mets. Cette sauce, absolument pure, ne contient que ce qu'il y a de meilleur en fait d'épices. Elle est sans rivale pour l'assaisonnement de la viande, du poisson, de la soupe, de la salade, etc.

**Les épiciers ont intérêt à l'avoir
en stock,**

car toute personne qui en a goûté une fois en redemande.

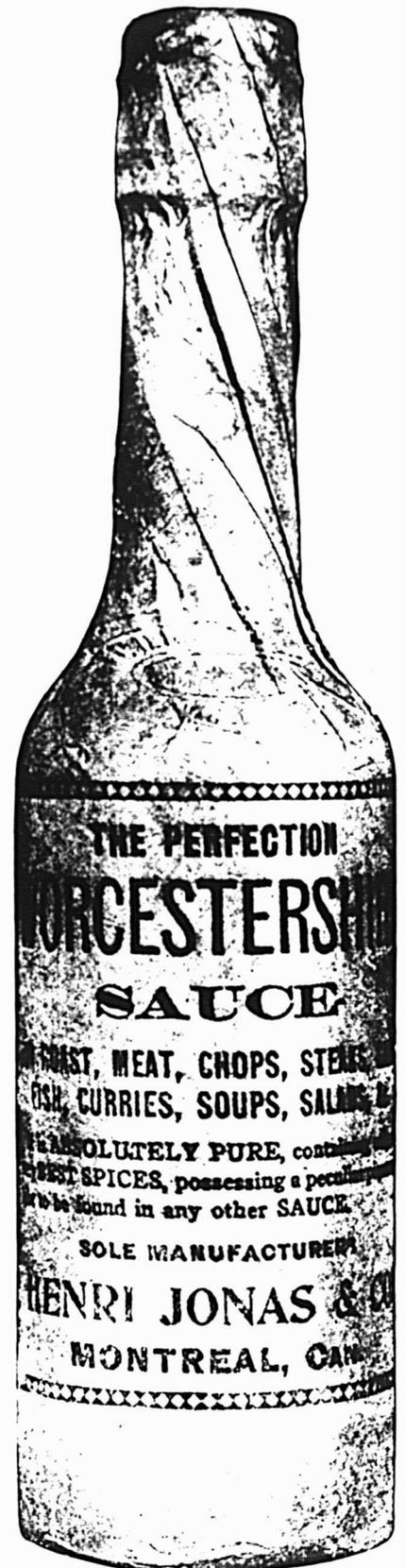
SEULS FABRICANTS:

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal





LE SCEAU DE LA QUALITE

Achetez Maintenant votre Marmelade d'Orange

Les oranges à marmelade sont toutes importées et sont difficiles à obtenir.

Nous garantissons que toute la Marmelade d'Aylmer ne contient que des oranges à Marmelade amères et du sucre granulé.

Nous n'employons ni oranges sucrées ni pamplemousses.

*Donnez votre commande
maintenant*

La Marmelade d'Orange d'Aylmer est celle qui se vend à plein seau.



DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton - - Canada



PRIX COURANT

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractères 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.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.33

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres2.90
Paquets de 6 livres5.70

Superb, paquets de 3 livres2.70
Paquets de 6 livres5.30

Crescent, paquets de 3 livres2.80
Paquets de 6 livres5.50

Buckwheat, paquets de 1½ livre
— — — 3 livres
— — — 6 livres

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.45

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre0.46

— — — ¼ livre, c-s 30 livres, la livre0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.52

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre0.52

— — — ¼ livre, c-s 29 livres, la livre0.53

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.45

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre0.45

— — — ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre0.52

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre0.52

— — — ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre0.53

THE CANADA SAUCE AND VINEGAR CO.

Téléph. Adélaïde 3748.

519 rue King Ouest, Toronto.

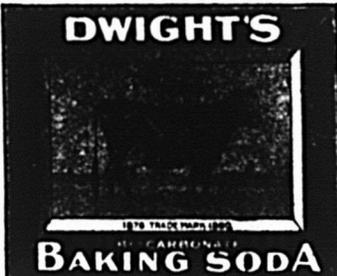
LISTE DE PRIX No 12

SAUCE H.-G. (Qualité Supérieure)

15c la bouteille \$1.35 la douzaine
Dimenson hôtel, 20c, la bouteille, 1.75

En caisses de 4 douzaines.
SAUCE E.-P. (Epicurien)

20c la bouteille (carrée) \$1.80 la doz.
En caisses de 4 douzaines.



DWIGHT'S
1878 TRADE MARK 1917
H. CAMERON & CO.
BAKING SODA

"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED
MONTREAL



"FAITS AU CANADA"

BERWICK 2½ pces.
GORDON 2½ pces.

FAUX-COLS ARROW
de forme ajustable

Taillés en courbe, ajustables au cou et aux épaules—N'effileront pas la chemise—Le gilet ne peut remonter sous le collet.

20c chaque, 3 pour 50c

CLUETT, PEABODY & CO., INC. MONTREAL



A Common Scene in the Down-to-Date Grocery

(Une scène ordinaire dans l'Épicerie tout à fait moderne.)

Des clientes passant au magasin ou téléphonant leurs commandes pour une ou deux douzaines de ces oeufs "strictement frais" et, incidemment, ajoutant une importante commande d'articles d'épicerie.

Elles ont appris, tout d'abord, que la qualité des oeufs, au magasin de Smith, est bonne et, en outre, que chaque oeuf leur parviendra sain, non brisé et dans un **Plateau à Oeufs Star** propre et hygiénique.

Avez-vous besoin d'un stimulant pour votre commerce? Essayez les oeufs conformément au **Système Star**. Nous vous dirons comment vous y prendre.

Ecrivez-nous.

Star Egg Carrier & Tray Mfg. Co.
1633 Jay Street Rochester, N. Y.

**LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN
ET L'ALBERTA**

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Épicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

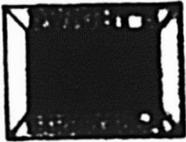
WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

VINAIGRE TA-BELL (Table)

Préparé spécialement pour la table.
10c la bouteille.....\$0.95 la douz.
En caisse de 4 douzaines

Conditions: comptant, sans escompte.
Fret payé pour commandes de 10 caisses au moins pour n'importe quel endroit du Canada.

CHURCH & DWIGHT
Cow Brand Baking Soda.



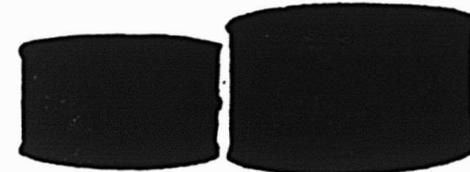
En boîtes seulement.
Empaqueté comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents\$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45
— — 120 — de ½ livre.. 3.65
— — 30 — de 1 livre..
et 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.55

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

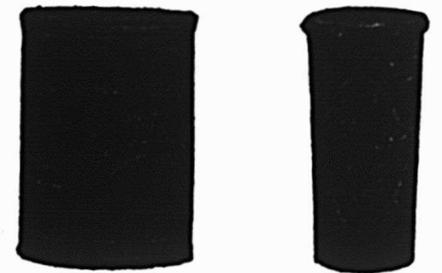
Conserves	La douz.
Corned Beef Compressé.....	½s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
— — — — —	14s. 75.00
Roast — — — — —	½s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
Boeuf bouilli — — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
Veau en gelée — — — — —	½s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz..1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine .. 2.00
do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine .. 2.90
— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres....2.00



— au lard, grandeur 1½.....
Sauce Chili, la douzaine.....1.85
— Tomates, la douzaine .. 1.85
Sans sauce la douzaine .. 1.60
Pieds de cochons sans os... 1s. 3.50
— — — — — 2s. 8.00
Boeuf fumé en tranches, boîtes de ferblanc... ..½s. 2.25
— — — — — de ferblanc..... 1s. 3.25
— — — — — pots en verre...¼s.
— — — — — pots en verre... 1s.
— — — — — en verre .. ½s.
Langue, jambon et pâté de veau .. ½s. 1.95
Jambon et pâté de veau.....½s. 1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier .. ¼s. 0.65
— — — — — en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier.½s. 1.30
— — — — — de verre, poulet, jambon, langue .. ¼s.
Langues .. ½s.
— — — — — 1s.
— de boeuf, boîtes en ferblanc..... ½s. 3.75
— — — — — 1s. 7.00
— — — — — 1½s. 12.00
— — — — — 2s. 16.00

— en pots de verre.... 1s.
— de boeuf pots de verre, size 1½ .. 2s.
— — — — — 2s.
Viande hachée en "tins" cachetées hermétiquement .. 1s. 2.70



— — — — — 2s. 3.80
— — — — — 3s. 4.90
— — — — — 4s. 6.75
— — — — — 5s. 10.30
Viande hachée.
En seaux de 25 livres 0.16
En cuves, 50 livres .. 0.16
Sous verre .. 3.25

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,
— 56" 16 — .. 3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼—2 1.22
— — — 24 " — ½—2 1.70
— — — 17 " — 1—1 2.25
Boîtes carrées
Seaux 24 livres 0.24
— 10 — 0.25
— 5 — 0.27
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine .. 10.00

TABLETTES DE CHAMBERLAIN

Depuis nombre d'années les remèdes de Chamberlain se sont vendus en grandes quantités et constamment. Il est profitable de vendre les Tablettes de Chamberlain pour l'Estomac et le Foie. Avez-vous votre part des ventes?

Ecrivez-nous pour avoir votre approvisionnement de cartes de comptoir et d'enseignes de vitrines attrayantes qui font faire des ventes.

Chamberlain Medicine
Company
TORONTO (CANADA)

**Savoir faire ses Achats
est un Gros Agent
de Succès dans le
Commerce.**



EN consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

Huile Propre et Magasin Propre



Modèle de l'appareil de cave pour le pétrole

Vous pouvez avoir les deux d'une façon permanente quand vous avez en stock votre huile et la vendez au moyen du Système BOWSER pour l'emmagasinement de l'huile.

Le Système Bowser permet de faire un bon bénéfice sur l'huile, arrête les pertes, met l'huile à l'abri de la poussière, de la diminution de volume et de la détérioration et assure un mesurage exact. Il élimine aussi les dangers d'incendie dus aux planchers imbibés d'huile et empêche les dommages aux denrées alimentaires.

Vous ferez un commerce meilleur et plus satisfaisant qu'actuellement avec le

Système

BOWSER
ESTABLISHED 1885

Pour l'Emmagasinement de l'Huile

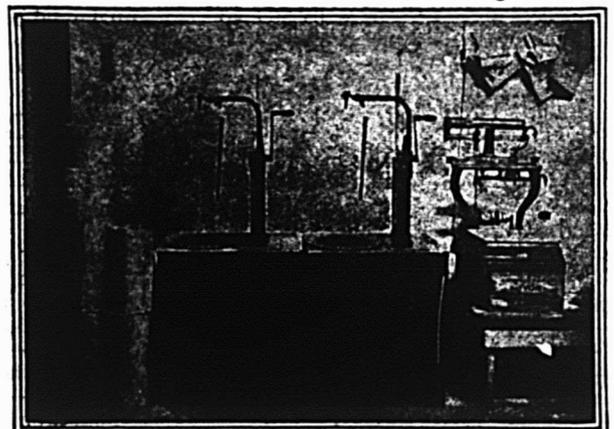
Des systèmes Bowser sont faits pour toutes les capacités et tous les besoins. Il n'entre dans leur construction que des matériaux de choix et de la main-d'oeuvre experte; ils sont de longue durée et parfaits dans tous leurs détails.

Dites-nous aujourd'hui ce dont vous avez besoin.

S. F. BOWSER & CO., Inc.
TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT



Modèle des appareils du rez-de-chaussée

"UN BOWSER EST CONSTRUIT POUR REpondre A CHAQUE BESOIN"



GOLD DUST

satisfait les clientes

Gold Dust n'a pas son égal comme nettoyeur. Chaque femme sait cela par expérience—et chaque marchand qui le sait aussi en a bénéficié.

Une publicité continuelle maintient Gold Dust sous les yeux des ménagères—et dès que Gold Dust est inclus dans une commande il est redemandé régulièrement.

Vous pouvez vous fier au Gold Dust pour satisfaire vos clientes—tout comme les femmes s'y fient pour diminuer leur travail domestique.

THE N. K. FAIRBANK COMPANY

LIMITED
MONTREAL

“Laissez les JUMEAUX GOLD DUST faire votre ouvrage.”

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do., 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.00
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.90
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	3.20
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.25
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	19.50

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.75
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.45
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.75
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	9.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	16.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.85
Pork & Beans plain, 1½	1.60
Veau en gelée	2s. 9.00
Hachis de Corned Beef.	1½s. 2.00
— — — — —	1s. 2.50
— — — — —	2s. 4.50
Beefsteak et oignons	½s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
Saucisse de Cambridge	1s. 4.00
— — — — —	2s. 7.75
Pieds de cochons sans os.	½s. 2.00

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation. (Produits du Canada).

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 élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.



Lvain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse 0.00

Poudre à Pâte "Magic"



Ne contient pas d'alun. La doz.	
6 doz. de 5c.	\$0.65
4 doz. de 4 oz.	1.00
4 doz. de 6 oz.	1.45
4 doz. de 8 oz.	1.90
4 doz. de 12 oz.	2.40
2 doz. de 12 oz.	2.45
4 doz. de 1 lb.	2.85
2 doz. de 1 lb.	2.90
1 doz. de 2½ lbs.	7.25
½ doz. de 5 lbs.	12.95
2 doz. de 6 oz. } à la	
1 doz. de 12 oz. } cse	
1 doz. de 16 oz. }	8.15

Vendue en canistre seulement.

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

LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT



La caisse

4 doz. à la caisse.	4.85
3 caisses	4.75
5 caisses ou plus	4.70

Soda "Magic"



la Cse	
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb.	3.45
5 caisses	3.40
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz.	3.85
5 caisses	3.75

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque 3.80

Barils de 400 livres, par baril 10.15

Crème de Tartre "Gillett"

¼ lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse)	2.05
½ lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse)	3.95
½ lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse)	4.60

Par Caisse

2 doz ppts. ½ lb. }	
4 doz. ppts. ¼ lb. }	(Assortis \$15.45
5 lbs. canistres carrées (½ douz.)	la lb.

dans la caisse 0.69½

10 lbs. caisses en bois 0.65

25 lbs. seaux en bois 0.64½

100 lbs. en barillets (baril ou plus). 60½

360 lbs. en barillets 0.59½

Fèves au Lard DE CLARK

M. l'Épicier, nous vivons à une époque où tous vos clients apprécient l'importance de l'*ECONOMIE*.



Les Fèves au Lard de Clark signifient économie sans sacrifice de la QUALITE.

Les meilleurs articles préparés par les meilleurs chefs avec l'outillage le plus moderne.

A LA MENAGERE

Pas de Travail Pas de Chaleur
Pas d'Ennuis

W. Clark Ltd, Montréal

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

4 rue Harbour, TELEPHONE LASALLE 256

SAUCISSE DIONNE

Tél. Lasalle 92



Faite Exclusivement de

PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au Monde

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES!

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

THE CANADA STARCH CO., LTD.
Manufacturier des Marques
Edwardsburg.

Empois de buanderie.	La liv.
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.10 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre)	0.11
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres	0.11 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres)	0.11
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres)	0.11
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (30 livres)	0.12

Les clients satisfaits sont le meilleur actif d'un commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



sont dignes de confiance; tous jours d'une qualité uniformément supérieure, de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Registered Trade Mark

Faite en Canada par

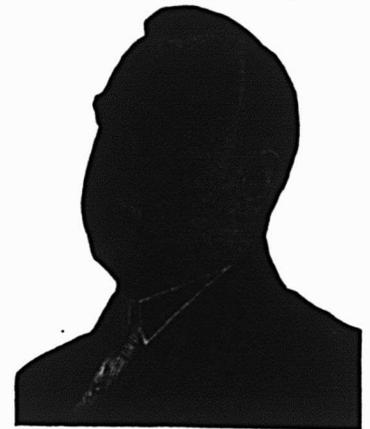
Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780
MONTREAL (P.Q.) 'DORCHESTER (MASS)

UN BON VENDEUR La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers dans chaque Carton.

Brodie & Harvie, Limited,
Tél. Main 436. MONTREAL



W. H. ESCOTT CO., LIMITED
COURTIERS EN EPICERIES EN GROS
AGENTS de MANUFACTURES ET MARCHANDS A COMMISSION

FONDEE EN 1907

Représentants de
ACADIA SUGAR REFINING CO.,
WAGSTAFFE LIMITED,
THOS. J. LIPTON,
VAN CAMP PRODUCTS CO. ET AUTRES.

WINNIPEG — REGINA — SAS-
KATOON — CALGARY
— EDMONTON

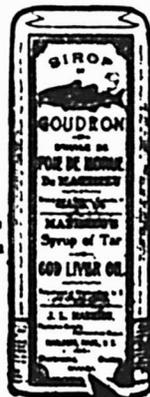
Etes-vous représentés convenablement et d'une façon satisfaisante dans

L'OUEST DU CANADA?

Dans la négative veuillez nous envoyer un mot. Permettez-nous de vous causer de cette affaire.

Bureau Principal:
181-183 avenue Bannatyne,
WINNIPEG.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX



Gros flacons, — En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.
Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.

Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

"SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

Fait avec

de la Pure

M. L'ÉPICIER

Nous sommes maintenant
en pleine saison de préparation des conserves.
Conséquemment vos ventes de sucre seront considérables. Vous pouvez les doubler en fournissant à vos clients le sucre Extra Granulé "St. Lawrence Red Diamond."

Insistez pour que votre marchand en gros vous fournisse le "Red Diamond". Fabriqué par la
ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LTD.,
Montréal.

Canne

à Sucre

Empoig Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres0.13½
— (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres . . .0.13½
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres)0.11½
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse3.50
Celluloïd
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse4.80
Empoig de cuisine.
W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) . . .0.12
Canada Pure Corn Starch (40 livres)0.11
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre0.15
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse . . .4.75
Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse5.15
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse . . .5.50
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . . .5.25
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse . . .5.20
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
Barils, environ 700 livres0.07½
Demi-Baril, environ 350 livres . . .0.07½
Quart de baril, environ 175 liv. . .0.08
Seaux en bois de 8 gals., 25 liv., chaque2.65
— — — 3 gals., 38½ liv., chaque3.75

— — — 5 gals., 65 liv., chaque5.85

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White.

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines . . .5.65
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine . . . 6.00
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine . . 5.75
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine . . 5.70
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.



LAIT CONDENSE
La caisse
Marque Eagle, 48 boîtes 8.25
— Reindeer, 48 boîtes 7.95
— Silver Cow, 48 boîtes 7.40
— "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes 7.25
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.25
— "Challenge", "Clover", 48 boîtes 6.75

WHITE HORSE SCOTCH

Le Premier Scotch Whiskey du Monde
EN VENTE PARTOUT

GILLETT'S LYE



Epiciers : La Lessive Gillett est toujours et en tout temps un article de forte vente parce qu'il y a tant de manières par lesquelles ce merveilleux nettoyeur et désinfectant aide les femmes dans leurs travaux d'intérieur journaliers! La Lessive Gillett est tellement connue de la ménagère canadienne que la seule chose que vous ayez à faire pour prendre votre part des ventes et profits croissants est de la placer en vue sur votre comptoir et d'en parler à vos clients.

Vendez l'article d'origine et écarterez les nombreuses espèces "tout aussi bonnes".

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W.GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Les Aliments Marins qui augmentent vos ventes

LA MARQUE BRUNSWICK

Ce dont vous avez besoin pour faire augmenter vos ventes dans votre département de la poissonnerie c'est un approvisionnement de ces aliments marins bien connus et qui jouissent d'une juste popularité.

Vous aimerez tout de suite les articles de la Marque Brunswick; ils vous donneront un bénéfice qui récompensera bien vos efforts.

Et puis vos clients seront captivés par la délicatesse de ces aliments marins de qualité.

Commandez-en un approvisionnement à votre fournisseur. Voyez dans la liste ci-dessous ce dont vous avez besoin.

1/4 SARDINES A L'HUILE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

HARENGS SAUCE TOMATE

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE

KIPPERED HERRING

CLAMS — SCALLOPS

CONNORS BROS. Limited, Black's Harbor (N.B.)

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation fusionnée

LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année. A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze 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 du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 17 août 1917

Vol. XXX—No 33

LA CONVENTION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DU CANADA

Mardi de cette semaine, s'est ouverte la convention annuelle des Marchands-Détaillants de tout le Canada, qui s'est tenue à Montréal, à l'hôtel Windsor. Des séances quotidiennes ont été tenues le matin, l'après-midi et le soir, au cours desquelles ont été étudiées des questions de la plus haute importance, en vue d'amener plus de solidarité et de cohésion entre les différents échelons de production et de distribution, soit plus d'entente entre le manufacturier, le marchand de gros et le marchand-détaillant.

Des délégués des différentes provinces assistent à cette convention qui tient ses assises au moment où nous allons sous presse. Parmi les personnes présentes, citons:

MM. D.-W. Clark, Toronto; W.-C. Miller, Toronto; J. Cuthbertson Dole, Halifax; J.-G. Watson, Montréal; O. Normandin, F.-W. Stewart, T.-A. Connell, Montréal; F.-E. Raymond, Saskatoon; A.-A. Evans, Outlook; H.-D. Macpherson, Regina; J.-L.-S. Hutchinson, Saskatoon; C.-S. Hoben, Montréal; A. Laniel, Verdun; J.-P. Gervais, Montréal, J.-E.-C. Daoust, Paul Seurot, Zéphirin Hébert, Horace Chevrier, Winnipeg; Edgar-P. Smith, Sackville; C.-W. Hall, N.-B.; W.-G. DeWolfe, Saint-Stephen; R.-J. Sugars, Université McGill; John-H. Curle, Winnipeg; J.-A. Banfield, Winnipeg; C.-C. Falconer, Winnipeg; C.-F. Rannard, Winnipeg; G. Comte.

La séance d'ouverture était présidée par M. J.-O. Gareau, de Montréal, vice-président du bureau fédéral. Il souhaita une cordiale bienvenue à tous les délégués présents et dit que le but de la convention était d'étudier le moyen de resserrer les liens qui doivent unir les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants dont l'ensemble des intérêts réunis est un facteur si puissant de la prospérité nationale.

Il est heureux de rencontrer les représentants de ces trois catégories commerciales, dont l'idéal doit être le même, et qui doivent se tenir unis et solidaires. Il souhaite à tous la plus cordiale bienvenue.

A son tour, M. Zéphirin Hébert, président du Board of Trade, souhaite la bienvenue aux congressistes. Il parle en anglais et en français, et au cours de ses remarques, il dit tout le bien qu'est appelée à faire une commission du commerce au Canada. Il se déclare franchement partisan de l'union et de la bonne entente entre le producteur et le consommateur. A tous, il souhaite la bienvenue à Montréal.

M. J.-E.-C. Daoust, président de la Chambre de Commerce, parle du rôle du détaillant, qui est d'instruire le public et créer la demande entre le vendeur et l'acheteur.

M. F.-W. Stewart, de la Montreal Publicity Association, dit que les conditions d'affaires sont changées, et qu'il importe d'étudier de nouvelles bases d'entente commerciale.

Au cours de ses remarques, M. P. Seurot, délégué de la chambre de commerce française, de Montréal, appuie sur le fait que les exportations canadiennes en France ont été, l'an dernier, de près de \$6,000,000, soit dix fois le chiffre d'avant 1914. Il parle aussi des meilleures relations commerciales entre la France et le Canada.

M. R.-M. Sugars, de l'Université McGill, dit surtout que l'Université qu'il représente a établi des cours spéciaux, dans le but de développer l'esprit commercial chez les étudiants, et il espère qu'il y aura aussi des cours spéciaux au commerce de détail.

M. Horace Chevrier, le président, parle longuement, en anglais et en français, insistant sur les bienfaits de l'entente entre commerçants, dans l'ouest canadien.

Il dit aussi que les universités de l'ouest ont comme McGill, décidé de s'occuper de l'éducation commerciale, et il formule le vœu que notre université canadienne-française suive cet exemple. Il dit aussi que dans l'ouest canadien, les citoyens de langue française aiment tout autant leur langue que ceux de la province du Québec.

Mardi matin, la convention siégeait dans la salle "Ladies Ordinary" et l'on a étudié plusieurs résolu-

Oublier de placer votre commande pour le
TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

C'est perdre de l'argent



tions des différentes provinces devant être discutées ultérieurement, toutes tendant à une meilleure entente entre le producteur, le manufacturier, le marchand de gros et le consommateur, c'est-à-dire le marchand-détaillant et le consommateur. Ces résolutions touchent de très près au grand problème du coût de la vie que nous affrontons actuellement.



M. Horace Chevrier, président de l'A.M.D.

Aux séances de l'après-midi et du soir, les délégués faisant partie des différents comités présentèrent plusieurs rapports spéciaux que l'on discuta. Au nombre de ces rapports, celui de M. J.-A. Beaudry, le secrétaire-trésorier de l'Association fut trouvé satisfaisant.

La séance de mercredi soir regardait l'administration.

On discuta les conditions regardant le rapport entre les diverses provinces et les moyens plus faciles de communication de l'Ouest à l'Est.

Le reste de la séance regarda l'administration intime et l'on siégea à huis clos.

A la séance de mercredi matin on passa plusieurs résolutions demandant aux patrons d'employer de préférence des soldats réformés au lieu des civils.

La convention appuya aussi le statut légiférant que les employés de chemins de fer devront être payés deux fois par mois.

Au sujet de banqueroutes on passa une résolution demandant entre autres clauses la nécessité d'une coopérative avec l'Association canadienne du barreau et le "Canadian Credit Men's Association."

On référa au comité de la quincaillerie la motion exigeant l'étiquette sur les peintures et teintures manufacturées.

On a aussi longtemps étudié les différentes résolutions passées touchant les nouvelles méthodes à employer pour remédier au coût de la vie, à la difficulté du transport, etc.

Jeudi matin, au moment où nous allons sous presse, se tient une importante réunion conjointe entre manufacturiers, marchands de gros et détaillants. Dans l'après-midi, les délégués seront les invités de la Commission du port et le soir un grand banquet sera offert en leur honneur au Montreal Club. La convention prendra fin vendredi, 17 courant. Nous reviendrons dans notre prochain numéro sur les travaux de cette convention des Marchands-Détaillants du Canada.

UNE IDEE D'ANNONCE POUR LE DETAIL

L'annonce d'une maison américaine de quincaillerie se lisait comme suit: Si un homme qui se ruine voulait être franc avec vous, il vous dirait que son insuccès dans la vie a été causé par ses habitudes de folles dépenses plus que par toute autre chose. C'est la une bonne leçon pour vous. Nous recommandons à votre sérieuse attention les économies que notre magasin peut vous faire faire, et quand vous aurez besoin de quelque chose en fait de boutons de porte, de moustiquaires ou de n'importe quoi dans la ligne de quincaillerie, venez nous voir et vous serez satisfait.

UNE BONNE SUGGESTION

Voici comment un marchand détaillant de quincaillerie progressif s'efforce d'obtenir la clientèle des gens qui aiment à bibeloter autour de la maison, ou qui aimeraient à le faire s'ils avaient les outils nécessaires. Il leur adresse une lettre ainsi conçue: "Pourquoi n'avez-vous pas un établi pour travaux de maisons? Avec un petit atelier bien aménagé par vous, vous pouvez faire beaucoup de choses que vous aimeriez avoir dans votre maison. Et vous pourriez faire des tas de choses pour lesquelles, autrement vous auriez à payer. C'est une question d'économie autant que de commodité et de plaisir. Nous pouvons équiper votre établi de tout ce qu'il faut pour le rendre complet: étau, rabot, couteaux à mains, découpeurs à bois, vilebrequin et mèches, équerres, marteaux, et toutes choses pour le travail du bois. Nous avons également tout ce qu'il faut pour le travail du métal: établi, supports, foreuses à mains, ciseaux à froid, limes, poinçons, pinces à couper, etc. Venez nous voir et nous vous montrerons notre stock."

Il y a la une bonne suggestion que nombre de marchands-détaillants de quincaillerie pourraient utiliser avec succès.

LA BOITE A SUGGESTIONS

Rien ne peut créer plus d'intérêt dans votre magasin qu'une boîte à suggestions. Mettez-la sous clef, ouvrez-la une fois par semaine et donnez un prix en argent, à qui vous fait la meilleure suggestion. Vous obtiendrez ainsi de bonnes informations sur les critiques des clients, les marchandises qui sont en demande mais non en stock, le mauvais emplacement des marchandises, les plaintes, les marques défectueuses, les annonces des journaux et des vitrines, les prix, l'insuffisance d'aide, les heures de livraison, etc.

LA CHALEUR OFFRE UNE OPPORTUNITE

La température chaude incline les gens à venir se renseigner sur le degré qu'il fait. C'est donc une bonne idée que de coupler un thermomètre avec un bulletin annonçant certaines marchandises du magasin, à la porte de votre établissement.

Dans le haut de la planche portant le thermomètre et le bulletin, il faudrait peindre les mots: "La température d'aujourd'hui"; le reste de l'espace pourrait être employé à écrire les prix du magasin, les nouvelles, etc. Si la planche est noire, on peut écrire cela à la craie, sinon des feuilles écrites à la machine à écrire peuvent y être collées.

LES PRIX D'OUVERTURE DES POIS

Les livraisons réduites à 40% des commandes

Les manufactures de conserves et notamment la Dominion Cannery viennent d'annoncer leurs prix d'ouverture pour les pois.

La Dominion Cannery regrette de n'avoir pu placer ses pois "standard" sur la base de 15 cents pour l'Ontario, mais cette compagnie pense que ce serait un bon principe de suggérer aux détaillants, du fait des prix élevés, de vendre sur des bases précises au lieu de s'en tenir à des bases fixes de 10 cents ou de 5 cents. Par exemple, une boîte de pois devrait se vendre dans l'Ontario et dans le Québec 18c et fournir ainsi au marchand-détaillant une bonne marge de profit.

Les prix des pois 2's pour la saison de conserve 1917 sont comme suit :

		La douz.	
		Groupe B.	Groupe A.
2's—Qualité No. 4 (Standards)	No. 4 (Standards)	1.47½	1.50
— — No. 3 (Early Junes)	No. 3 (Early Junes)	1.52½	1.55
— — No. 2 (Sweet Wrinkles)	No. 2 (Sweet Wrinkles)	1.75	1.77½
— — No. 1 (Extra fine sifted)	No. 1 (Extra fine sifted)	2.02½	2.05

Les prix sont nets à 30 jours franco à l'usine. En tenant compte du 2½% d'escompte par douzaine pour les achats faits de bonne heure, cela mettra le prix d'ouverture net pour "Standards", Groupe B., à \$1.45 la douzaine.

Par suite du déficit de conserves, les commandes enregistrées avant le 15 mai seront livrées au prorata sur une base de 40% sauf pour la qualité No. 1 et en gallons.

Pour les acheteurs qui ont commandé leurs pois comme "Standards" seulement, ou qui n'ont pas spécifié les qualités les livraisons seront faites au pro rata comme suit :

- (A) 25% de Standards No. 4
- 10% d'Early June No. 3.
- 5% de Sweet Wrinkles No. 2.

40%

Pour les acheteurs qui ont spécifié les qualités, les livraisons se feront au prorata comme suit :

- Sur commandes de qualité No. 1, 25%
- Sur commandes de qualité No. 2, 40%
- Sur commandes de qualité No. 3, 40%
- Sur commandes de qualité No. 4, 35% de No. 4
- 10% de No. 3
- 5% de No. 2

Cela donnera pour une commande de 10.000 caisses Standards ou sous qualités spécifiées :

- 2,500 — qualité No. 4
- 1,000 — qualité No. 3
- 500 — qualité No. 2

Pour une commande de 1.000 caisses de No. 1, on recevra 250 caisses de No. 1.

Pour une commande de 1.000 caisses de No. 2, on recevra 400 caisses de No. 2.

Pour une commande de 1.000 caisses de No. 3, on recevra 400 caisses de No. 3.

Pour une commande de 1.000 caisses de No. 4, on recevra 250 caisses de No. 4, 100 caisses de No. 3, 50 caisses de No. 2.

La Dominion Cannery n'a pas été en mesure de mettre en conserve cette année des pois 10's (gals.).

En ce qui concerne les pois 2's, l'importante maison

de conserves que nous citons plus haut fait les déclarations suivantes : — "Nous sommes au regret d'avoir à annoncer que la provision de pois cette année est encore très réduite et désappointante. Malgré les efforts que nous avons faits pour obtenir une bonne quantité, les conditions de température ont été presque entièrement contre nous, dès le début.

En juin nos estimés nous permettaient d'espérer qu'avec des conditions favorables nous serions en mesure de remplir pleinement les premières commandes. Toutes les manufactures sans exception ont vu leurs prévisions de juin tomber. Dans bien des cas, les manufactures qui escomptaient mettre en conserves de cinquante à soixante mille caisses de pois n'ont pu en préparer que dix à quinze mille caisses.

Il est aisé pour un homme d'affaires d'apprécier ce qu'il en coûte à une usine de ne mettre en conserves que neuf à dix mille caisses, lorsqu'elle a fait des préparatifs pour en préparer cinquante à soixante mille.

Nous nous devons de donner cette explication, du fait que nous ne sommes en mesure que de livrer au prorata de 40% les commandes reçues et entrées dans nos livres avant le 15 mai.

Le prix d'ouverture net pour pois "Standards" pour les premiers acheteurs, groupe B, après déduction des 2½% par douzaine pour les achats d'avance, sera de \$1.45 la douzaine de boîtes. Ce prix peut paraître quelque peu élevé, mais nous attirons votre attention sur le fait qu'aux États-Unis les pois "Standards" sont cotés de \$1.30 à \$1.40 selon qualité et qu'il y aura réduction dans la livraison avec perspectives d'augmentation des prix car le gouvernement des États-Unis a commandé plus d'un demi-million de boîtes au prix de \$1.30 la douzaine.

Comme on le sait, le coût de la mise en conserves est beaucoup moindre aux États-Unis qu'au Canada pour plusieurs raisons dont les principales sont : prix moins élevé des boîtes, main-d'œuvre moins coûteuse, et aussi, dans beaucoup de cas, prix meilleur marché des pois.

Une des raisons du coût élevé des pois cette année, est qu'afin d'induire les fermiers à en cultiver, quelques usines ont passé des contrats à l'acre au lieu d'à la tonne. La récolte déficitaire survenant, le prix des pois s'est trouvé être extrêmement haut, montrant une variation dans le coût, entre certaines usines de pas moins de 65c la caisse.

Nos prix d'ouverture, pour les pois, cette année, sont de 40c à 50c la caisse moins chers que ceux des pois importés des États-Unis. Nous mentionnons le fait pour montrer que nous n'avons pas pris avantage du tarif comme nous aurions pu le faire pour nous assurer un prix maximum.

Heureusement, nous avons eu la prévoyance de n'accepter des ordres que sujets aux conditions de récolte, ce qui nous permet de tenir nos engagements suivant nos disponibilités."

Les commerçants devraient prendre note de l'annonce de la "Toronto Pottery Co., Ltd." qui est publiée sur une autre page du présent numéro, relative aux jarres en grès pour les conserves. Ces articles se vendent rapidement à l'époque de l'année où nous sommes et il serait bon d'écrire tout de suite pour demander le dernier catalogue de la compagnie. Mentionner le fait que cette annonce a été lue dans le journal français du commerce, le "Prix Courant", sera aider la bonne cause.

LE BEURRE ET LE FROMAGE AU CANADA ET DANS LA PROVINCE DU QUÉBEC

Le nombre total des beurreries et fromageries exploitées en 1916, au Canada, s'est élevé à 3,446, comprenant 993 beurreries, 1,813 fromageries, 624 fabriques combinées (beurre et fromage) et 16 fabriques de lait condensé. Sur ce nombre, on comptait dans la province du Québec, 1,984 fabriques approvisionnées par 79,145 fournisseurs.

La production totale du beurre de crèmerie au Canada, en 1916, a atteint 82,564,130 livres, ayant une valeur de \$26,966,357, contre 83,824,176 livres valant \$24,368,636 en 1915. Si l'on compare la production relative des provinces, l'on trouve que celle du Québec a été la plus importante en 1915, car elle représente 34,323,275 livres, ayant une valeur de \$11,516,148.

La moyenne du prix du beurre de crèmerie pour toutes les fabriques du Canada est de 33 cents en 1916, au lieu de 30 cents en 1915. Par provinces, le prix le plus élevé fut en Colombie Britannique, où il atteignit 42 cents et le plus bas dans l'Île du Prince-Édouard, où il descendit à 30 cents. Dans les autres provinces le prix par livre en 1916 est ci-dessous indiqué: Nouvelle-Ecosse, 32 cents; Nouveau-Brunswick, 33 cents; Québec, 34 cents; Ontario, 33 cents; provinces des prairies, 31 cents.

La production totale du fromage de fabrique en 1916 fut de 192,968,697 livres, d'une valeur de \$35,512,530, comparée avec 183,878,898 livres, d'une valeur de \$27,587,775 en 1915. Ontario tient la tête de la production, avec un total, pour 1916, de 126,015,870 livres, valant \$23,213,935. Québec arrive au second rang avec 61,906,750 livres, valant \$11,245,104.

Le prix moyen, par livre, du fromage des fabriques canadiennes, est de 21 cents en 1916, au lieu de 17 cents en 1915. En 1916, le prix le plus élevé, soit 25 cents, est payé en Colombie Britannique, dans Ontario et Québec, le prix moyen est de 18 cents et dans l'Alberta, 21 cents.

L'ESCOMPTE DU COMPTANT

Beaucoup de marchands font un effort sérieux pour éduquer le public à payer comptant pour ses achats. Dans la plupart des cas, la méthode généralement employée est de donner un escompte au comptant. Il y a beaucoup de gens qui prennent l'habitude de demander du crédit alors que cela ne leur est réellement pas nécessaire. Ces personnes sont souvent de bons clients et peuvent facilement payer comptant si elles le veulent. Un escompte pour le comptant aura donc auprès d'elles l'effet désiré. Dans la plupart des villes où le système d'escompte pour le comptant a été adopté, il y a plusieurs escomptes alloués. Certains marchands donnent 5 pour cent d'escompte et d'autres 10 pour cent. Une maison de notre connaissance accorde 10 pour 100 d'escompte aux clients qui payent comptant. La devise de cette maison est la suivante: "Qualité aux plus bas prix, dix pour cent pour le comptant."

LES FAILLITES

D'après R.-G. Dunn & Co., les faillites commerciales au Canada, la semaine dernière, ont été au nombre de 11, comparativement à 17 en semaine précédente et à 23 en 1916, même période.

LE PROFIT EST LE PREMIER OBJET

Le "Hardware Dealers' Magazine" souligne un point très intéressant du rapport annuel de M. Grover T. Owen, le secrétaire de l'Association des Marchands-Détaillants de l'Arkansas. Voici la traduction de ce passage:

"Il n'y a pas eu une seule faillite dans le commerce de quincaillerie au détail (parmi l'association) pendant les douze derniers mois et nous attribuons ce record phénoménal à l'esprit de prudence dans les achats et aux méthodes économiques privées dans l'administration des affaires du magasin. En conséquence, devant ce résultat, il est de mon opinion que dans les conditions générales actuelles, cela n'a pas été une mauvaise politique pour les marchands de se garder judicieusement contre l'accumulation de stock. Les rapports que j'ai obtenus de toutes les parties de l'état, indiquent, d'une façon concluante que les marchands ont fait l'expérience dans l'année qui vient de terminer de plus de prospérité que jamais dans l'histoire de leur commerce.

"Dans notre vingtième siècle, où les affaires sont conduites suivant les lignes progressives de vente des marchandises, il est indispensable pour les marchands de veiller aux conditions qui prévalent. Cela demande un homme de valeur pour faire un succès dans le commerce de détail. Le premier objet de tout marchand-détaillant est de faire un profit et de servir sa localité d'une façon convenable et légitime car de tous côtés il y a une concurrence active et sans répit. Afin de faire face à la concurrence avec des prix attrayants pour le client, le marchand doit conduire ses affaires suivant des principes sûrs, solides et justes. Il doit tendre à réduire ses dépenses, sans cependant sacrifier le service à ses clients."

UNE BONNE NOUVELLE

Nous apprenons avec plaisir que les séquestres des usines Boches installées dans les Alpes pour la distillation de la Lavande, se sont décidés à mettre en adjudication ou à louer ces usines et leur matériel laissé inactif depuis trois longues années.

Grâce à cette mesure, que notre confrère "LA PARFUMERIE MODERNE" dont on connaît le dévouement à la cause des plantes aromatiques des montagnes de France, a bien contribué à provoquer, les belles labiées des Alpes pourront être désormais intégralement utilisées.

Les montagnards y trouveront un supplément de gain qu'ils ont bien mérité et enfin et pour toujours, l'Industrie de la Lavande sera, ce qu'elle n'aurait jamais du cesser d'être, une industrie essentiellement et uniquement française.

L'Usine Schimmel de Sault a été adjugée à la Firme GATTEFOSSE et fils de Lyon, protagoniste du Syndicat des lavandes du Diois et du Syndicat des Lavandes Françaises et dont le Directeur publie justement ce mois-ci en collaboration avec M. Lamothe le spécialiste bien connu, un ouvrage de la plus haute importance sur la culture de la Lavande.

Cette étude intitulée "Culture des Plantes aromatiques de Montagne" se trouve dans toutes les librairies et la Société d'Éditions scientifiques, 25 rue Lauriston à Paris.

La Question du Crédit est Primordiale dans le Commerce du Détail

Le mot coopération est de nos jours un mot très employé et dont on abuse beaucoup. Dans son application au commerce moderne, il signifie l'organisation efficace, l'assemblage des différentes unités et cela doit avoir pour résultat l'adoption d'un système de premier ordre avec le moins de perte possible.

Pour avoir un exemple frappant de ce que peuvent faire la coopération et l'organisation jetons un regard sur ce qui se passe en Europe. Un général commandant de troupes saisit un téléphone de campagne, donne un ordre bref et en quelques heures deux cent mille soldats peut-être seront en route d'un point à un autre, y compris les contingents sanitaires et d'approvisionnement. Rendons-nous compte de ce que représente ce mouvement d'une masse d'hommes égale au tiers de la population de Montréal. Cela nous démontre que chaque homme a sa part à faire et la fait en son temps. Le commerce de détail moderne exige la même coopération et la même organisation. Le tact le plus particulier, la diplomatie et le plus grand soin sont plus nécessaires dans les organisations du crédit au détail que dans aucune autre branche de crédit. Et pourquoi?

Parce que, avant tout, les transactions de crédit au détail se font avec le consommateur lui-même, avec l'individu qui a besoin des marchandises pour sa vie, et pour cette raison, les transactions sont beaucoup plus grandes en nombre que le volume d'affaires faites dans toute autre ligne de commerce.

En second lieu, l'entrée en contact avec des individus de types et conditions variés exige dans chaque cas, une analyse personnelle et soigneuse beaucoup plus sévère que dans le cas du marchand de gros ou du manufacturier. Un établissement de détail fait une des plus grandes faveurs qu'il puisse accorder lorsqu'il offre à ses clients ses caisses de marchandises ou n'importe quoi dans son stock et qu'il leur dit: "Prenez à présent ce qu'il vous faut, vous payerez plus tard."

Le crédit est donc une des artères vitales du commerce et de son emploi judicieux dépend la vie du commerce.

Mais, comme cela arrive toujours, lorsque le marchand a affaire avec un grand nombre d'individus, on abuse du privilège qu'il accorde. Il y a des individus qui projettent délibérément de "passer au travers" de leurs dettes; pour une bonne raison donnée pour retarder un paiement, il y a mille et une autres excuses sans valeur contre lesquelles le marchand a à lutter. Il est parfois malaisé de discerner les excuses valables de celles qui ne le sont pas et c'est, pourquoi l'organisation est essentielle et la coopération nécessaire.

Celui qui dans une organisation de crédit fait tout le temps de son mieux pour garder les comptes toujours à jour accomplit un travail d'une valeur inestimable. Celui qui fait sa tâche sans arrêt avec la plus scrupuleuse attention acquiert cent pour cent d'efficacité. Le défaut de soin d'un côté signifie manque de soin et négligence d'un autre et perte financière sur quel qu'un.

Des milliers de dollars sont dépensés annuellement par les magasins de détail pour annoncer leurs produits, leur service, etc., mais si le département de crédit n'est pas bien tenu, quel en est le résultat?...

Des clients mécontents, de la perte pour la maison et l'arrêt de la prospérité.

Le crédit accordé dans un magasin de détail constitue une bonne part du "service" du magasin au même titre que l'empressement du commis, la prompte livraison et le traitement courtois. Et les maisons progressives d'aujourd'hui veillent à ce qu'il soit apporté tout le soin possible à cette importante question du crédit. On a dit très judicieusement que d'accorder du crédit était une chose et que de collecter l'argent en était une autre. Notre idée est que le paiement des comptes devrait être demandé sans grand discours et que cette phase de la vie commerciale ne devrait pas créer tant d'ennuis au marchand, s'il traitait plus sérieusement la question du crédit. Il n'y a pas de raison pour qu'un débiteur soit offensé parce qu'on lui réclame un paiement pas plus qu'il n'y a de raison pour qu'un créancier se trouve gêné et timide en réclamant ce qui lui est dû. Nous avons toujours cru et nous croyons encore que les marchands sont, le plus souvent, eux-mêmes responsables des conditions déplorables de leur livre de débits. Il y a des marchands-détaillants qui sont prospères sans cependant permettre aux gens de leur localité de vivre à leurs dépens et à leur capital d'être absorbé par les mauvais comptes. Ce que peut faire tel marchand en gardant le contrôle sévère de son crédit, tel autre peut également le faire. Une entente déterminée devrait intervenir entre le client et le marchand quant à la date du paiement chaque fois que l'ouverture d'un compte est demandée.

UN SUCCEDANE DU CUIR, LE "FABRIKOID"

Le cuir étant, depuis plusieurs mois, devenu rare et très cher, on s'est appliqué à lui trouver des succédanés. Récemment le gouvernement des Etats-Unis a adopté l'emploi du "fabrikoid" pour ses navires et l'on se servait précédemment du même produit pour la reliure des livres de la république.

La base du "fabrikoid" est un tissu de coton qui possède le double de la capacité d'extension du cuir fendu. Ce tissu est examiné avec le plus grand soin avant de passer dans les cuves de teintures, et ces dernières sont les meilleures qu'il soit possible de se procurer.

Bref, après avoir passé au séchoir le "fabrikoid" est soumis à des traitements spéciaux qui finissent d'en faire une espèce de cuir, grâce à des machines inventées pour cet usage.

Enfin le "fabrikoid" reçoit une couche de Pyroxyline, colorée au préalable. La base des solutions de Pyroxyline est le coton brut nitraté, puis dissout.

La Cie "Du Pont Fabrikoid" est la seule aux Etats-Unis qui fasse cette dernière opération, prépare ses couleurs, etc

FERMETURE DE BOURSES

On annonce que la Bourse de Paris sera fermée pendant une semaine, à partir d'aujourd'hui, à l'occasion de la vacance de mi-été.

La Bourse de Montréal sera fermée samedi.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

En l'absence de tout commerce important en blé à venir et du fait des rapports de récolte très favorables qui arrivent des Etats-Unis et du Canada, le ton du marché continue à être faible et les prix à Winnipeg enregistraient une baisse de 3¼c par boisseau et à Chicago, de 4½c. Il y eut aussi un sentiment plus aisé dans le marché du blé-d'Inde et de l'avoine, et les prix pour le premier baissaient de ¾c le boisseau et d'un quart de cent à ⅓c pour le dernier.

Les affaires en grain sur place continuent à être calmes et le marché semble indifférent. Il y a eu quelque demande des acheteurs locaux et de la campagne pour l'avoine et des ventes ont été faites aux prix suivants:

Avoine No 2, Ouest canadien. 0.80
Avoine No 3, Ouest canadien. 0.78
Avoine d'alimentation extra
No. 1 0.78
Avoine d'alimentation No. 2. 0.76
le boisseau ex-magasin.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

Une caractéristique du commerce de farine, cette semaine, fut l'amélioration de la demande de sources étrangères pour le blé de printemps, et des ventes de plusieurs lots importants ont été faites pour expédition immédiate au plein prix du marché. En outre il est fait rapport d'une bonne demande de la part des boulangers et marchands locaux pour approvisionnements pour répondre aux besoins actuels et, en conséquence, le marché dans son ensemble est plutôt plus actif, avec une bonne somme d'affaires courantes.

Nous cotons les prix suivants:

Farine de blé de printemps:
Premières patentes \$13.00
Secondes patentes \$12.50
Fortes à boulangers, \$12.80
le baril, en sacs.
Farine de blé d'hiver:
Patentes à 90 pour 100, le baril,
en bois, \$12.40 à \$12.55.
Patentes à 90 pour 100, le sac,
\$6.00 à \$6.15.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le ton du marché pour toutes les lignes d'issus de blé est très ferme et les prix se maintiennent. Les meuniers dans certains cas font rapport d'une bonne demande pour lots de chars de son pour expédition aux Etats-Unis, et ils n'ont pas de mal à vendre leur surplus à \$35.00 la tonne, f. o. b. Fort Williams. Il y a, en outre, une bonne demande pour lots de chars mélangés pour le compte local et de la campagne et, dans l'ensemble, des affaires actives continuent à être faites en son de \$35.00 à \$37.00, en gru, de \$40.00 à \$43.00; en middlings, de \$48.00 à \$50.00; en moulée pure, de \$60.00 à \$61.00 et en moulée mélangée, de \$55.00 à \$56.00 la tonne, y compris sacs. Il n'y avait pas de changements pour l'avoine roulée, les affaires étant calmes à \$4.40 le sac, en lots de chars et à \$4.50 le char en lots séparés.

LE FOIN PRESSE

Par suite de la demande toujours très limitée pour le foin pressé et les offres importantes qui sont faites, un sentiment plus faible s'est développé sur le marché et une baisse de 50c par tonne s'est manifestée, même à cette réduction, les acheteurs montrent peu d'empressement et le marché est calme avec des ventes de portions de chars aux prix suivants:
Foin No 2 \$9.50 à \$10.00
Foin No 3 \$8.00 à \$ 8.50
Foin qualités inférieures, \$6.00 à \$7.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Une caractéristique du commerce des oeufs cette semaine, a été la demande renouvelée des importateurs anglais pour les oeufs conservés tant des Etats-Unis que du Canada, et comme les prix offerts étaient plus hauts que précédemment, des affaires furent faites pour livraison en septembre, octobre et novembre, à 50¼c la douzaine pour les oeufs canadiens et à 47c pour les oeufs américains f.o.b. navire. De ce fait et aussi à cause de la bonne demande domestique cou-

rante, un sentiment plus fort s'est développé sur le marché local pour les oeufs de choix et les No 1 mirés et les prix ont enregistré une hausse d'une cent la douzaine, mais il n'y a pas eu de changement de prix pour les autres qualités. Des prix plus élevés sont à prévoir prochainement.

Nous cotons:

Oeufs strictement frais. 0.52 0.53
Oeufs stock de choix 0.47
Oeufs mirés No. 1 0.43
Oeufs mirés No 2 0.38 0.40

LE MIEL

Le miel est rare et la demande est rare, affectée qu'elle est par la présente chaleur.

Nous cotons les prix comme suit:

Miel blanc, en gâteaux . . . 0.14½
à 0.15
Miel brun, en gâteaux . . . 0.13
à 0.13½
Blanc extrait . . . \$12½ à 0.13
Miel de sarrazin . . . 0.10 à 0.11

LES PRODUITS DE L'ERABLE

Il y a une baisse générale sur les produits de l'érable. La demande est légère et les affaires peu importantes.

Nous cotons les prix comme suit:

Boîtes de 13 livres
Sirop, choix extra . \$1.65 à \$1.75
Sirop de choix . . . \$1.50 à \$1.60
Sirop, bonne qualité \$1.35 à \$1.45
Sirop, qualités inférieures . . . \$1.25 à \$1.30
Sucre d'érable, la liv. 0.12 à 0.15

LES FEVES

Le ton du marché pour les fèves est très ferme par suite d'une forte demande et d'approvisionnements légers. Les perspectives de récolte sont favorables et les indications sont qu'il y aura de bonnes qualités dans la plupart des régions.

Nous cotons les prix comme suit:

Fèves triées, 5 livres, canadiennes, \$9.50 à \$9.75.
Fèves Rangoon . . . \$8.75 à \$9.00
Fèves Yellow-eye (oeil jaune,) \$8.00 à \$8.25.
Fèves Japonaises . . \$8.50 à \$7.75

LE MARCHÉ A PROVISION

Le marché du porc vivant est très ferme du fait des faibles approvisionnements et de la demande comparativement bonne.

Un nouveau prix élevé a été enregistré à Chicago à \$18.00 les 100 livres. Le plus haut prix jamais payé pour ce marché le fut le 21 mai avec la cotation de \$18.50 les 100 livres.

Sur le marché local, les ventes de lots de choix se sont faites de \$17.50 à \$17.75 et \$18.00 les 100 livres pesées hors charrs. Les affaires en porc apprêté furent plutôt calmes du fait que les prix élevés tendaient à restreindre la consommation; les ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites de \$24.00 à \$24.50 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Le ton du marché pour toutes les lignes de viandes fumées et séchées demeure très ferme avec une bonne demande continue pour le compte local et de la campagne. Le commerce est actif dans ces lignes aux prix suivants: jambons de 8 à 10 livres, 30c la livre; jambons de 12 à 15 livres, 29c la livre; jambons poids lourds, 28c la livre. Bacon pour breakfast, de 34c à 35c; bacon Windsor de choix, 37c à 38c; bacon désossé, 39c à 40c.

LE SAINDOUX

De bonnes affaires continuent à se faire en saindoux et le marché est actif avec des prix légèrement en hausse. Les approvisionnements de saindoux pur ne sont pas très considérables, mais ils sont suffisants pour répondre aux besoins immédiats et les ventes se sont faites de 25c à 25½c la livre en seaux de bois de 20 livres, tandis que le saindoux composé se vendait de 21½c et 22½c la livre en seaux en bois de 20 livres.

BEURRE ET FROMAGE

Il y a eu demande sur le marché de la part des importateurs anglais pour beurre de crèmerie à des prix élevés. Le ton du marché s'en est ressenti et déjà les prix ont été en hausse sur le marché local et ne tarderont pas à monter encore.

Nous cotons les prix de gros suivants:

Beurre de crèmerie supérieur, 41c à 41½c.

Beurre de crèmerie fin, 40 à 40½c

Beurre de ferme supérieur, 36½c à 37c.

Beurre de ferme fin, 36c.

Beurre de qualités inférieures, 34c à 35c.

Le marché du fromage est très ferme et tout le fromage offert jeudi, 16, à Brockville, s'est vendu à 21¾c la livre.

La commission paye les prix suivants:

No 1 de l'est et de l'ouest..0.21¾c

No 2 de l'est et de l'ouest..0.21¼c

No 3 de l'est et de l'ouest..0.20¾c

Qualités inférieures . . . 0.20½c

HALLES AU BEURRE ET AU FROMAGE

Waterloo, 13. — A la halle aux laitages des Cantons de l'Est, samedi, 982 colis de beurre et 23 boîtes de fromage ont été offerts. Le beurre s'est vendu de 40 sous et ¾ à 40 sous et ½ la livre,—et un lot de 100 colis dit d'entrepôt frigorifique, port payé, a atteint 40 sous et ⅝, — et le fromage a trouvé preneur à 22 sous ¾. A pareille époque, l'an passé, 975 colis de beurre changeaient de mains à des prix variant de 32 sous et ¾ à 32¾.

Saint-Hyacinthe, 13. — Les offres se sont élevées, samedi, à 80 colis de beurre et 900 boîtes de fromage. Le beurre a rapporté 39 sous et le fromage 20 sous et ¾ la livre. Il y a un an, 75 colis de beurre se vendaient 32 sous et ¾ et 900 boîtes de fromage, 17 sous et ½ la livre.

London, Ont., 13. — A la réunion de samedi, on a porté au registre, 730 boîtes de fromage. Les transactions ont donné 250 boîtes à 21 sous. Le marché est calme.

Belleville, Ont., 13. — A la séance de samedi, 1,960 boîtes de fromage blanc ont été offertes et 1,490 boîtes ont trouvé acquéreur à 21 sous et ⅝. On a refusé de vendre le résidu pour le même prix.

Cornwall, Ont., 13. — Les offres à la Halle au fromage, samedi, ont été de 2,648 meules, dont 37 étaient de coloré. Le prix a été de 21⅝ centins. L'année dernière, à cette date, 2,122 meules de coloré s'étaient vendues à 17¼ centins.

A l'enchère de la Société Coopérative agricole de Québec, tenue au Board of Trade, les offres se sont élevées à 946 colis de beurre de beurrerie, dont 309 colis de

pasteurisé s'établissent à 41 centins; 425 colis de beurre de haut choix, à 41¼ centins et 212 colis de bon choix, à 40¾ centins.

Cobourg, Ont., 14. — Le prix du fromage est une fraction en hausse aujourd'hui. La plupart des ventes ont été faites à 21 5-16 centins. Le beurre est en hausse; on paie 40 centins pour le beurre de crèmerie et de ferme dans ce district. Sur les marchés de la Baie de Quinté, on demande de 45 à 50 centins.

Les ventes de fromage ont été comme suit: 1,960 meules à 21⅝ centins.

A Madoc, 285 meules à 21 centins.

A Campbellford, 450 meules à 21 5-16 centins.

A Sterling, 576 meules à 20 5-16 centins.

A Picton, 1,660 meules à 21 5-16 centins et 168 livres de beurre à 35 centins.

A Napance, 1,380 meules de fromage blanc et 385 de coloré; 900 meules vendues à 21 3-16 centins.

Iroquois, Ont., 11. — A la réunion ordinaire, hier après-midi, on a enregistré 935 boîtes de fromage (645 boîtes de coloré et 290 de blanc): 345 boîtes ont trouvé preneur à 21 sous et ¼ et le résidu s'est vendu en dehors du marché, au même prix.

Vankleek-Hill, Ont., 11. — On a inscrit 1,457 boîtes de fromage, hier soir, qui ont changé de mains à raison de 21 sous et 7-16.

Cornwall, Ont., 11. — Les offres d'hier se chiffrent par 2,648 boîtes de fromage, dont 37 de coloré. Le tout a été absorbé à raison de 21 sous et ⅝.

LA VOLAILLE

Il y a eu une bonne demande pour la volaille avec des ventes allant de 20c à 22c la livre. La volaille morte offre un marché plus calme avec de la dinde de "storage" de 29c à 31c et des poulets de 25c à 26c la livre.

LE SUCRE

L'Atlantic Sugar Refineries, Ltd., a annoncé une hausse de 35c les 100 livres sur toutes ses sortes de sucre raffiné, ce qui met l'extra granulé à \$9.25 les 100 livres.

Les Raffineries "Canada" et "St. Lawrence" ont néanmoins maintenu leurs prix à \$8.80.

LA BANQUE MOLSONS

FONDEE EN 1855

Siège social - - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000

Fonds de réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients: nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

**BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000

CAPITAL VERSE ET RESERVE (au 31 déc. 1916) 1,700,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: M. H. LAPORTE, de la 'maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

**BUREAU DE CONTROLE
(Commissaires-censeurs)**

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,700,000

Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-

ner.

Baudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

42 Bureaux de Quartiers.

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Deuxième année.

Le 15 août 1917.

La proposition de paix formulée par le Saint-Siège n'a pas eu en Bourse la répercussion prolongée et grave qu'au premier moment certains avaient prévue. Surtout la manoeuvre des baissiers, dessinée dès la première heure ce matin pour en tirer parti, est demeurée sans effet. C'est la preuve qu'elle n'est plus comptée au nombre des facteurs du marché.

Wall Street se préoccupe de la demande que M. McAdoo va présenter au Congrès, avant qu'il ne se sépare, de lancer un nouvel emprunt de guerre. Cette émission porterait sur neuf milliards dont le rendement ne serait pas inférieur à 4 pour cent. Si l'intérêt du prochain emprunt est fixé à ce taux, un relèvement du cours de l'argent est à prévoir et aussi une baisse des valeurs dont le rendement est inférieur.

Le gouvernement improvise en hâte une armée de deux millions d'hommes, il affecte 750 millions à l'aviation et ce ne sont là, ne l'oublions pas, qu'une première mise. Les frais de la guerre vont augmenter à mesure et les neuf milliards que demande M. McAdoo ne suffiront vraisemblablement pas. Ces chiffres permettent de se rendre compte de l'effort formidable que l'administration va demander au pays et qui va se traduire, au point de vue qui nous occupe, par un effort de production industrielle. En dépit des fixations de prix, des impôts et des taxes, il faudra bien que les sociétés industrielles y trouvent leur compte. Car le pays ne peut s'exposer à ce qu'elles ferment leurs portes. Telles sont les raisons qui nous font croire à un relèvement du marché.

Spéculativement, nous dirons que les valeurs ont aujourd'hui fait montre d'excellentes dispositions, ce que démontre l'activité plus grande et le relèvement des cours. Si l'on tient compte des recettes qu'encassaient les sociétés industrielles et des perspectives qui s'ouvrent à elles, si surtout on tient compte de l'importance du découvert, on ne peut se défendre d'avoir confiance dans une reprise prochaine.

BRYANT, DUNN & CO.

Le gouvernement américain est prêt à avancer la somme d'un milliard de piastres à la nouvelle république russe.

Le Congrès américain autorisera bientôt un nouvel emprunt de \$3,000,000,000 à \$4,000,000,000 aux Alliés.

DIVIDENDES DECLARES

Montréal. — Banque British North America. — Dividende intérimaire de 40 schellings par part, moins l'impôt sur le revenu pour le semestre écoulé le 31 mai dernier, payable le 5 octobre. Ce dividende est au taux annuel de 8 p.c.

Montréal. — Ogilvie Flour Mills. — Dividende trimestriel régulier de 13/4 pour cent sur les parts de priorité payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 23 août.

Pacifique Canadien. — Dividende trimestriel régulier de 2 1/2 pour cent, sur les parts ordinaires et dividende semestriel régulier de 2 pour cent sur les

parts de priorité, tous deux payables le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 1er septembre.

Montreal Cottons. — Dividendes trimestriels réguliers de 1 pour cent sur les parts ordinaires et de 1 3/4 pour cent sur les parts de priorité, payables le 15 septembre aux actionnaires inscrits le 5 septembre.

UN SURPLUS DE \$158,440

C'est ce qu'accuse le trésorier provincial, après avoir déduit du trésor les \$375,000 du Fonds Patriotique

L'honorable W.G. Mitchell, trésorier provincial, a annoncé aux bureaux du gouvernement, que les recettes ordinaires de la province, pendant l'exercice terminé le 31 juin 1917, avaient été de \$10,441,113.71; et que les dépenses ordinaires et extraordinaires ont été de \$9,907,673.10.

De sorte que l'excédent des recettes ordinaires sur les dépenses ordinaires et extraordinaires, l'année dernière, a été de \$533,440.61, dont \$375,000 ont été payées par le gouvernement provincial au Fonds Patriotique, sur la souscription de \$1,000,000 faite à ce fonds au nom de la province du Québec, avec l'autorisation de la législature à sa dernière session.

LES PRIX DE L'ACIER AUX ETATS-UNIS

Selon une dépêche de Washington, une entente entre la Commission des Industries de guerre et les maîtres de forge au sujet du prix auquel on vendra l'acier aux Etats-Unis et à ses alliés sera conclue cette semaine. Les conditions de l'entente seront probablement comme suit.

1.—Le prix de l'acier sera fixé à environ \$65 la tonne.

2. Les maîtres de forge consentiront à fournir du matériel aux Etats-Unis et aux Alliés au même prix.

3. Une entente sera conclue par laquelle, si les aciéries fournissent leur acier au prix convenu, la taxe sur le surplus des profits sera modifiée.

4. Les aciéries auront le droit de percevoir des bonis des gouvernements alliés pour une prompte livraison des contrats.

St. Anselm's College

RAWDON

Comté de Montcalm

Cours commercial anglais et français.

La rentrée se fera le 4 septembre prochain.

DEMANDEZ LE PROSPECTUS.

Le Père Directeur.

NOUVEAUX RECORDS

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires, le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIEGE SOCIAL-MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

l'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

BUREAUX: EDIFICE LEWIS
17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, Jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

— Bureau —

EDIFICE LAKE OF THE WOODS
39 rue S.-Sacrement
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce
Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00
DEPOT AU GOUVERNEMENT . . . \$69,660.00

Bureau principal:—
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe.

A Propos de la "Canada Life"

Les agents de la "Canada Life" ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

HERBERT C. COX

Président et gérant général

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant.

ASSURANCES

Cautiennements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publiques

Pharmaciens, Automobiles

LA PREVOYANCE

160 rue S.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1026

J C GAGNE, gérant général

Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union. MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J. C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

POPULATION ET ASSURANCE

Dans le rapport du dernier recensement aux Etats-Unis, l'on constate des statistiques très intéressantes sur l'assurance-vie et le progrès rapide de l'augmentation de population.

Dans les six dernières années la population des Etats-Unis est augmentée dans une proportion de 2 pour cent. Le montant de l'assurance-vie de \$6,131,000,000 qu'il était s'est élevé à \$11,799,000,000, représentant une augmentation d'environ 92 pour cent. Il y aurait 20,000,000 de personnes adultes assurables et la moyenne d'assurance per capita représente \$128.29.

LE PROBLEME DES ASSURANCES DISCONTINUEES

Comment empêcher les assurés de discontinuer leurs polices est un des plus grands problèmes des sociétés mutuelles. L'activité dans l'augmentation est toujours suivie d'une plus forte recrudescence de suspension. Comment se fait-il qu'il y ait des membres qui n'entrent dans une société que pour cesser aussitôt d'en faire partie? C'est, sans doute, qu'on les a persuadés de prendre trop d'assurance, qu'ils sont entrés par curiosité, ou bien qu'ils ont été en quelque point désappointés.

Assurez-vous que ceux qui sollicitent leur admission soient parfaitement convaincus qu'ils comprennent la valeur de la protection et qu'ils la désirent. Voyez à ce qu'ils soient complètement renseignés sur la question de prix.

Ne faites pas prendre plus d'as-

surance que la personne n'en peut raisonnablement payer. Visez à n'enrégimenter que des membres qui aiment la mutalité et veulent rester sociétaires.

PERTES MORTUAIRES SUR LES POLICES DE PREMIE-RE ANNEE D'EMISSION

Quatre-vingt-neuf compagnies d'assurance-vie, aux Etats-Unis, ont payé durant l'année 1915 près de quatre millions de dollars en réclamations mortuaires sur la vie de personnes qui prirent leurs polices durant cette année. Les agents auxquels l'on dit que l'on n'a pas besoin d'assurance, parce que celui que l'on veut assurer est en bonne santé, peuvent facilement combattre cette idée en se servant de la table démontrant ce qui arrive souvent parmi les nouveaux risques dans toutes les compagnies d'assurance-vie. Chacun de ceux qui moururent ainsi subitement n'avait que dernièrement encore passé un examen médical sérieux, et la plupart étaient fiers d'avoir été acceptés comme un bon risque physique. Les accidents ou les épidémies ne respectent personne, tandis que les maladies au début ne se découvrent pas pendant l'examen médical, et elles se développent au moment où l'on s'y attend le moins. Thomas-J. Shevlin était un magnifique spécimen de beauté physique lorsqu'il fut accepté pour une assurance-vie d'un million de piastres. Néanmoins, moins de quelques mois après l'examen médical, qui fut très rigide et très sévère en cette occasion, vu le gros montant de la police, il mourut terrassé par une

maladie subite. L'homme accepté pour être assuré et comme étant en parfaite santé aujourd'hui, peut très bien être mort avant que la police ne soit prête à lui être livrée.

LE SUNSHINE MAGAZINE

La Compagnie d'Assurance "Sun Life of Canada" qui publie trimestriellement une fort intéressante revue du nom de "Sunshine Magazine", vient de changer complètement l'aspect de ce mensuel, en vue d'en augmenter encore l'intérêt et d'en améliorer la rédaction.

Sous sa nouvelle toilette, nous avons eu un très vif plaisir à parcourir le dernier numéro de "Sunshine" qui est illustré magnifiquement et comporte une matière à lire à la fois instructive et fort amusante. La partie récréative de cette revue a été particulièrement soignée et elle fera certainement les délices des nombreuses familles qui y trouveront d'agréables moments de lecture.

Le numéro dont nous parlons est en français d'un bout à l'autre, et le soin typographique apporté à sa composition en fait un véritable chef-d'oeuvre du genre. Nous félicitons sincèrement M. T. B. Macaulay, président et administrateur de la Sun Life of Canada, de cette jolie initiative et nous sommes persuadés que les familles de la province du Québec apprécieront ce louable effort tenté généreusement pour leur plaisir.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
D. Raymond	The Dominion Bridge Co
Wm. Skelly	N.-G. Vallquette
Cléophas Provost	John Stormont
Antoine Langevin	The Lovett & Co.
Valdémard Mitchell	J.-A. Cardinal
Chs. Lacroix	Wm. Rutherford & Co.
J.-B. Leblanc	Geo. Hall Coal Co.
Albert Noël	General Fire Extinguish.
Roméo Perrault	Montreal Tram.
E.-M. Matthews	Windsor Hotel
Geo.-W. Rivet	Tollet Laundry
Adolfo Milo
.....	Civic Investment and Land Co.
Rosario Fortier	H. Keller
Aurèle Resther	Paul Turgeon
W. Hickey	W. Grier
Albert Pagé	F.-X. Bédard
J.-A.-L. Désaulniers
.....	Oxo Ltd. de Toronto, Ont.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 406

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

LES BOIS CANADIENS

Quand le bois est mal scié, cela le déprécie considérablement, car il y a d'une part diminution dans le rendement et d'autre part le bois se vend mal car il faut refendre les pièces lorsque l'on veut les travailler à l'atelier de menuiserie. Les pertes provenant des longueurs et des largeurs sont dues à ce que les ingénieurs et les architectes insistent souvent dans leurs devis et cahiers de charge pour que les bois à employer aient telle ou telle dimension et l'on trouvera dans la Revue Trimestrielle de mai 1916 une discussion de cette question. Il faut que le consommateur vienne au secours du producteur, c'est-à-dire, qu'il achète le bois tel qu'il est et non pas réclamer du bois de longueurs paires seulement ou bien d'une largeur excessive; chaque fois qu'il ne s'agit pas d'un travail réclamant des dimensions spéciales on doit se montrer large sur ce point et cela aidera d'autant le commerce du bois.

Classification des bois de sciage. — Notre nomenclature des sciages diffère totalement des pays européens. Les bois sciés lorsqu'ils sont larges et épais, sont désignés sous le nom de madriers et plateaux; lorsqu'ils sont moyennement larges et épais, on les appelle planches, entrevous, douvettes, enfin les sciages larges et très minces constituent les panneaux et les feuilletés, ceux étroits et minces sont les frises ou lames de parquet, de persiennes; de plus chaque partie du Canada a sa terminologie spéciale, au point qu'il serait à propos de commencer à uniformiser ces termes et de leur fixer une signification définitive. La classification des produits forestiers suit la même règle, en fait elle n'existe pas de façon absolue. L'expression "bois de première qualité" a une signification fort différente suivant les personnes et suivant les lieux. Il y a là une réforme à établir le plus tôt possible.

Nos marchands de bois n'auraient qu'à imiter les fabricants de pin jaune des Etats-Unis qui se sont formés en association mutuelle qui a établi des règles pour la classification des produits sciés, constitué un bureau d'inspection et le contrôle de ce travail; il en est résulté une amélioration considérable dans les relations entre le producteur et le consommateur. On pourrait aller même plus loin, il faudrait marquer chaque pièce de bois de signes conventionnels pour établir son origine, sa nature et sa qualité. La chose s'impose surtout pour le commerce d'exportation, car il arrive trop souvent que nos bois vendus aux Etats-Unis ou à l'Angleterre perdent leur identité en cours de route; ce n'est pas nous qui en avons le profit, mais les entrepreneurs; ou bien il arrive que d'autres produits provenant d'autres contrées ou d'autres provinces sont vendus sous le terme général de bois canadiens et cela déprécie d'autant notre propre commerce.

Les bois de la province ont cependant une très bonne réputation; on ne doit pas craindre de les étiqueter pièce par pièce de la marque "Quebec spruce", "Quebec pine", etc., car cela signifie bois de bonne qualité, bois travaillé avec soin. Sans déprécier nos voisins, je puis répéter ici ce qu'écrivait il y a trois ans un correspondant du "Timber Trades Journal" de Londres, "que les bois du Québec valaient pour ces deux raisons au moins \$2.00 de plus le mille pieds que les bois des provinces maritimes". A la fin de la guerre, il y aura une immense demande pour les bois sciés; nous pourrions en bénéficier si nous savons nous protéger et nous ne devrions non pas seulement satisfaire les besoins immédiats, mais créer un débouché permanent pour nos produits.

Regardez vos Limes

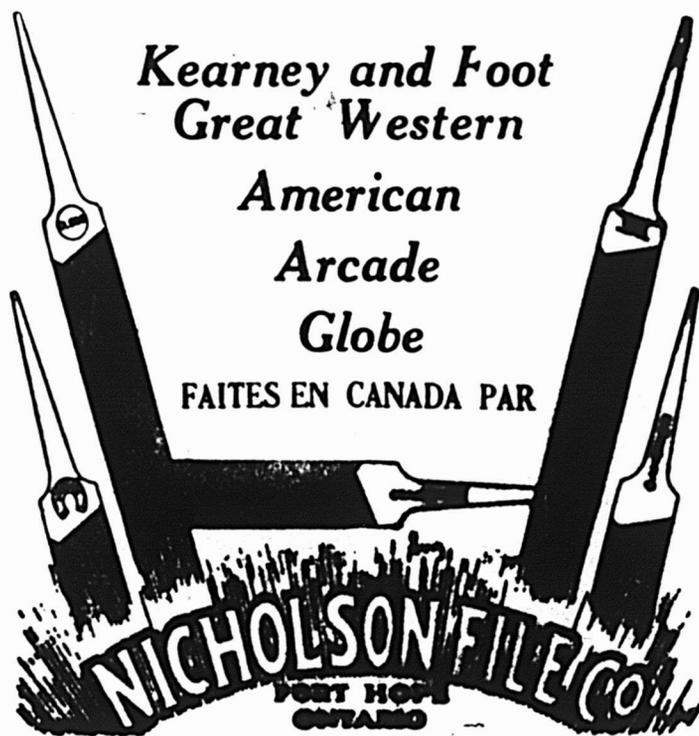
Faites l'essai de leur équilibre. Voyez comme elles sont dures. Passez votre doigt sur leurs dents et remarquez leur taillant et leur régularité.

Ces qualités des Limes "Famous Five" n'ont pas été obtenues accidentellement.

Elles sont le résultat d'une connaissance d'expert des besoins exacts de chaque industrie. Cette connaissance a permis de faire reconnaître comme modèles les Limes "Famous Five" par tous ceux qui s'en servent.

Mentionnez-les quand vous donnez une commande à votre fournisseur.

Ce sont:



Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES DERNIERES AUGMENTATIONS DE PRIX

Nous avons encore à signaler des augmentations de prix pour maints articles de ferronnerie et de quincaillerie de tous genres, à Montréal.

Vu l'approche de l'ouverture de la chasse, le volume des affaires, dans les rayons des munitions, est déjà plus considérable. Nous avons annoncé, la semaine dernière, une hausse des prix des carabines Winchester.

Les **laveuses** en fonte de fer ont monté de \$4.75 par 100 livres.

Les **séchoirs** à rideau se vendent \$2 plus cher par douzaine.

Les **oeufs** en porcelaine qui se vendaient \$2 la grosse, sont maintenant cotés à \$2.40.

Les **limes** sont très rares. Voici la liste des escomptes sur les prix du 1er novembre 1899.

	%
Great Western Amer.	50
Kearney & Foot, Arcade . . .	50
J. Barton Smith Eagle	50
P.H. and Imperial	50
Disston Brand	50
Globe	50
Nicholson	37½
Black Diamond	37½
Delta	37½
F.o.b. Toronto, Montréal, London et Hamilton.	

TOLE GALVANISEE

Les prix en vigueur pour tous genres de tôles sont toujours très fermes et l'on s'attend à une hausse.

On cote:

Calibre	100 livres	
10	\$11.00	\$11.50
12	\$11.10	\$11.60
14	\$11.15	\$11.65
16	\$11.25	\$11.75
18-20	\$11.30	\$11.80
20-22	\$11.35	\$11.85
26	\$11.40	\$11.90
28	\$11.50	\$12.00

FER ET ACIER

Il y a toujours tendance à l'affermissement aux marchés au fer et à l'acier dont les livraisons continuent de se faire très irrégulièrement.

Nous cotons:

	100 liv.
Fer en barre ordinaire	\$ 4.55
Fer affiné	4.80
Fer pour fers à cheval	4.80
Fer Norway	11.00
Acier doux, base	5.05
Acier à lisse, base	5.05
Acier à bandage, base, les	
100 livres, 1 pouce 1½ x	
1½ pouce et plus	5.25
Acier à bandage, base, les	
100 livres, 1½ pouce x 3¼	
et moins	5.25
Feuillard, base	5.15
Acier à pince, sans extra	6.50
	La livre

Acier fondu, Black	
Diamond018 0.19
Acier à outil Black	
Diamond018 0.19

LES TUYAUX

La rareté des tuyaux en fer noir et en fer galvanisé se fait de plus en plus sentir à Montréal, surtout pour ceux de 2½ pouces et plus.

On peut donc, vu la situation présente du marché, s'attendre à de nouvelles augmentations de prix.

VIEUX METAUX

Le vieux cuivre a augmenté de 25 cents la livre grâce à la forte demande dont il est l'objet.

La fonte de fer a aussi subi une augmentation d'un dollar par tonne et se vend \$27.

Nous cotons:

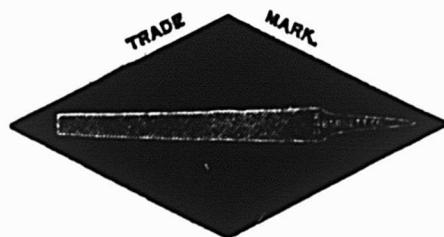
Couvercles de boîtes à thé071½
Tuyaux de plomb épais093¼
Etain jaune14
Etain rouge22
Etain mince09½
Rognures de zinc06
Cuivre épais25
Vieille fonte de fer, la ton-	
ne	27.00
Plaques de poêles, la tonne . .	20.00
Vieilles claques, etc081½
Pneus de bicycles031½
Pneus d'autos061½

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécia
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY, - - - Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités : Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges



**LE FUSIL A REPETITION
— REMINGTON UMC —**

Est une arme magnifique

De tous les fusils à balles le Remington à répétition à 6 coups est le plus rapide à manoeuvrer, le plus sûr et le plus approuvé. Les cartouches à balles Remington sont aussi sans rivales pour les bons résultats.

En vente chez tous les marchands en gros.

REMINGTON UMC OF CANADA, LIMITED,
WINDSOR, CANADA.



LES TRIBUNAUX

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE. —PROVINCE DU QUEBEC

- Equitable Realty Co., Ltd. v. A. Rashback, \$1,634.
- Equitable Realty Co., Ltd. v. Jean Gersailles, \$166.
- M. McCarthy v. Chas. Hannan, \$165.
- Stan Richardson v. Ida Hébert et Mme Geo.-A. Forest, \$530.
- L.-O. Bournival v. L. Marquis, \$100.
- D. Ruttenberg v. Wm. Ruttenberg, Mike Ruttenberg, Ray Ruttenberg et Wm.-N. Karp, 1re classe.
- M.-C. McMartin v. E.-A.-D. Morgan, \$1,170.
- L.-A. Meunier v. Aimé-J. Pelan, Cécilia Pelan et Needlecraft Shop, \$120.
- Anselme Lafond v. Léon Giguère, \$109.
- P.-A. Goulet v. Adélarde Moreau, \$169.
- Jacob Chanante v. Bénoni Haffer et Max. Rosenfield, \$446.
- Ernestine Dallaire v. Alph. Thézard, 1re classe.
- Cyprien Morand v. Antoni Bucci, \$153.
- Albert Lajeunesse v. H.-A. Gingras, \$188.
- H.-A. Connolly & Co. v. Jean Brunetti, \$145.
- Fred.-A. Markum v. Bernard Kay, \$125.
- Cyclops Steel Co. v. Harry-Wayne Bearre et Can. Steel Co., \$6,227.
- Can. Cons. Rubber Co., Ltd. v. Arthur Brault, \$156.
- Crédit Mtl. Ltd. v. J.-Emile Beaudin, G.-Henry Beaudin, Alphonsine Peras et Beaudin et Frère, \$620.
- Marie Lachapelle v. Scarth Stevenson, \$3,105.
- Alfred Myre v. Carlton Construction Co., Ltd, \$702.
- J.-A. Brien v. Fort. Leblond, \$104.
- Flore-Vict. Blache v. J.-A. Labranche, \$1,983.
- Ant. Scroilus v. St. Lawrence Flour Mills Co., Ltd, 1re classe.
- Larivière Inc. v. Charlemagne Lévesque, \$204.
- J.-A. Perras v. John Bryson, \$870.
- McClary Mfg. Co. v. J.-A. Grou, \$200.
- Ant. Joly v. E.-S. Mann, \$150.
- Carmélite Sauvé v. Jos. Sauvé, 1ère classe.
- A. Lambert v. H. Hymans, 1ère classe.
- Dieudonné Marcell v. Jean Brunetti, \$600.
- Geo. Juneau v. Fraser Bros., \$178.
- Geo.-L. Marsolais v. Jos. Paquin, \$166.
- Marie-S. Larocque v. Adèle Brunet et Jules Ronallo, \$150.
- Nap. Perrin v. Ismaël Beaudin, 1re classe.
- Ls. Désy v. J.-A. Besner, \$480.
- Parizeau & Frères Ltd v. Travellers Insurance Co., \$2,756.
- J.-A. Larose v. E. Poirier, \$111.
- Wm. Wilson v. Odilon Létourneau, \$338.
- L.-S. Faishis & Sons v. Charles Hannan, \$500.
- Crédit Foncier v. Morris Adelstein, \$6,418.
- Berthe Polissant v. Albert Lacose, 1re classe.
- Beaudoin v. J.-Art. Champoux et Omer Dumont, \$1,226.
- Matthews Ltd v. S.-C. Levy, \$277.
- Isaac Rosenbaum v. Michel Tannenbaum, Jos.-Moses Tannenbaum et Jos. Tannenbaum, \$21,128.
- Mélina Roy v. J.-F. Dupuis, \$182.
- Angéla Daignault v. J.-A. Beaudette, \$185.
- F.-C. Brunet v. Jos. McLaughlin, \$100.
- F.-X. Saint-Amour v. Ovilla Durocher, 2e classe.
- A.-W. Patenaude v. Pierre Guldagio et D. Marier, \$127.
- Emilien Lupien v. E.-A. Lomathe, \$1,023.
- Z. Pesant v. L.-J. Primeau et Thomas Côté, \$2,894.
- Z. Pesant v. J.-L. Frigon, J.-D. Roland et Ovide Rochon, \$1,278.
- Emilien Lupien v. E.-A. Lamothe, \$1,500.
- Marguerite deMontigny v. Jos. Lafontaine, 1re classe.
- Pétronille Giroux v. John Likey, \$180.
- Caron & Frère v. M. Jacques, \$125.
- Banque Royale v. Jean Versailles, \$568.
- Banque Royale v. Jean Versailles, Adélarde Giguère et Oscar Giguère, \$3,003.
- Nap. Saint-Antoine v. Veuve A. Massé, \$171.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

- Norton Blakey, A. Gagné et al. 20 août, 10 a.m., 102 Inspecteur, Pigeon.
- M. Rosën, M. Garmaise, 20 août, 1 p.m., 2630 Esplanade, Pigeon.
- John Lamarre, Nap. Germain, 20 août, 10 a.m., 2579 Bordeaux, Décelles.

S.-L. Ruttenberg, David Belleau, 20 août, 10 a.m., 184 Boulevard Saint-Laurent, Desroches.

J.-A. Gariépy, Daily Mail Co., 20 août, midi, 25 Square Victoria, Vinet.

Osias Tremblay, Louis Leduc, 20 août, 10 a.m., 509 Centre, Desroches.

Mme C. Murray et vir, J.-E. Benedict, 21 août, 10 a.m., 50 Avenue du Parc, chambre 5, Lavery.

Cie des Auvents Marchands Ltée, Arthur Goyette, 21 août, 10 a.m., 70 Saint-Denis, Beauchamp.

Frontenac Breweries Ltd. Welland Hotel Co., Ltd. 22 août, 10 a.m., 17 Avenue du Collège McGill, Vinet.

M. Hild et al, Mlle R. Lebire et vir, 23 août, 10 a.m., 635 Notre-Dame-O., Lafontaine.

S. Croysdill, J. Gallagher, 23 août, 162 Dorchester-O., Giard.

J.-N. Brunet, F.-Irénée Arel, 20 août, 10 a.m., 596 Mentana, Trudeau.

Pelletier, L. & B., Le Club Champêtre Canadien, Lté, 27 août, 11 a.m., Montréal-E.; Trudeau.

*Service Rapide
dans le
Département
des Commandes
pas la Poste*

**LEWIS
BROS.,
LIMITED
MONTREAL**

TOUT CE QUI SE FAIT EN
QUINCAILLERIE
FOURNITURES POUR
ENTREPRENEURS DE
CHEMINS DE FER ET
PLOMBIERS,
ARTICLES DE SPORTS,
COUTELLERIE,
TOITURE PREPAREE,
PEINTURES ET VITRE

**ON DEMANDE
IMMEDIATEMENT
Commandes par la Poste**

*Pour votre complète satisfaction per-
sonnelle et celle de votre clientèle
vous devriez envoyer à*

**LEWIS BROS.
LIMITED
MONTREAL**

VOS COMMANDES PAR LA POSTE

Nous offrons le stock le plus considérable et le plus vaste assortiment de n'importe quelle maison du Canada. Il y a un grand nombre de lignes qui sont épuisées, d'articles qu'il est impossible de se procurer, mais, nous le déclarons, nous savons que notre stock est en meilleure condition, en général, que celui de n'importe quel autre fournisseur du Dominion. Convainquez-vous en nous envoyant une commande par la poste. Nous l'expédierons avec célérité et vous demanderons des prix raisonnables.

**Notre SERVICE de COMMANDES par la POSTE
ATTEINT TOUS LES ENDROITS DU DOMINION**

LA CONSTRUCTION

Maison, \$5,000, rue Wolfe, Lévis. Prop., M. Ernest Déry, rue Wolfe. Bienville, arch., M. Lorenzo-E. Auger, 39 rue Saint-Jean, Québec.

L'architecte demandera des soumissions à la fin d'août.

Ecole de garçons, \$28,000, Iles de la Madeleine. Prop., Congrégation C. R. Le R. P. J.-A. Blaquière, de La Verrière, achètera des tableaux noirs, des sièges, etc.

Maison, La Tuque (P.Q.), Prop., Dr A. Nadeau, arch., Lacroix et Nosworthy, 58 Côte du Palais, Québec.

Transformation d'un magasin en logements, \$8,000, rue des Marchands, Lévis (P.Q.). Prop., M. Henri Arsenault, arch., M. Lorenzo-E. Auger, 39 rue Saint-Jean, Québec.

L'architecte demandera des soumissions à la fin d'août.

Briqueterie, \$100,000, chemin des Forges, Trois-Rivières. Prop., "Three Rivers Lime Sand Brick Co.; gérant, M. L.-H. Bacque, hôtel Dufresne.

Ce dernier demandera prochainement des soumissions pour la construction de trois bâtisses

Fabrique de boîtes, \$60,000, rue Bellefeuille, Trois-Rivières. Prop., Three Rivers Box Co.; gérant, M. N. Gilbert, D'Israëli (P.Q.).

Ce dernier demande les prix pour 300,000 briques et 3,000 sacs de ciment de Portland.

Deux cottages, \$14,000, boulevard Décarie, Montréal. Prop. et entr., M. D. Cusson, 194 avenue Prudhomme.

On demande des soumissions pour le plâtre.

Quatre maisons, \$20,000, Montréal. Prop. et entr., Z. Trudeau et J.-P. Tremblay, 193 avenue Prudhomme.

On demande des soumissions pour la toiture, l'électricité et le plâtre.

Garage public, \$50,000, Montréal. Prop., M. D. Daoust, 523 rue Saint-Hubert; arch., M. Edgar Prairie, 502 rue Sainte-Catherine-Est

Maison, \$3,000, rue Châteauguay, Québec. Prop., M. G.-M. Turgeon, 888 rue Saint-Valler; entr., M. A. Labranche, 17 rue Saint-Charles

Fabrique, \$15,000, 6 rue Chenneville,

Montréal. Prop., M. L.-A. Gosselin, 6 rue Chenneville.

Entrepôt, \$30,000, rue Sainte-Geneviève, Montréal. Prop., Fred. Thompson Co., Ltd; 326 rue Craig-Ouest; entr., A.-F. Byers & Co., Ltd.

Deux maisons, \$15,000, angle Beaudry et Demontigny. Prop., M. A. Contant, 602 rue Demontigny; entr., M. E. Corbell, 385a rue Montcalm.

Deux maisons, \$10,000, avenue Marlowe, Montréal. Prop. et entr., M. John-H. Hand, 4865 rue Sherbrooke, Ouest.

Maison, \$5,000, rue Cartier, Montréal. Prop. et entr., M. Henri Tessier, 642 Parc Lafontaine.

Eglise et presbytère, Marieville. Entr., A. et D. Boileau, 546 rue Fabre, Montréal. Steel Phoenix Bridge & Iron Works.

Ecole normale, \$250,000, Nicolet. Prop., Soeurs de l'Assomption; arch., et entr., Louis Caron & Fils.

Les propriétaires achèteront 200 p. pitres et des extincteurs.

Quatre raisons pour lesquelles vous devriez vendre le Ciment Canada

- 1.—Les ventes de Ciment Canada s'opèrent rapidement. Les cultivateurs ont appris à s'en servir, ainsi que les gens des villes. Vous n'avez pas à le garder longtemps, car la demande est active.
- 2.—Le Ciment donne de bons bénéfices. Il est facilement emmagasiné et il n'y a pas de pertes.
- 3.—Les acheteurs de Ciment sont également des clients pour vos autres marchandises. Vous ne pouvez vous permettre de laisser ce commerce à votre concurrent.
- 4.—Nous sommes toujours prêts à vous donner des informations et des instructions complètes sur l'emploi du ciment. Notre département de publicité et de Service est à votre disposition.

Si nous n'avons pas de représentant dans votre localité, nous serons
—heureux de nous mettre en communication avec vous.—

*Ne manquez pas de vous adresser
au Bureau de la Publicité de la*

CANADA CEMENT COMPANY, Limited
86 Immeuble du Herald, - - MONTREAL

Ne Permettez pas de Substitution



Insistez pour avoir

Les Garnitures Hygiéniques

PORT HOPE

Ce sont les meilleurs Articles Emaillés faits en Canada et ils peuvent être fournis par tout marchand en gros si vous insistez afin de ne recevoir que des garnitures portant nos étiquettes.



PORT HOPE SANITARY MANUFACTURING COMPANY

SALLES D'ÉCHANTILLONS

LIMITED

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG

VANCOUVER

Bureau et salles d'échantillons de Montréal, 234 Cote du Beaver Hall. Telephone Up 5834



Ces Compagnons Veulent

DISSTON SAWS AND TOOLS

(Les Scies et Outils de Disston)

Une enquête faite récemment dans les magasins de ferronnerie de plus de dix-huit états a démontré de nouveau que la plupart des charpentiers se servent des Scies Disston et insistent pour qu'on les leur procure.

L'approbation de l'ouvrier est la preuve de la qualité.

Henry Disston & Sons Ltd.

2-20 Avenue Fraser, Toronto (Can.)



Vous pouvez vendre ces utiles jarres en grès

La meilleure saison
pour les ventes bat
son plein: août, sep-
tembre et octobre.

*Donnez votre comman-
de tout de suite*

Avez-vous reçu no-
tre dernier catalogue
publié le 10 juillet?
Dans la négative
demandez-en un ex-
emplaire.

**The
Toronto Pottery
Co., Limited**

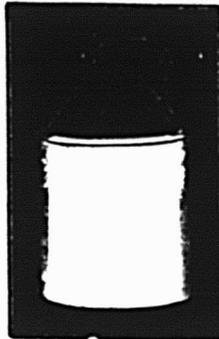
617-618 Immeuble Dominion Bank

TORONTO

Représentant pour le Québec, W.-A. ROGERS, 301 rue
Saint-Jacques, Montréal.



JARRES A BEURRE
BASSES, vernissées in-
térieurement de cou-
leur foncée.



Cruches à dessus noir
avec anse éprouvée.
Mesure Impériale.

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"

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

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

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3,
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Ta-
pissier. Produits de Goudron. Papier à Tapissier 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 Toiture; Rues du Ha-
vre et Logan. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

PROJECTILES

Vu l'approche de la saison de chasse, il faut avoir un vaste assortiment de bons projectiles.

Les projectiles "M.R.M." sont uniformes, ronds et de dimensions égales; ils sont bien connus des sportsmen canadiens depuis 40 ans.

Ils sont en sacs de toile qui en contiennent 5, 10 ou 25 livres
et de diverses dimensions.

DETAILS COMPLETS ET PRIX SUR DEMANDE.

The Steel Company of Canada, Limited

HAMILTON,

- - -

MONTREAL

BUREAUX DE VENTE A

Hamilton

Montréal

Winnipeg

Vancouver

et

S.-Jean (N.B.).

Vendez à vos clients la Laveuse
“Puritan Motor”
 de MAXWELL

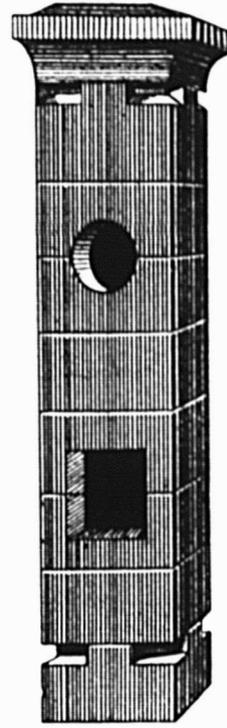
Une parfaite et complète laveuse automatique qui marche par le pouvoir d'eau de la pression naturelle obtenue du robinet. Ne requiert aucun soin et fait le travail en une fraction du temps requis par toute autre méthode. Simple et facile à manoeuvrer. Pas de parties délicates, se cassant ou se dérangeant.



LA “PURITAN” DE MAXWELL

Le moteur est du type à mouvement alternatif ou de va-et-vient—le meilleur et le plus satisfaisant de tous les modèles de moteur à pouvoir d'eau. Les valves sont faites pour résister à l'action du gravier ou du sable. Ecrivez aujourd'hui pour demander un Catalogue.

MAXWELLS LIMITED, ST. MARY'S (Ont.)



PARFAITE
IMPERMEABLE
DURABLE

Vous ferez de bonnes ventes

si vous avez le soin d'avoir toujours en magasin la

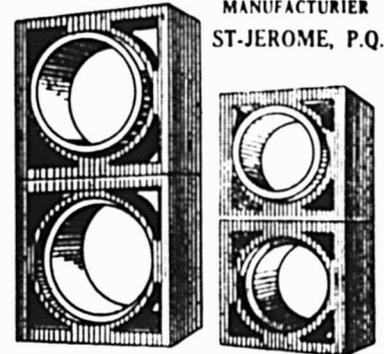
Cheminée
“Perfection”

que chacun recherche maintenant à cause de ses nombreuses améliorations qui en font le meilleur article en son genre.

Prix aux marchands et détails de construction fournis sur demande avec plaisir.

C. E. LAFLAMME

MANUFACTURIER
 ST-JEROME, P.Q.



LES OUTILS DE BUCHERON
DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No. 87

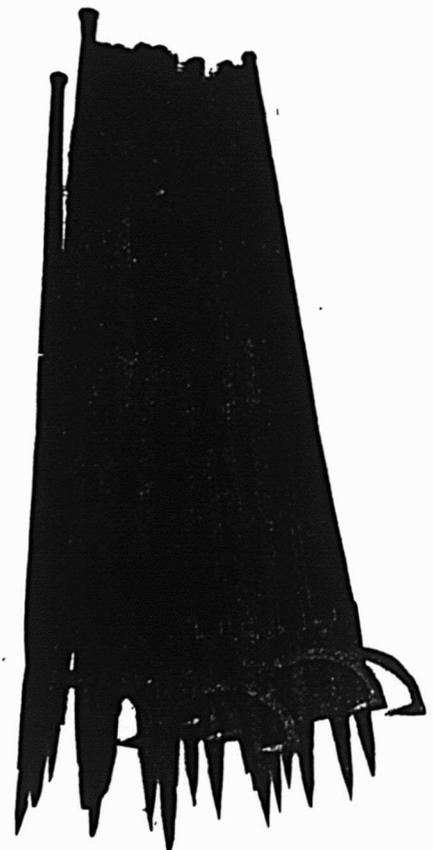
Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal .20	Chemberlain Medicine Co. 6	Garrand, Terroux & Cie 30	Nicholson File 22
Baker & Co. (Walker) 8	Church & Dwight . . . 4	Gillet Co. (Ltd.) E. W. 10	Nova Scotia Steel Co. 18
Banque d'Hoehelaga . 18	Cie d'Assurance Mu-	Gonthier & Midgley . . 30	Pink 29
— Nationale . . . 18	tuelle du Commerce. 20	Handy Collection As-	Port Hope Sanitary . . 27
— Molson 18	Clark, Wm. 8	soc. 21	P. Poulin & Cie 30
— Provinciale . . 18	Cluett, Peabody 4	Imperial Tobacco 11	Remington Arms 24
Barnett G. H. Co. . . . 23	Connors Bros. 10	Jonas & Cie, H.	Rolland & Fils, J.-B. . 30
Benoit et De Grosbois 20	Cottam Bird Seed . . . 30	. Couverture intérieure	St-Amour, Ernest . . . 30
Borden Milk Co.	Couillard Auguste . . 30	Laflamme C.-E. 29	St-Anselm's College . . 19
. Couverture	Dionne's Sausages . . . 8	Lake of the Woods . . .	Steel of Canada 28
Bowser 6	Disston Saw 27 Couverture	St. Lawrence Sugar Co. 9
British Colonial Fire	Dom. Canners (Ltd.) . . 3	La Prévoyance 20	Star Egg Carrier 5
Ass. 20	Eddy E. B. & Co. 9	Leslie & Co., A.-C. . . . 28	Sun Life of Canada . . 20
Brodeur A. 8	Escott 8	Lewis Bros. 25	Toronto Pottery 28
Brodie & Harvie 8	Esinhart & Evans . . . 20	Liverpool-Manitoba . . 20	United Shoe Machinery
Brunet, J. Ltée 24	Fairbank 7	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Co. (Ltd.) Couverture
Canada Cement 26	Fontaine Henri 30	McArthur, A. 28	Western Ass. Co. 20
Canada Life Assurance	Fortier Joseph 30	Maxwells Limited 29	White Horse Scotch . . 9
Co. 20	Gagnon & L'Heureux . 30	Montbriand, L.-R. . . . 30	Winnipeg Grocer 5
Caron, L.-A. 30			

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 S.-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.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
 MAIN 3370
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Auditeurs
 de la Province de Québec.
 48, Notre-Dame-O., Montréal.

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

JOSEPH FORTIER
 Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typographie,
 relief et gaufrage, fabrication de livres
 de comptabilité. Formules de bureau.
 210 OUEST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre, MONTREAL)

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50

GARAND, TERROUX & CIE
 Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND
 Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOUR
 Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 3285.
 Chambres 713-714.

GEO GONTHIER H. E. MIDGLEY
 Licenciés not. Comptable Comptable-Lic. et
GONTHIER & MIDGLEY
 Comptables et Auditeurs
 103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER, MONTREAL
 Téléphone MAIN 3701-519
 Adresse télégraphique "GONTLEY"

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice
 Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P. A. GAGNON, C.A.
 J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Ouverture des Classes

Fournitures classiques, Cahiers
 d'exercices, papier qualité supérieure,
 Papier Ecolier, Bloc-Notes, Cahiers
 d'exercices, Papier, Papeterie,
 Plumes, Crayons, Ardoises,
 Boîtes d'écoliers, etc., etc.

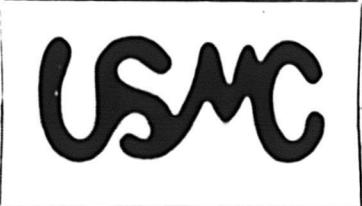
Demandez échantillons et prix à

La Cie J.-B. Rolland & Fils

53 RUE SAINT-SULPICE, MONTREAL

Volaille Vivante, Oeufs Frais
 Pondus et Plume

Demandés par
P. POULIN & CIE
 MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL
 Remises Promptes Pas de Commission
 Demandez les prix par lettre



USMC

Nous Pouvons
Tout Fournir
Depuis une Broquette
Jusqu'à un
Outillage Complet de
Manufacture.

Si vous avez besoin de quel-
que chose, écrivez - nous.

United Shoe Machinery Company
of Canada, Limited

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

28 rue Demers, Québec (P.Q.).
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest

MONTREAL (P.Q.).
Avenue Bennett et rue Boyce,
MAISONNEUVE

Profitez de la Tendance Populaire

CETTE année la tendance populaire est à l'économie domestique. Économie du pain et celle de la farine.

Donc le détaillant qui sait profiter des conditions actuelles fera gouverner l'achat de ses marchandises par les conditions que les suites de la guerre imposent à sa clientèle.

L'économie du Pain suggère la vente d'une farine économique — une farine qui tout en donnant un plus fort rendement de pain par livre de farine employée, évite en même temps tout gaspillage en ajoutant au goût, à la saveur, à la nutrition et à la digestibilité du pain qu'elle produit.

Malgré le prix plus élevé de la FIVE ROSES en premier lieu, c'est la farine la plus économique ayant égard à sa force supérieure et sa qualité incontestable. La preuve c'est que dans les grandes villes, où la classe ouvrière est nombreuse, la farine FIVE ROSES est d'un plus grand débit que toute autre marque.

De plus en plus l'économie forcée d'aujourd'hui suggère à la ménagère économe l'emploi de cette célèbre marque. Et c'est de ces ménagères que se composera à l'avenir le gros de votre clientèle.

Exigez la marque FIVE ROSES de votre fournisseur.

LAKE OF THE WOODS MILLING CO. LIMITEE

"LAC DES BOIS"

MONTREAL

