



PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 26 DECEMBRE 1913

Vol. XLVI.—No 52

LES BONS VIEUX SOUHAITS DE NOËL ET DU NOUVEL AN.



NOTRE PLUS ARDENT SOUHAIT
est que vous jouissiez du plus Joyeux Noël
et de la plus Heureuse Année de Votre
Vie. ∴ ∴ ∴ ∴ ∴ ∴

BORDEN MILK CO., LIMITED

LEADERS OF QUALITY

MONTREAL.

Bureau Succursale : No. 2 Edifice Arcade, Vancouver.

*“Joyeux Noël
et
Heureuse Année!!”*

Tels sont les vœux que nous formons pour nos anciens et fidèles clients, et pour les nouveaux qui sont venus grossir les rangs au cours de l'année qui vient de s'écouler.

A ces souhaits sincères, ajoutons un conseil pratique :

Travaillez à conserver votre clientèle, en ne lui procurant que les meilleurs articles. Et les produits de JONAS sont les meilleurs sur le marché.

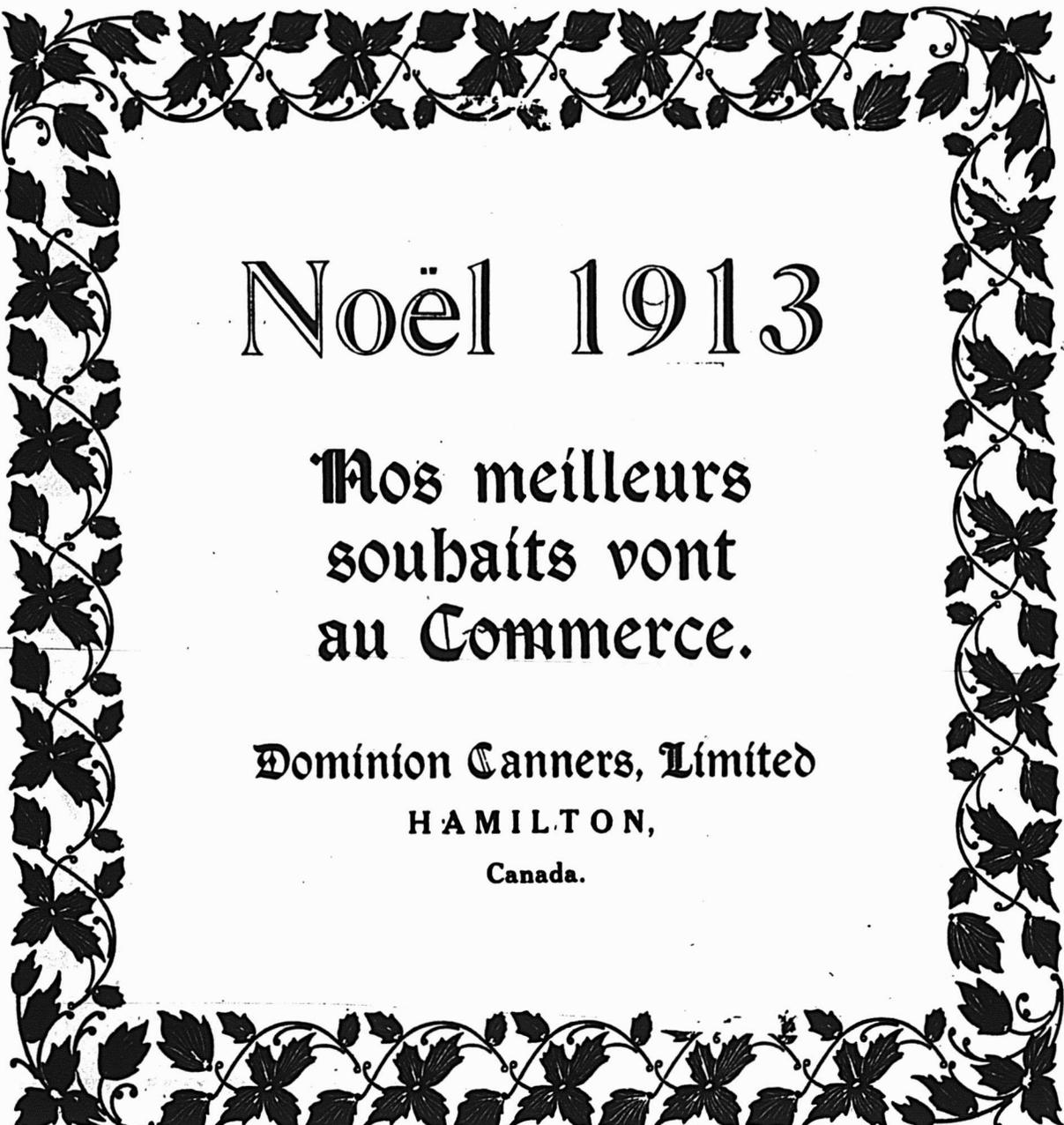
HENRI JONAS & CIE.

FABRICANTS.

Maison Fondée en 1870.

389 et 391 rue St-Paul,

MONTREAL.



Noël 1913

Mos meilleurs
souhaits vont
au Commerce.

Dominion Cannery, Limited
HAMILTON,
Canada.

PRIX COURANTS

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 n'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered
Trade-Mark

La lb.
Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1/2 lb. et 1/4 lb. 0.34
Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
German's Sweet, 1/2 s. et 1/4 bte de 6 lbs. 0.26
Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte 1.25
Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.
Red XXX ppts de 6 lbs. 3.10
Red XXX ppts de 3 lbs. 1.60
Crescent ppts de 6 lbs. 2.90
Crescent ppts de 3 lbs. 1.50
Superb ppts de 6 lbs. 2.70
Superb ppts de 3 lbs. 1.40

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

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.

Caisse, 120 paquets de 1/2 lb., \$3.00.

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

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

WILLIAM CLARK

Montréal

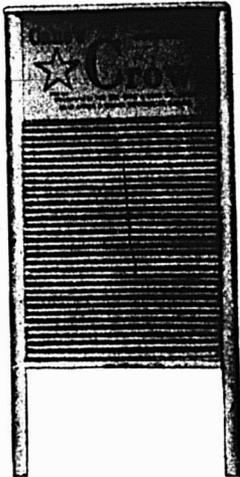
Conserves	La doz.
Viandes assorties	1s 2.40
Compressed Corned Beef	1s 2.40
Compressed Corned Beef	2s 4.30
Lunch Ham	1s 2.40
Lunch Ham	2s 3.50
Ready Lunch Beef	1s \$2.40 2s 4.30
Geneva Sausage	1s 2.50 2s 4.25
English Brown	1s 2.10 2s 3.75
Boneless Pigs Feet	1s 2.10 2s 3.75
Sliced Smoked Beef	1s 1.50 1s 2.50
Roast Beef	1s 2.40 2s 4.30
Ready Lunch Loaves, Veau	
Jambon, Boeuf, assortis	1s 1.60
Ditto	1s 2.75
Boeuf Bouilli	1s 2.40
Boeuf Bouilli	2s 4.30
Boeuf Bouilli	6s 15.00



LES PLANCHES A LAVER DE CANE

Amènent les affaires.

Elles donnent toujours entière satisfaction à l'acheteur, parce qu'elles sont bien faites avec les matériaux les plus durables.



Nous fabriquons ces planches à laver en 13 divers modèles et qualités pour répondre à toutes les demandes. Chaque genre est le meilleur qu'on puisse se procurer pour le prix.

Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue en français des articles en bois, de 'Cane', pour le jour du lavage.

THE WM. CANE & SONS CO., LIMITED.
NEWMARKET, ONT.

Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur
sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

1842

1914



Nos meilleurs souhaits
à l'occasion du

Nouvel An

à tous nos nombreux
clients et Amis



L. CHAPUT, FILS & CIE. Limitée.

Epiciers en Gros et Importateurs, Vins et Liqueurs.

2, 4, 6, 8, 12, & 15 DeBRESOLES,

MONTREAL.

Pork and Beans, sauce tomates 2s 0.95
 Pork and Beans, sauce tomates
 boîtes plates 3s 1.15
 Pork and Beans, boîtes hautes
 sauce tomates 3s 1.35



Pork and Beans, Plain 1s 0.60
 Pork and Beans, Plain 2s 0.95
 Pork and Beans, Plain, boîtes
 plates 3s 1.15
 Pork and Beans, boîtes hautes
 Plain 3s 1.35
 Pork and Beans, sauce Chili 1s 0.60
 Pork and Beans, sauce Chili 2s 0.95
 Pork and Beans, sauce Chili 3s 1.15
 Ox tongue 1s 9.00
 Ox tongue 2s 10.00
 Ox tongue 2s 11.00
 Jellied Veal 1s 1.50
 Jellied Veal 1s 3.00
 Jellied Veal 2s 3.75
 Gelées de Bouillon 2s 3.50
 Gelées de Bouillon 6s 11.00
 Potted Meats.

Ham, Tongue, Beef and Veal,
 1/2 0.50 1s 1.00
 Tongue, Ham and Veal, pâté 1s 1.20
 Pâtés de Foie 1s 0.90
 Pâtés de Foie 1s 1.35
 Soupes La doz.
 Chicken ppts 1.10
 Mulligataknay, Oxtail, Kidney To-
 mato, Vegetable, Mock Turtle,
 Consommé, Pois ppts 1.00

Mince Meat La doz.
 (Tins fermés hermétiquement.)
 1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00
 Plum-Pudding
 Anglais 1s 1.90
 Plum-Pudding
 Anglais 2s 2.40



Boeuf fumé en tran-
 ches "Inglass" 1s 1.50
 Boeuf fumé en tranches "In-
 glass" 1s 2.10
 Boeuf fumé en tranches "In-
 glass" 1s 3.35

J. M. DOUGLAS & Co.,
 Montréal.



Bleus à laver La lb.
 "Bleuol", boîtes
 10 lbs., 50 ppts
 de 4 carrés, 15c
 "Sapphire"
 btes de 14 lbs.
 ppts de 1/2 lb.
 "Union", boîtes
 de 14 lbs., ppts
 de 1/2 et 1 lb. 10c

WM. H. DUNN,
 Montréal.

Edward's Soups
 (Potages Granulés, Préparés en Irlande)
 Variétés: Brun — Aux Tomates —
 Blanc.
 Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par
 carton 0.45
 Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque
 (assorties), par doz. 0.45

Canistres, 15c. Boîtes 3 doz.,
 grandeur, 4 oz., par doz. 1.45
 Canistres, 25c. Boîtes 2 doz.,
 deur, 8 oz., par doz. 2.35

BORDEN MILK CO., LIMITED,
 Montréal.

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

Prix au
 Détaillant
 Lait Condensé (sucré)
 Marque Reindeer (4 doz. par cse). \$6.00
 Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25
 Marque Clover (4 doz. par cse) . . 4.75
 Lait évaporé (non sucré)
 Marque Reindeer Jersey, Boîte de
 Famille (4 doz. par caisse) 3.90
 Marque Reindeer Jersey, Boîte
 moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
 Marque Reindeer Jersey, Boîte
 d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
 Carque Reindeer Jersey, Gallon
 (1/2 douzaine par caisse) 4.75
 Café (avec Lait et Sucre)
 Marque Reindeer (2 doz. par cse
 large) 5.00
 Marque Reindeer (4 doz. par cse
 petite) 6.00
 Cacao (avec Lait et Sucre)
 Marque Reindeer (2 doz. par cse) 4.80
 Limite de fret: 50c par cwt.
 Conditions: Net 30 jours, sans escompte.



Lait et Crèmes Condensés.
 St. Charles "Family" 3.90
 St. Charles "Hotel" 4.25
 Lait "Silver Cow" 5.40
 "Purity" 5.25

COMBIEN Faut-il lui charger ?

Lorsque les clients vous demandent de remplir d'huile des mesures non graduées, vous ne pouvez savoir exactement ce que vous devez leur charger, à moins d'avoir un RÉSERVOIR A MESURE AUTOMATIQUE de BOWSER. Vous pouvez compter EN MOINS et perdre leur CLIENTELE, ou compter EN PLUS et perdre votre PROFIT. Procurez-vous un APPAREIL BOWSER et faites cesser l'incertitude. Faites un profit chaque fois que vous vendez de l'huile; ayez un magasin propre; évitez la perte de l'huile et les dommages aux autres articles. "Faites cesser les fuites et gardez tous les profits. "L'APPAREIL BOWSER comporte un indicateur flottant qui marque la quantité d'huile vendue et celle qui reste encore dans le réservoir. Il est placé bien en vue et peut se lire à 20 pieds de distance. Il est aussi pourvu d'une soupape automatique qui arrête instantanément l'écoulement de l'huile aussitôt que vous cessez de pomper, ce qui prévient toute fuite.

Une carte postale à nous adressée vous fera parvenir notre Brochure gratuite, expliquant comment faire du Profit sur l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, Inc. - **66-68 Ave. FRAZER, TORONTO, Ont.**
 ETABLIE EN 1858
 Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère.



Que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

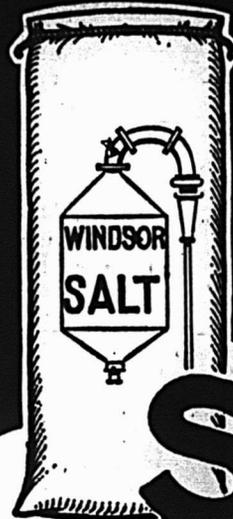
Emmagasinez-en — Votre marchand en gros l'a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers LIMITED
MONTREAL

WINDSOR

Il vous faut vendre ce que vos clients veulent acheter. Vous SAVEZ que pratiquement chacun de vos bons clients veut du Sel Windsor—ce qui est une bonne raison pour vous de le tenir, n'est-ce pas ?



SALT



MAINTENEZ
VOTRE STOCK DE

"FORCE"
TOASTED
WHEAT
FLAKES

Les gens qui ont pris l'habitude de consommer "Force" aiment à servir "Force" pendant tout le long de l'année. Rappelez-vous que "Force" est du Blé cuit, roulé en délicats flocons, rôti au four et rendu croustillant. Riche de tous les éléments reconstituants.

Vos clients apprécieront votre jugement si vous en gardez toujours en stock.

Produit par

THE H-O COMPANY

HAMILTON, ONT.

A la fin de cet année, et à l'aurore de la nouvelle, nous offrons à tout le commerce en général, les meilleurs souhaits de la saison, de notre part et au nom des manufacturiers que nous représentons.

Tous les articles que nous annonçons, sont les meilleurs de leur sorte. Nous n'annonçons ni ne vendons aucun article dont nous ne puissions recommander et prouver la qualité. Les produits de bonne qualité sont toujours appréciés et se vendent toujours avec profit.

Cordial au Lime Juice de Stower

plait aux palais les plus difficiles. Sucré à l'avance, simplement ajoutez-y de l'eau et vous aurez le breuvage le plus savoureux.

Gélatine de Cox

Servie avec des fruits, la Poudre de Gelée Instantanée de Cox fait un délicieux dessert. Parfaitement pure — fabriquée en Angleterre.

Fruits Evaporés de Griffin & Skelley

Raisins épépinés, prunes, abricots, pêches et poires dans toute leur première saveur. Une révélation à l'épicier qui jusqu'ici a vendu d'autres marques.

Pelures de Taylor, confites ou séchées

Pelures de limons, citrons et oranges, faites des pelures des meilleurs fruits importés. Elles sont tendres et représentent le summum de la qualité.

Macaroni, Vermicelle, etc., de Codou.

Faits du plus beau blé Russe Taganrog. Authentiques produits français faits par Félix Codou.

Poisson Marque Thistle

Sont pris et emballés d'une façon correcte. Ils conservent toute leur saveur fraîche de la mer.

ARTHUR P. TIPPET & CO.

MONTREAL,

Agents

QUEBEC

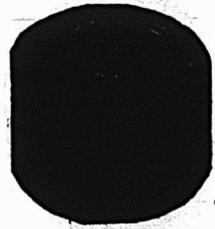


Lait condensé.
La case
 Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
 Marque Gold Seal, 4 doz., chaque 5.25
 Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.75

Lait évaporé.
 Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque 4.25
 Marque Peerless "Boîte Haute", 4 doz., chaque 4.50
 Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque 3.90
 Marque Peerless "Petite Boîte", 4 doz., chaque 2.00

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



"Paos" ("Le savon qui nettoie").

Par douzaine de boîtes 0.80

Yankee Cleaner.

Boîte de 1 gallon \$1.00
 Boîte de 1/2 gallon 0.60
 Boîte de 1 pinte 0.32
 Boîte de 1 chopine 0.20

Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boîtes assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd.,
 Manufacturière de marques Edwards-

burg.

Empois de buanderie.
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) 0.06
 Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06 1/2
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.07

Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.07

Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) 0.06 1/2
 Barils No 1 (200 lbs.) 0.06 1/2

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) 0.07 1/2

Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. 0.08

Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs. 0.08

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) 0.07

Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo 0.07 1/2

Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse 3.00

Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) 1.50

Casco Potato Flour (20 lbs.) 0.10

Celluloid.
 Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse 3.60

Empois de cuisine.
 W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) 0.07 1/2

Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) 0.06

(Boîte de 20 lbs., 1/2 en plus.)

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
 Toronto, Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal."

Boîte 36 paquets à 5c... la boîte \$1.15



Lessive en Poudre de Gillett.

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

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



La doz.
 6 doz. de 5c. . . \$0.50
 4 doz. de 4 oz. . . 0.75
 4 doz. de 6 oz. . . 1.00
 4 doz. de 8 oz. . . 1.30
 4 doz. de 12 oz. . . 1.60
 2 doz. de 12 oz. . . 1.85
 4 doz. de 16 oz. . . 2.25
 2 doz. de 16 oz. . . 2.30
 1 doz. de 2 1/2 lbs. . . 5.30
 1/2 doz. de 5 lbs. . . 9.60
 2 doz. de 6 oz. } à
 1 doz. de 12 oz. } la Case
 1 doz. de 16 oz. } \$6.00

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

Profits et Livres

Chaque fois que vous vendez quoi que ce soit à votre comptoir, la justesse de vos balances détermine votre profit ou votre perte. Il vaut mieux pour vous ne pas avoir de balance du tout que d'en avoir une inexacte, car les erreurs qu'elle vous fait commettre vous causeront bien des ennuis. Si la pesée est trop légère, vos clients mettront en doute votre honnêteté et vous perdrez leur clientèle. Si la pesée est trop lourde vous perdrez de l'argent à partir du jour où vous commencerez à vous en servir.



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

Elles sont manufacturées depuis plus de 80 ans et ont une réputation internationale pour la justesse et la durabilité. Les Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements des Etats-Unis, du Canada et étrangers, et sont universellement employées dans presque tous les cas où l'exactitude des poids entre en ligne de compte pour réaliser des bénéfices. La Bascule Transportable illustrée ici est notre type étalon pour la pesée de tous les genres de marchandises générales. Comme pour toutes les Balances Fairbanks, toutes ses parties sont fabriquées au moyen des meilleurs matériaux; les supports et pivots sont en acier finement trempé. On les livre avec ou sans roues. Diverses grandeurs, pesant de 400 à 2,500 livres. Ecrivez pour avoir notre Catalogue et nos prix.

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.
 444, rue S.-Jacques, MONTREAL.



Les Oeillet “DIAMOND” ne ternissent pas.

Rien ne donne mauvaise apparence à une chaussure comme un oeillet de couleur cuivrée. Dans la plupart des cas, cela se voit plus qu'une fente du cuir, et il est encore plus difficile d'y remédier. Mais il y a un moyen sûr d'éviter cet ennui à vos clients. Les Oeillet de Couleur Indélébile “Diamond” ne peuvent pas prendre une teinte



cuivrée à l'usage, ils paraissent toujours neufs et aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaître si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez simplement la petite marque de commerce  en forme de losange en relief à la surface de chaque oeillet. Elle n'est pas très visible, mais elle a une grande importance. Vos clients s'en rendent compte. C'est votre garantie que les oeillet ont une couleur réellement indélébile, car la seule couleur réellement indélébile porte la marque de commerce .

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

Bureau et Manufacture

MONTREAL.



Soda "Magic" la Cse	
No. 1 caisse 60 pqts de	
1 lb.	2.85
5 caisses.	2.75
No. 5 caisse	
100 pqts de 10 oz	2.90
5 caisses	2.80

Bicarbonate de soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 lbs., par caque	\$2.75
Barils de 400 lbs., par baril	7.00



Crème de Tartre de "Gillett"

	La doz.
¼ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse)	\$1.10
½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse)	2.20

	La Cse
4 doz. pqts., ¼ lb.	{ assor- } \$8 80
2 doz. pqts., ½ lb.	
	La doz.

½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse)	2.60
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse)	4 70

	La lb.
5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse)	0.86
10 lb. boîtes en bois	0.83
25 lb. seaux en bois	0.81
100 lb. barils	0.81
360 lb. barils	0.80½

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
BOAR'S HEAD. F.
O. B. Montréal.

Tinettes 60 lb.	0.11
Tierces	0.10½
Seaux en bois, 20 lbs.	0.11½
Chaudières, 20 lbs.	0.10½
Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse	0.11½
Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse	0.11½
Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse	0.11½

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
EASIFIRST

Tinettes 60 lb.	0.11½
Tierces	0.11
Seaux en bois, 20 lbs.	2.25
Chaudières, 20 lbs.	2.15
Caisses, 3 lbs.	lb. 0.12
Caisses, 5 lbs.	lb. 0.12
Caisses, 10 lbs.	lb. 0.12
Pains moulés d'une livre	0.12½

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

	Le 1,000
Cigarettes	\$ 8.50
Athlete	5.95
Bouquet, boîte 350, par boîte	11.20
Calabash	11.50
Columbia "tout tabac"	18.50
Coronet 2	

Dardanelles "Turques", bouts unis	12.50
Dardanelles "Turques", bouts liège ou argent	12.75
Derby, boîte de 600, la boîte, \$4.12; le 1000	6.85
Empire Navy Cut	8.20
Fatima	10.25
Guinea Gold	8.20
Gloria	5.95
Gold Crest	6.20
Hassan "Turques"	8.50
Imperial A A	27.00
Imperial A A 1	35.00
Mecca "Egyptiennes"	8.50
Mogul "Egyptiennes" bouts unis	12.25
MMogul "Egyptiennes" bouts en liège	12.25
Murad "Turques", bouts unis	12.25
New Light "tout tabac"	8.50
Niobe Turques	8.00
Old Chum	8.20
Old Gold	6.50
Pall Mall "Format ordinaire"	19.00
Pall Mall "Format Royal"	25.00
Players Navy Cut	8.40
Richmond Straight Cut	11.20
Sweet Caporal	8.50
Sweet Sixteen	5.95
Sub-Rosa "tout tabac"	8.50

	Cigarettes importées
Capstan "douces et médium"	12.50
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes	12.50
Soussa, importées du Caire, Egypte, extra fine, No 25	20.00
Extra fine, No 30	23.00
Khedivial	30.00
Three Castles, boîtes de fer-blanc 50s et boîtes de cartons 10s	15.50
Three Castles, boîtes de fantaisie	16.00
Tabac à cigarettes	La Lb.
B.C. No 1, 1/13	\$1.10

La Science des Affaires.

C'est le développement des moyens à votre disposition pour réussir dans votre commerce.
Un homme d'affaires n'est ni trop petit pour grandir, ni trop grand pour ne pas grandir davantage.

65.000 Elèves. — Plus de 200 à Montréal Actuellement.

La Science d'Edifier Un Commerce enseignée au moyen de Conférences ou par Correspondance.
Demandez des renseignements—Ecrivez-nous aujourd'hui-même.
La première leçon vous aidera à surmonter quelques-unes des difficultés actuelles de votre commerce.

The Sheldon School of Business Science, Limited
80 Rue St-Denis, MONTREAL.

Ne négligez pas les possibilités de
faire de belles affaires sur le cacao.
Les gens en consomment de plus en
plus, surtout le

COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

parce qu'ils constatent qu'il a nom-
bre d'avantages sur le thé et le café.
Les épiciers clairvoyants accordent
actuellement une attention spéciale
au cacao.

THE COWAN COMPANY, LIMITED.
TORONTO. - - CANADA.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente des biscuits

Soda à la Crème Perfection de Mooney

Il a une occasion de le faire en cette grande saison des réceptions et des "Thés". Il n'y a rien de plus agréable au goût, de plus croustillant et de plus délectable en fait de biscuits. Tous les gourmets le savent.

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.
Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

UN BON VENDEUR.
Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

Brodie & Harvie, Limited.
14 et 16 Rue Bleury,
Tél. Main 436. MONTREAL.

Ne demandez pas plus à votre publicité qu'elle ne peut vous donner. Son action est limitée de même que son rendement.

Athlete, 1/13	1.08
Sweet Caporal, 1/14	1.17
Tabacs coupés	La Lb.
Old Chum, 1/11	\$0.90
Lord Stanley, tins 1/2 et 1/4 lb.	1.16
Meerscham, 1/11	0.87
Athlete mix. Tins 1/2 et 1/4 lb.	1.42
Old Gold, 1/12	1.03
Seal of North Carolina, 1/12	0.98
Duke's Mix. "Cut Plug", 1 lb.	0.92
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb.	0.75
Duke's Mixture "granulé"	
1/11 bags, 5 lbs. carton	0.94
Bull Durham	
1/10 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
Old Virginia, pqts 1/16	0.70
Snap, pqts 1/7 et 1/14	0.58
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins 1/4	1.25
Calabash Mixture, tins 1/8	1.40
Capstan Navy Cut "importé", tins 1/8. Medium et Fort	1.50
Capstan Mixture, "importé", tins 1/8 medium	1.50
Pride of Virginia, "importé", tins 1/10	1.50
Old English Curve Cut "importé", tins 1/10 lb.	1.35
Tuxedo "importé", tins 1/10 lb.	1.37
Lucky Strike "importé", tins 1/10	1.50
Rose Leaf "importé", à chiquer, pqts 1 oz.	1.30
Tabacs à chiquer "importés"	La Lb.
Piper Hiesdieck	1.22
Tabacs en poudre	La Lb.
Copenhagen, en boîtes 1/12 lb.	0.90
Horseshoe	0.90
Rose No 1 de Landry	0.32
Rose No 1 de Houde	0.34

EMPIRE BRANCH

Tabacs à chiquer	
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42
Moose, 11s 2x3 18 lbs. cads, 12 lbs. 1/2 cads.	0.40
Snow Shoe, barres, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45
Stag, 5 1/3 morc. à la lb. 1/2 butts	0.39
Black Watch, 6s	0.45
Bobs, 5s et 10s	0.39
Currency, 10s	0.39
Pay Roll, 7 1/2s	0.59
Empire Navy Chewing, barres, 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53
Tabacs à fumer en palettes	La Lb.
Rosebud, 3x3, 7s 1/2 cads, 8 lbs.	0.50
Pedro, barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes de 6 lbs.	0.58
Empire, 6s et 12s	0.44
Rosebud, 6s	0.45
Ivy, 7s	0.50
Shamrock, 6s	0.45
Tabacs hachés	
Great West, sac, 8s	0.59
Regal, cube cut, en boîtes de 9s	0.70
Taxi, crimp cut, boîtes 10s	0.78

HENRI JONAS & CIE, Montréal.

Pâtes Alimentaires.	La lb.
Macaroni "Bertrand"	0.08
Vermicelle "Bertrand"	0.08
Spaghetti "Bertrand"	0.08
Alphabets "Bertrand"	0.08
Nouilles "Bertrand"	0.08
Coquilles "Bertrand"	0.08
Petites Pâtes, etc.	0.08
Extraits Culinaires.	La doz.
1 oz. Plates, Triple concentré	0.84
2 oz. Plates, Triple concentré	1.57
2 oz. Carrées, Triple concentré	1.88
4 oz. Carrées, Triple concentré	3.34

IMPORTANT

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



Baker's Cocoa and Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par **WALTER BAKER & CO., Limited.**

Montréal, Can. Dorchester, Mass. ETABLIE EN 1780.

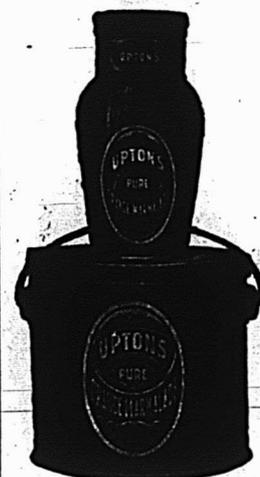
LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.
EPICIER EN GROS
Importateurs de Mielasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON
DE UPTON
MAINTENANT PRET!

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

PURE MARMELADE
D'ORANGE

UPTON

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

Noël 1913
Nouvelle Année
— 1914 —

*Nos meilleurs souhaits
pour un heureux Noël et
une Nouvelle Année dépassant
en santé et prospérité
toutes les années précédentes.*

Bien à vous,

W. CLARK, Limited.

**RUE AMHERST
MONTREAL**

Le Prêt Immobilier, Limitée

**244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.**

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

Président: M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin; Vice-Président: M. L.-A. La Vallée, maire de Montréal; Secrétaire-Trésorier: M. Arthur Gagné, avocat; Directeurs: M. L. E. Geoffron, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal; M. le Dr J.-O. Goyette, ancien maire de Magog; M. le Dr P.-P. Renaud, capitaliste; M. F.-E. Fontaine, directeur-gérant de "The Canadian Adverising Limited"; Gérant: M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir inscrivez-vous au "Prêt Immobilier, Limitée," qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec grandes facilités de remboursement.

Les facilités de remboursement des prêts faits à ses membres par le "Prêt Immobilier, Limitée" sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

REPRESENTANTS DEMANDES.—Le "Prêt Immobilier, Limitée" n'a pas encore d'agence dans tous les Districts et est disposé à entrer en pourparlers avec des représentants bien qualifiés.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	3.75
8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	7.50
2 oz. Anchor.	1.00
4 oz. Anchor.	1.75
8 oz. Anchor.	3.00
16 oz. Anchor.	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
2 oz. Plates. Soluble.	0.75
4 oz. Plates. Soluble.	1.25
8 oz. Plates. Soluble.	2.25
16 oz. Plates. Soluble.	4.25
1 oz. London.	0.50
2 oz. London.	0.75
Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	

Moutarde Française.	La grosse
Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20
Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80
No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la.cse	21.00
No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00
No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00
Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00
Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse	54.00
Vernis à chaussures.	La doz.
1 doz. à la caisse.	

Marques Froment.	0.75
Marque Jonas.	0.75
Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00

MATTHEWS-LAING, LIMITED.
Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"	
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45	30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl.	15.50
Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55	29.00
Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl.	15.00
Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35	28.00
Lard clair, pesant, brl. 20/35.	
Picked Rolls, brl.	28.50
Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	23.50
Heavy, clear fat backs, 40/50	27.50
Heavy, clear fat backs, 60/70	27.00

Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".

Tierces, 375 lbs.	lb.	0.10½
Boîtes 50 lbs. net (doublure par chemin)		0.10½
Finettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)		0.10½
Seaux de bois, 20 lbs., net	\$2.20	0.11

CHOCOLAT "ELITE"

Non Suoré



DES EPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A.TAYLOR, Agen, Montréal

Seaux de fer-blanc, 20 lbs.	\$2.10	0.10½
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu		0.11½
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu		0.11½
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses		0.11½
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse		0.12½
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).		
Hierces, 75 lbs.		0.14½
Boîtes 50 lbs., net (doublure parchemin)		0.14½
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)		0.14½
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin)	\$3.00	0.15
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$2.90	0.14½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15½
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse		0.15½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse		0.15½
Viandes fumées.		
Jambons: Première qualité.		
Extra gros, 28 à 40 lbs.		0.16
Gros, 20 à 28 lbs.		0.17
Moyens, 15 à 19 lbs.		0.18½
Petits, 10 à 13 lbs.		0.19
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.		0.19
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.		0.21
Bacon, Spécial Rose Brand		0.22
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi		0.19
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi		0.17
Bacon Windsor, dos pelé		0.22
Bacon Windsor, sans os		0.24
Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique, 10 à 14 lbs.		0.15
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.		0.16
Bacon choisi. Wiltshire, coté, 50 lbs.		0.20
Cottage Rolls		0.19
Saucisses fumées.		
Bologna (Bondon de Boeuf)		0.09
Bologna (Enveloppe cirée)		0.08½
Brunswick (Beef Middles)		0.08
Frankfurts		0.11
Polish		0.09
Garlic		0.09
Empress (Poulet, jambon et langue)		1.10

8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25
16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00
2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
4 oz. Rondes. Quintessences	2.19
8 oz. Rondes. Quintessences	3.75
16 oz. Rondes. Quintessences	6.67

Saucisses fraîches.	
Saucisses de porc (tripes de porc)	0.09½
Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.10
Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.10½
Saucisses de fermier	0.10
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½
Boudin blanc	0.07
Boudin noir	0.08

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,
Légumes importés

"LE SOLEIL"

Asperges	C/S
Pointes de Tête seul, ½ flac.	40 s. 22.00
Pointes de Tête seul, ½ kilo,	100s. 27.50
Pointes de Tête seul, 1 kilo,	50 s. 27.00
En Branches Géantes, bocal,	16 s. 10.00
En Branches Géantes, ½ kilo,	100s. 27.00
En Branches Géantes, 1 kilo,	50 s. 25.00
En Branches Grosses, ½ kilo,	100s. 24.50
En Branches Grosses, 1 kilo,	50s. 23.50
En Branches Extra, 1 kilo,	50 s. 22.00
Coupées sur Extra, ½ kilo,	100 s. 22.00
Coupées sur Extra, 1 kilo,	50 s. 21.00
En Branches Fines, ½ kilo,	100 s. 22.00
En Branches Fines, 1 kilo,	50 s. 21.00
Flageolets	
Extra Fins, ½ kilo,	40 s. 9.50
Extra Fins, ½ kilo,	100 s. 13.50
Moyens, ½ kilo,	100 s. 11.00
Haricots	
Verts Extra Fins, ½ flac.,	40 s. 9.00
Verts Extra Fins, ½ kilo,	100 s. 13.00
Verts Fins, ½ kilo,	100 s. 11.50

Verts Fins, 1 kilo,	50 s. 11.00
Verts Moyens, ½ kilo,	100 s. 7.50
Verts Coupés, ½ kilo,	100 s. 7.50
Divers	
Carottes tournées, ½ kilo,	100 s. 10.50
Carottes tournées, 1 kilo,	50 s. 10.00
Choux de Bruxelles, ½ kilo,	100 s. 9.50
Choux de Bruxelles, 1 kilo,	50 s. 9.00
Côtes de Céleri, ½ kilo,	100 s. 8.00
Côtes de Céleri, 1 kilo,	50 s. 7.50
Céleri (pieds), ½ kilo,	100 s. 10.00
Épinards en Purée, ½ flac.,	40 s. 8.00
Épinards en Purée, ½ kilo,	100 s. 10.00
Épinards en Purée, 1 kilo,	50 s. 9.50
Fonds d'Artichauts, ½ kilo,	100 s. 33.00
Salsifis, ½ kilo,	100 s. 11.50

Macédoines

Extra choix, No 1, ½ flac.,	40 s. 8.50
Extra choix, No 1, ½ kilo,	100 s. 12.00
Extra choix, No 1, 1 kilo,	50 s. 11.50
Sans marque, No 2, ½ kilo,	100 s. 9.00

Petits Pois

Sur Extra Fins, ½ flac.,	40 s. 10.00
Sur Extra Fins, ½ kilo,	100 s. 15.50
Extra Fins, ½ kilo,	100 s. 15.00
Extra Fins, 1 kilo,	50 s. 14.50
Très Fins, ½ kilo,	100 s. 13.50
Fins, ½ kilo,	100 s. 11.50
Mi-Fins, ½ kilo,	100 s. 11.00
Moyens, No 1, ½ kilo,	100 s. 10.00
Moyens, No 2, ½ kilo,	100 s. 9.50
Moyens, No 3, ½ kilo,	100 s. 9.00

Petits Pois Frs. Petit

Fins, ½ kilo,	100 s. 9.50
Moyens, ½ kilo,	100 s. 7.00

Soupes

Cerfeuil, ½ kilo,	100 s. 9.00
Crème de Céleri, ½ kilo,	100 s. 6.50
Julienne, ½ kilo,	100 s. 8.00
Oseille, ½ kilo,	100 s. 9.00

Printanière, ½ kilo,	100 s. 8.50
Tomates Purée, ½ kilo,	100 s. 10.50
Tomates Purée, 1 kilo,	50 s. 10.00
Huile d'Olive "Minerva"	
Caisse 12 bout., litre	8.00
Caisse 12 bout., qrts.	6.00
Caisse 24 bout., pts.	6.50
Caisse 24 bout., ½ pts.	4.25
Caisse 2 estagnons, 5 galls.	2.00
Caisse 6 estagnons, 2 galls.	2.05
Caisse 10 estagnons, 1 gall.	2.10
Caisse 20 estagnons, ½ gall.	2.25
Caisse 20 estagnons, ¼ gall.	2.50
Caisse 48 estagnons	2.60
Savons de Castille	
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	
Caisse de 200 morc. de 10½ oz.	12.00
Caisse de 100 morc. de 10½ oz.	6.00
Caisse de 200 morc. de 7 oz.	7.75
Caisse de 50 morc. de 3½ oz.	4.25
Caisse de 200 morc. long de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 12 oz.	4.00
Caisse de 12 barres de 3 lbs.	0.00½
Caisse de 25 barres de 11 lbs.	0.08½
La Lune 65% d'huile d'Olive	
Caisse de 50 morc. carrés de 12 oz.	3.75
Caisse de 12 barres, 3 lbs.	0.00

JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz. 0.00

La lb.

Prepared Cocoa	8.28
Breakfast Cocoa	0.36
No 1 Chocolate	0.30
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.20
Cocoa Nibbs	0.35

La campagne de publicité qui se poursuit actuellement assure aux marchands qui tiennent

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

une vente rapide et des bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.

POUDRES NERVINES
De MATHIEU

Pour tous les Maux de Tête et Névralgie.

Un remède sûr et efficace pour combattre les maux de tête, les migraines, les névralgies, les douleurs de dents, les douleurs de nerfs, les douleurs de l'arrière-pensée, les douleurs de l'estomac, les douleurs de la poitrine, les douleurs de la gorge, les douleurs de la nuque.

Essayez vous-même les Poudres Nervines de Mathieu à nos frais au moyen du coupon ci-joint, si vous ou quelqu'un de votre famille souffrez de maux de tête.

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, P.Q.

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limités.
Dépositaires en Gros Montréal, P.Q.

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

Nom

De

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



AUX CULTIVATEURS

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY
LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

Le Système "Exigez Un Reçu" Bénéficiaire

Marchand

Commis



Le Système "Exigez Un Reçu" Me Bénéficie Parce que :

1. J'obtiens un reçu pour tous les articles vendus et reçois tout l'argent pour ces articles.
2. Il me permet de donner un service rapide aux clients.
3. Il me donne un contrôle positif sur mon commerce.
4. Il me dit quel est mon meilleur commis.
5. Il prévient les malentendus avec les clients et ainsi augmente le commerce.



Le Système "Exigez Un Reçu" Me Bénéficie Parce que :

1. J'ai un reçu pour avoir fait chaque transaction correctement.
2. Il me permet de servir plus de clients et établit un meilleur record de ventes.
3. Il prouve ma précision, mon honnêteté et mon habileté.
4. Il prévient les discussions avec les clients.
5. Il m'apprend à mettre la réelle valeur sur l'argent et à le manipuler aussi bien.

En plus du marchand et du commis, le système "Exigez un Reçu" profite aussi aux clients.

Les magasins qui se servent du système "Exigez un Reçu" peuvent donner un service rapide à leurs clients.

Le résultat est, une clientèle satisfaite, ce qui est la meilleure annonce pour votre magasin. Tout marchand peut donner un meilleur service à ses clients, augmenter le pouvoir de production de ses commis et avoir plus de profit pour lui-même en se servant du système "Exigez un Reçu".

Ecrivez pour de plus amples renseignements.

The National Cash Register Company, Bureau de Montréal: 1-3 rue Notre-Dame Ouest.

Manufacture Canadienne, Toronto.

Le reçu émis par la Caisse Enregistreuse "National" protège les clients contre les erreurs; fournit une preuve de ce que les domestiques et enfants ont dépensé quand on les envoie au magasin; prévient les erreurs au compte de crédit.

Cocoa Shells 0.05
 Confectionery Chocolate 0.18 à 0.30
 Plain Chocolate Liquors 0.18 à 0.35
 Vanilla Stick la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN
"SALADA"

	Coût.	Vend.
Etiquette Brune, 1's et 1/2's.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 1/4's et 1/8's.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's.	0.36	0.50
Etiquette Or, au détail	0.44	0.60

Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.
SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand
 Cleane.

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



ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

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

No 152,383 — René G. F. Delahaye, Paris, France. — Dispositif pour appliquer et essuyer l'encre pour estampes et gravures en taillé-douce.

No 152,386 — Mme Margarete Dorin, Berlin, Alle. — Réceptacle pour déchets.

No 152,401 — Herman Ph. Haas, Bruxelles, Belgique. — Bourrelet élastique pour roues de voitures.

No 152,412 — Mme Sarah A. Jenyns, Brisbane, Australie. — Corset et autres objets d'habillement.

ETATS-UNIS.

No 1,080,673 — Simon Bélanger, Warroad, Minn., E.U. — Charrue à traction.

No 1,081,008 — George Adams, Franklin Centre, Qué. — Combinaison de cric et support de timons.

Procurez-vous une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

INVENTIONS UTILES.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets canadiens et américains obtenus cette semaine par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

CANADA.

No 152,350 — Ed. van der Aa & Geo. Lecocq, Anvers, Belgique. — Dispositif électro-mécanique pour la mise en mouvement des engins à explosion.

No 152,351 — Dr W. Borchers & H. Pederson, Aix-la-Chapelle, Alle. — Procédé d'extraction du cuivre et du nickel.

No 152,365 — John Wm. Bottomley, Leeds, Angl. — Four pour la cuisson des briques, tuiles, etc.

No 152,367 — Daniel Cahill, Courbevoie (Seine), France. — Carburateur pour engins à explosion.

Les clients apprécient un paquet bien enveloppé. C'est aussi vrai pour le citadin qui rapporte les marchandises chez lui, que pour le fermier qui les met au fond de sa charrette.

Achetez le meilleur.

Corde pour Châssis, marque "Hercules"
 Corde de Coton, marque "Star"
 Articles de Vêtements, en Coton,
 Ficelle de coton, 3 et 4 fils

En vente dans toutes les Principales aisons de Gros.

The Hamilton Cotton Co.

HAMILTON, Ont.



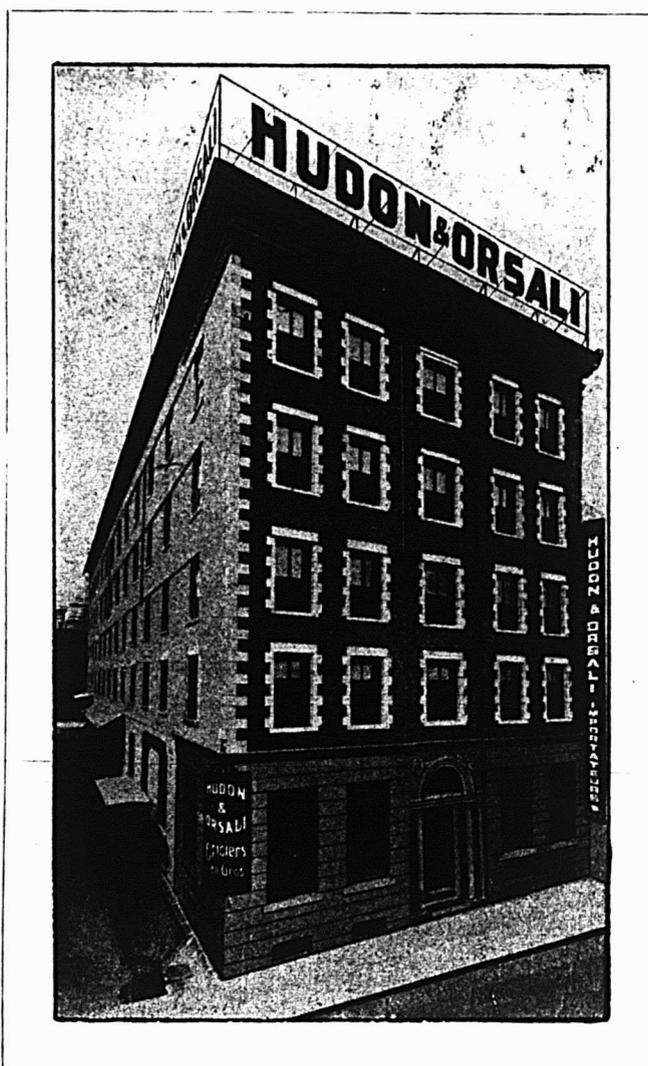
The Geo. E. Tuckett & Son Co., Limited.
 HAMILTON, ONT.

Nous vous souhaitons un joyeux Noël
 et une Prospère Nouvelle Année

The St. Lawrence Sugar Refineries, Limited

Montréal, Québec.

1914



Hudon & Orsali Limitée

adressent à leurs Amis et Clients leurs meilleurs
Voeux de santé, de bonheur et de prospérité
pour la Nouvelle Année.

259 rue St-Paul, Montréal.

YEAST ROYAL CAKES

L'ANCIEN EST FIABLE

La grande demande pour les Pains de Levure Royal, par tout le Canada, a, dans le passé, induit les manufacturiers d'autres articles de commerce à mettre sur le marché des marques de pains de levure qu'ils prétendent être: "tout aussi bonnes" que la Levure Royal, et certains marchands ont essayé de substituer ces marques inconnues aux Pains de Levure Royal. Toutes ces tentatives ont fait faillite. **Pourquoi** expérimenter avec des marques inconnues?

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL

Nous Désirons Remercier

Nos nombreux bons clients du dévoué patronage qu'ils nous ont donné durant toute l'année et espérons une continuation de leur clientèle pour l'année nouvelle. Les commandes recevront notre prompt attention ordinaire. Nous profitons de cette occasion pour souhaiter à tous nos ami une heureuse et prospère nouvelle année.

Connors Bros., Ltd., Black's Harbour, N. B.

AGENTS:

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

LE PRIX COURANT

REVUE. HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

Bureau de New-York : Tribune Bldg., William D. Ward, représentant.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 26 Décembre 1913.

Vol. XLVI — No 52.

AU COMPTANT OU A CREDIT

Il va sans dire que les affaires au comptant sont les plus avantageuses et les plus commodes presque à tous les points de vue, surtout dans le commerce en détail. Elles assurent toujours une certaine somme en caisse pour faire face aux cas urgents. Elles rendent le plus fort pourcentage de profits parce qu'elles exigent moins de travail, et qu'elles sont exemptes des incertitudes qui accompagnent toujours les comptes à percevoir.

Mais, d'un autre côté, les affaires au comptant fournissent à l'homme d'affaires un nombre incalculable d'occasions de dépenser. Ainsi, par exemple, il est presque impossible d'empêcher une personne d'acheter ce qu'elle désire, lorsqu'elle a tout l'argent possible à sa disposition; il est difficile aussi de se souvenir des billets à payer à la fin du mois lorsqu'on a l'argent en mains et qu'on se sent disposé à le dépenser. On devrait donc, par mesure de prudence, déposer à la banque au moins une partie de l'encaisse de chaque jour, soit pour en faire profiter un fonds d'agrandissement de son commerce, soit pour faire face aux billets mensuels.

Beaucoup de marchands négligent de séparer leurs dépenses personnelles des dépenses commerciales; ils se servent de l'argent en caisse indifféremment pour les deux. Et ils se demandent ensuite où sont allées leurs affaires.

On devrait tenir un compte strict de tous les argents pris dans la caisse pour les dépenses de la maison, de la famille, et les charger au compte de salaire du patron. C'est ainsi qu'on arrivera souvent à constater qu'on se paye un salaire disproportionné à ses revenus, à son chiffre d'affaires. Si l'on s'attribue des marchandises du magasin, il faut bien se garder de les charger au prix du gros; il faudra au moins y ajouter un pourcentage suffisant pour couvrir les dépenses d'administration. Si vous habitez à quelque distance de votre place d'affaires, il en coûte aussi cher pour faire livrer des marchandises chez vous que chez un client ordinaire.

Beaucoup d'hommes qui autrement eussent réussi, ont fait échec parce qu'ils possédaient un mauvais système de comptabilité, chargeant des dépenses à tort à un service, ou négligeant de les porter au compte propre.

Et du fait qu'on ne tient pas compte des ventes faites au comptant, à part celles comportant un coupon, l'employé est beaucoup plus tenté de s'approprier de l'argent. De cette façon, beaucoup de beaux et bons profits s'envolent du tiroir-caisse. Les criminalogistes disent que quatre-vingt-dix-neuf personnes sur cent sont honnêtes. Nous croyons que la

centième devient criminelle, malhonnête, par la force des circonstances, par la faute de trop nombreuses tentations.

Il n'y a pas de doute que le serviteur défalcaire considère son premier détournement comme étant un emprunt fait à la caisse, dans le but de se procurer des choses nécessaires. Si sa première faute n'est pas découverte, il s'imagine que voler est une chose simple, qu'il peut le faire indéfiniment. A la fin il prend trop d'aplomb, il vole effrontément et est découvert. Dans la plupart des cas, les pertes sont irrécouvrables, la société est chargée du fardeau de la surveillance, de l'arrestation et de la punition d'autres malfaiteurs, et tout le monde en souffre davantage.

On dira que si un homme est voleur, il volera envers et contre tous. Cela peut être vrai dans le cas d'un homme de vingt-cinq ans ou plus, qui a déjà commis des actes malhonnêtes; mais si un jeune homme se forme des habitudes honnêtes précédemment, il tombera rarement si cela lui arrive. La jeunesse est faible et a besoin d'être protégée. Il y a rarement de tentation où les risques ne soient plus grands, au moins pour les petits vols, et là où il n'y a pas de tentation il n'y a pas de crime.

Ainsi, chaque employeur se doit à lui-même et doit à ses employés d'adopter des méthodes, pour la manipulation des affaires au comptant, qui assurent son propre profit et l'honnêteté de ses employés. L'honnêteté forcée vaut encore mieux que la malhonnêteté.

Quoique les affaires au comptant soient les plus commodes et les plus avantageuses à certains points de vue, il est presque impossible d'établir un commerce sur de pareilles bases. Les bazars à 10 et 15 cents sont de notables exceptions. Les grands magasins à rayons de New-York, Chicago, Toronto et Montréal font un très gros chiffre d'affaires à crédit. Les principales raisons sont que le crédit prévaut ailleurs, et que cela accommode les clients.

D'autre part, les marchands clairvoyants et avisés savent que s'ils exigent paiement au comptant pour chaque vente, ils s'exposent à ne pas faire certaines ventes, parce qu'il semble plus difficile à la moyenne du genre humain de payer comptant que de dire: "Chargez à mon compte". Il semble plus facile à certaines gens de faire un chèque à la fin de chaque mois, que de payer en espèces. Sous ce rapport, il faut tenir compte des commandes données par téléphone. Lorsqu'il s'agit des victuailles, en particulier, il est assez rare que les ménagères se dérangent pour aller porter elles-mêmes leurs commandes; ceci n'est plus de mode que

dans les familles qui ne peuvent pas se payer un téléphone. Dans les autres branches d'affaires, les maisons de commerce reçoivent sans cesse des commandes téléphoniques.

Dans certains cas, toutefois, il est bon de faire l'article payable sur livraison (C. O. D.), mais, pour beaucoup de marchands, cela entraînerait double dépense de service.

Aujourd'hui, les maisons les mieux conduites mettent le service de la clientèle en premier lieu, et la réduction des frais d'administration en second, mais tout près du premier. Les fractions de cent économisées ici et là sur les dépenses de livraison et autres, ne tardent pas à accumuler de beaux bénéfices au profit des détaillants.

Mais, pour revenir aux ventes à crédit, nous devons remarquer que beaucoup de gens ne touchent leur salaire que mensuellement et qu'ils paient régulièrement leurs comptes à la fin du mois, alors qu'ils ne pourraient pas payer chaque achat à l'occasion.

Restreindre ou refuser le crédit en de pareils cas signifierait une réduction considérable du chiffre des ventes pour beaucoup de marchands, en rendant les achats difficiles ou impossibles, et en réduisant leurs facilités de service.

D'autre part, il y a des clients qui préfèrent ouvrir un comptant, et il ne faudrait pas les induire à contracter la méthode à crédit.

Mais lorsqu'il s'agit de ceux qui préfèrent ouvrir un compte courant, que convient-il de considérer avant que d'accéder à leur demande?

Les banques, les sociétés de prêts et les courtiers qui prêtent de l'argent, établissent la responsabilité financière des demandeurs sur leur réputation connue. Beaucoup de gens riches qu'il faut poursuivre en justice pour les forcer à honorer leurs obligations, sont cotés moins haut que ceux de moyens restreints mais ayant une réputation d'honnêteté et d'équité. Lorsqu'il s'agit de consentir un crédit, il convient de considérer surtout: la réputation généralement connue du client; le montant de ses revenus, et jusqu'à quel point ces revenus sont permanents.

Lorsque vous accordez du crédit à une personne, c'est tout comme si vous lui prêtiez de l'argent, sans toutefois exiger de garanties. Une autorité en la matière va jusqu'à dire: "Le crédit est une commodité, et, comme telle, elle doit se vendre comme toutes autres marchandises. Vous ne pouvez pas emprunter d'argent à la banque et le faire charger à votre compte; si vous l'obtenez, il vous faut donner en retour un billet par lequel vous vous engagez à rembourser à une date déterminée, et vous payez pour le privilège".

En tout cas, loin d'être insultant ou simplement curieux avec la personne sur le compte de laquelle vous prenez des informations, vous lui faites reconnaître votre sens des affaires, et son propre mérite au point de vue du crédit à accorder.

Elle demande une faveur par laquelle vous passez votre propriété à ses soins, et si elle est digne de confiance, elle fera certainement tout en son pouvoir pour vous inspirer cette confiance. Si elle se formalise de vos questions, ou essaie de les éluder, à vous de pousser votre investigation plus loin ou de refuser crédit tout à fait. Mais cela exige un jugement sûr et une grande connaissance des hommes.

Mais souvenez-vous toujours que les mauvais crédits sont des récifs dans le fleuve du succès. Les mauvais crédits ont ruiné plus de commerces que toutes autres causes. Souvenez-vous que les mauvais crédits signifient mauvaises perceptions, et que, d'un autre côté, le défaut de surveillance dans la perception pervertira ce que vous considérez comme de bons crédits lorsque vous avez accepté les comptes.

QUESTION SOCIALE

A notre époque de socialisme avancé on ne devait pas manquer d'agiter la question de participation des ouvriers et employés aux bénéfices des maisons qui s'assurent leurs services. Et, de fait, on s'est préoccupé, à maintes reprises, d'examiner dans quelles conditions il est possible d'associer l'ouvrier ou l'employé aux bénéfices de son patron, sans compromettre l'entreprise elle-même.

La question est fort intéressante à coup sûr, et elle mérite de retenir l'attention des apôtres de la paix sociale. Mais il ne faut pas croire qu'elle puisse être résolue par des textes législatifs; elle est essentiellement du domaine des faits, c'est-à-dire du domaine des conventions privées. On rendrait tout progrès impossible, si l'on laissait aux doctrinaires le soin de la résoudre. L'expérience l'a démontré.

Comment doit-on rémunérer le travail? Car c'est ainsi qu'il convient de poser les termes du problème.

Les économistes et les théologiens répondront: c'est par l'allocation d'un juste salaire, car ce juste salaire est la compensation du labour fourni par l'ouvrier ou l'employé. Strictement, voilà la question résolue. Quand le patron a versé ce salaire à ceux qu'il fait travailler, il ne leur doit plus rien. Voilà le droit. Que le chef d'entreprise gagne ou perde, il n'a pas d'autre obligation que celle-là vis-à-vis de son personnel, puisqu'il a payé sa dette.

Avec ce raisonnement, qui est d'une logique et d'une justice absolues, on répond aux sophismes socialistes qui incriminent le capital oisif, comme s'il était possible de constituer une fortune sans le concours du capital.

La machine qui travaille dans une usine est le produit de la fortune accumulée par l'épargne ou par l'industrie, d'un individu ou d'une collectivité, ou même par une succession d'individus. Il ne faut donc pas parler d'exploitation ni de privilège. Tous les éléments qui concourent à la prospérité d'une entreprise sont nécessaires au même titre, et il n'y a pas de préférence à établir entre eux. Chacun d'eux a sa fonction.

L'outil est donc le moyen d'associer le capital et le travail.

Mais l'outil peut produire plus ou moins, suivant qu'il est manié par un homme plus ou moins actif. Il est donc juste de donner une rémunération plus grande à celui qui fournit plus de travail. La tâche, si décriée aujourd'hui, est le système le plus équitable pour le règlement du salaire. Toutefois, il n'est pas toujours possible de déterminer la part de chacun dans l'oeuvre commune et le paiement à la journée s'impose dans bien des cas.

Alors se pose la question: Ce salaire juste doit-il être augmenté quand le patron a fait un bénéfice?

Que cela soit désirable? Personne ne saurait le contester. Mais, que cela puisse être imposé, c'est ce que nous n'admettrons jamais, si la convention, qui est la loi des parties, n'a pas prévu une augmentation de salaires correspondant au bénéfice réalisé. Nous déclarons donc "à priori" que le législateur, s'il a des faveurs légitimes pour le patron qui intéresse son personnel, ne peut pas rendre obligatoire ce mode de rémunération.

La définition allemande, fournie par le professeur Boehment, le champion de la participation, nous paraît aller un peu loin à cet égard: "La participation aux bénéfices est une méthode de rémunération qui complète le salaire fixe, convenu d'un commun accord, par un supplément éventuel, en rapport avec le produit net de l'entreprise."

Le mot "compléter" est inexact, à notre avis: le salaire est complet, sans la participation aux bénéfices. On l'augmente par cette participation. En réalité, on rémunère l'effort qui a rendu le produit plus important. C'est donc une

"prime" et nous ne croyons pas qu'il soit possible de trouver une meilleure définition.

Plusieurs sociétés d'assurances ont suivi cet exemple. Mais, dans l'industrie et dans le commerce, on ne compte que peu de maisons ayant adopté ce système. Plusieurs ont dû y renoncer. Néanmoins, en France, en Angleterre, en Allemagne, et surtout aux Etats-Unis, on cite quelques établissements soumis au même régime. Quelques exemples isolés nous sont offerts par la Suisse, la Hollande, la Belgique.

Pourquoi ce système ne s'est-il pas généralisé? On reconnaît pourtant qu'il est bon et surtout moral; mais on ne l'emploie guère dans le monde. Ne nous en étonnons point. Les difficultés d'application sont grandes, parce que toutes les industries, comme tous les commerces, sont soumis à des fortunes diverses et que leurs fluctuations financières ne peuvent être divulguées sans danger. Le personnel ne participe pas aux pertes, c'est entendu. Mais on ne saurait l'admettre à contrôler la marche des affaires de la maison à laquelle il est attaché, ni surtout à régler l'emploi des profits réalisés. Sa direction n'est pas possible si l'on admet une immixtion des ouvriers ou des employés dans l'administration d'une affaire, et cette direction est la condition même du succès. Donc, d'une manière générale, on ne conçoit pas le contrôle direct d'une industrie, effectué par le personnel. La chose est si délicate qu'on ne peut songer à l'établir sur des bases fixes et absolues. Qui pourrait en douter? Le patron ne veut pas que ses affaires soient divulguées, car son crédit peut être compromis, ruiné même par une indiscretion. C'est là surtout la cause des progrès si lents d'une idée certainement généreuse et féconde. Aussi voit-on un certain nombre de patrons recourir au système de la "guelte" qui associe l'employé au développement du commerce et lui alloue un tantième sur le chiffre d'affaires qu'il est facile et sans danger de faire connaître.

C'est en même temps le meilleur moyen de rémunérer le travail personnel.

La prime à l'économie accordée dans certains pays, dans toutes les compagnies de chemins de fer, est également un mode de rémunération recommandable. Le mécanicien, qui emploie le moins de charbon pour un même trajet reçoit sa part du bénéfice ainsi réalisé et c'est là une excellente participation.

Il serait injuste de ne pas parler aussi des subsides accordés par les compagnies, banques ou autres caisses de retraites et aux oeuvres sociales dont leur personnel bénéficie. Certaines d'entre elles donnent moins à leurs actionnaires qu'à leurs employés. Nous estimons même que c'est là le meilleur emploi à faire des bénéfices dégagés, car c'est la prévoyance qui en profite.

Des congrès et des comités ont tour à tour examiné l'ensemble des combinaisons les plus recommandables, mais n'en ont spécialement désigné aucune, car les situations, les lieux, les circonstances influent singulièrement sur l'application du principe admis. Il n'y a pas de règle générale ni uniforme à édicter.

Et, pour conclure, on peut dire: que si le système de la participation aux bénéfices est digne d'éloges et doit être encouragé, il n'est pas possible de l'imposer; il appartient donc aux chefs d'industrie ou d'entreprise commerciale, de l'appliquer, avec les modalités et les conditions qui conviendront à leur genre d'exploitation.

LA LIVRAISON DES MARCHANDISES

En rapport avec l'importante question du transport des marchandises des stations aux destinataires, le vice-prési-

dent du Pacifique Canadien, M. Bosworth, a annoncé hier après-midi que vu les demandes urgentes des marchands des différentes parties du pays et leur offre volontaire par l'intermédiaire des Boards of Trade, de payer le coût exact du transport, le Pacifique Canadien avait décidé de continuer le système actuel du transport des marchandises jusqu'à nouvel ordre.

Une semblable déclaration a été faite par le vice-président du Grand Tronc et l'on espère que le Canadian Northern et l'Intercolonial suivront l'exemple donné par les deux autres compagnies.

LA BANQUE UNION DU CANADA

Nous publions dans une autre partie de la présente édition le quarante-neuvième rapport annuel officiel des opérations de la Union Bank of Canada pour l'année fiscale terminée le 29 novembre 1913,

Nos lecteurs verront en le lisant que ce rapport est non seulement très satisfaisant, mais que les chiffres qu'il contient démontrent un chiffre d'affaires dépassant toutes les prévisions.

De plus, la marge établie entre l'actif et le passif démontre que la Banque est dans une excellente situation financière, et qu'elle se place au premier rang des institutions financières du Canada.

Le chiffre de balance reportée au crédit du compte des Profits et Pertes, soit \$90,579.03, établit que les affaires ont été très considérables, et constitue en même temps une preuve de ce que la clientèle a une confiance illimitée en la Banque. C'est là un des plus beaux compliments que l'on puisse adresser aux directeurs et aux administrateurs de l'institution.

En consultant le compte de l'actif, on est agréablement surpris de constater que seuls les dix premiers item constituent une somme de \$27,655,780.14, soit plus de 34% du passif total de la Banque.

Les profits nets de l'année, déduction faite des dépenses d'administration, de l'intérêt dû aux déposants, de la réserve pour intérêt et échange, d'une somme pourvoyant aux crédits douteux et mauvais, et au rabais sur les billets sous escompte, se sont élevés à \$750,095.27, soit à un peu plus de 15% sur la moyenne du capital versé durant l'année.

Sur ce, la Banque a payé quatre dividendes de 2 pour cent, soit un total de 8 pour cent annuellement, et représentant une somme de \$400,000.

On a en plus fait une part de \$50,000 à être distribuée aux actionnaires, sous forme de bonus au taux de 1%. Ce bonus est fait payable le 1er mars 1914 aux actionnaires inscrits au 14 février 1914.

Le compte de réserve s'est accru de \$100,000 à même les profits nets de l'année, et l'on a porté une somme de \$125,000 au compte de dépréciation des valeurs détenues par la Banque; \$50,000 sont portés au compte d'amortissement des édifices de la Banque. Enfin, la Banque a contribué pour \$10,000 au fonds de pension de ses officiers.

Et la balance à reporter au crédit des profits et pertes est, comme nous le disions plus haut, de \$90,579.03, ce qui accuse un surplus en bénéfices de \$15,095.27, par rapport à la balance reportée de l'année précédente et qui était de \$75,483.76.

Les valeurs figurant à l'actif de la Banque sont de tout premier ordre, de sorte qu'on peut dire en toute sécurité que l'institution est en meilleure posture que jamais et mérite bien la confiance qui lui est manifestée par le haut commerce de tout le pays.

LA BONNE RECLAME.

La question de l'attitude effective du public à l'égard de la réclame en engendre une autre: "Comment devrait-il au mieux se comporter à son égard?"

Il ne manque pas, de gens, particulièrement sensibles à ce que la réclame moderne renferme de quelque peu déplaisant et chez qui l'avis doit exister qu'il serait bon et convenable que le public fasse aussi peu de cas que possible des sollicitations dont la réclame l'assaille. Mais c'est là une opinion erronée, parce que la publicité moderne constitue un vaste et coûteux organisme informant sur les produits, nouveautés et sources d'achats; et enseigner à n'en pas tenir compte aboutirait à prêcher le renoncement à un important moyen d'orientation. Or, dans la complexité de nos relations actuelles, nous avons fortement besoin d'auxiliaires pour trouver notre chemin. Il y a souvent de la part du grand public une ignorance regrettable de ce qui concerne les marchandises et une appréciation et utilisation insuffisantes des circonstances économiques. Un travail d'éclaircissement sur ce à quoi l'on reconnaît la bonne marchandise, sur les nouveautés dernières et ce qui les caractérise, bref, sur beaucoup de questions, est de toute nécessité. La réclame pour un objet déterminé, par exemple pour un nouvel appareil de chauffage et d'éclairage aura vite une action bien plus profonde que celle qui était directement visée par l'annonceur. Elle incitera les gens à réfléchir et à faire en quelque sorte la critique des installations de chauffage et d'éclairage qu'ils ont chez eux, comme, pour donner un exemple pris en dehors de la vie commerciale, la propagande faite en faveur d'une oeuvre d'art particulière pourra développer l'intérêt porté à l'art en général. Ce qu'il faut, c'est donc user intelligemment, — et non les ignorer par principe, — des moyens d'information rendus nécessaires par le vaste déploiement des transactions modernes. Mais que ce service de nouvelles ne soit pas irréprochable, et que, au lieu d'apporter de pures informations, il fasse jouer mille artifices, la faute en est à un haut degré à l'indolence du public, laquelle est cause qu'il ne suffit pas d'offrir quelque chose de bon ou d'attirer sur cela l'attention, mais qu'il faut répéter cent fois la même chose pour qu'une seule fois elle soit entendue et prise en considération.

Si cependant le public est souvent indifférent et même défiant à l'égard de la réclame, la faute en reste avant tout à la réclame, qui aussi a à le payer cher. Les mensonges et, notamment, les exagérations dont témoigne la réclame, ainsi que son fréquent manque de goût, ont provoqué cette réserve. Et cette méfiance enlève souvent même à la publicité loyale une bonne partie du succès, sans compter que pour la vaincre il faut de grandes dépenses. "Si le public croyait aux annonces, dit une revue étrangère ("Printers' Ink", New-York, avril 1911), les grandes annonces seraient superflues et une courte note suffirait. C'est seulement lorsqu'elles inspireront confiance que les annonces porteront tous leurs fruits."

J'ai dit expressément que des fautes de goût aussi bien que des tromperies ruinent la confiance du public. Mais on peut accorder que, dans certaines circonstances, pour certains articles et pour certains milieux, une réclame humoristique, une phrase lapidaire et "haute en couleurs" ou quelque ragout du même genre sont efficaces. Il est vrai qu'à côté de ces essais-là ayant réussi s'en trouve un nombre supérieur de plus ou moins manqués. Rien n'est plus ridicule qu'un trait d'esprit sans esprit. Et c'est encore plus déplacé quand il s'agit d'annoncer des objets d'utilité pratique pour l'acquisition desquels entrent en jeu surtout des considérations positives. Au reste, nulle chose ne mérite d'être annoncée, si elle ne comporte pas quelque particularité susceptible d'intéresser; et mettre en relief cette particularité de façon concise et frappante; telle est la tâche principale de la publicité.

J'ai eu déjà l'occasion d'exprimer ailleurs l'idée que, d'un point de vue qui serait plus "économique", une annonce apparaît d'autant plus précieuse qu'elle offre dans son contenu plus de renseignements d'utilité pratique. Un éminent spécialiste allemand remarqua là-dessus que souvent de pareils renseignements manquent aux annonces, parce que les concurrents battent la grosse caisse et abondent en exagérations, de sorte que dans ces conditions des explications objectives, vraies et mesurées n'auraient pas auprès du public l'efficacité voulue.

Cette opinion, dont je ne veux pas contester l'exactitude, est déjà remarquable parce qu'elle met en pleine lumière les défauts de la réclame moderne. Ma propre pensée, dont je parlais tout à l'heure, se concilie d'ailleurs très bien avec elle. Il suffit de distinguer entre l'intérêt de l'annonceur, lequel coïncide avec l'efficacité des annonces, et l'intérêt de la société. De ce dernier point de vue, en effet, l'utilité de la réclame ne dépend pas tant des affaires qu'elle aide les annonceurs à réaliser, que des renseignements utiles qu'elle apporte au public.

Et je crois encore que dans la pratique on s'exagère beaucoup l'efficacité des annonces à forme sensationnelle. Dans un travail paru en annexe d'un rapport annuel de l'Ecole publique de Commerce (Offentliche Handelslehranstalt) de Leipzig, Dettloff Mueller déclare que, du point de vue commercial, il suffit d'attirer l'attention et, sous ce rapport-là, loue, si je le comprends bien, une annonce parue à l'époque très souvent dans les journaux allemands et qui employait la tournure "pour couper court", avec l'image d'un chat auquel on coupe la queue. Je me rappelle à ce propos qu'un jour M. Ernest Growald, dans une conférence de la "Société des Amis de l'Affiche" (Verein der Plakatfreunde), à Berlin, demanda aux auditeurs s'ils ne connaissaient pas certaines annonces remarquables, et on constata que l'aspect de certaines annonces était bien présent à l'esprit de tous, mais personne ne put indiquer à quoi elles se rapportaient. Parmi elles se trouvait aussi l'annonce du chat auquel on coupe la queue. Je doute que ce soit là le but de la publicité. La raison psychologique de ce fait est que l'on ne peut songer à deux choses à la fois, — au trait d'esprit en même temps qu'à l'objet annoncé, — et alors c'est le trait d'esprit qui le plus souvent absorbe l'attention. Une statistique dont l'établissement n'est pas, à vrai dire, plus amplement connu, a consigné qu'en 1892, environ 15 pour cent, et en 1909 moins de 8 pour cent des annonces de revues américaines contiennent des illustrations et formules appelées "irrelevantes," c'est-à-dire sans aucun rapport positif avec l'objet annoncé.

A un autre égard, on peut mesurer l'avantage qu'il y a pour l'annonceur à aiguiller ses annonces dans le sens de l'article à vendre, — au lieu de les en rendre indépendantes, — et à leur donner un fond plus objectif. En général, j'aimerais à répartir l'ensemble des lecteurs d'une annonce en trois catégories. La première comprend ceux qui sont déjà en quête d'une chose de l'espèce offerte, par exemple, en fait d'annonces de voyages en commun vers l'Egypte, ceux qui ont déjà projeté un pareil voyage, et en fait d'annonces de rasoirs de sûreté, ceux qui sont déjà fatigués d'aller chez le coiffeur, etc.; je les nomme, pour parler bref, les véritables intéressés. A une catégorie totalement opposée appartiennent ceux qui sûrement d'ici à un temps indéfini ne voudront ou ne pourront acquérir l'objet annoncé; ce sont les indifférents. Entre les deux catégories il y en a une autre, celle des intéressés possibles, qui, à la vérité, en raison de leur situation personnelle ou sociale entrent en ligne de compte pour un achat, mais actuellement n'y pensent pas encore. Il est clair maintenant que le premier groupe est généralement pour l'annonceur le plus important, parce que c'est lui qui promet le succès le plus rapide. Le groupe des intéressés possibles comprend de nombreuses nuances et transitions, — peut-être

des personnes qui sont déjà très près d'un achat de l'espèce en question, et d'autres aussi dont il faut d'abord complètement éveiller l'intérêt pour cela. Plus elles se trouvent près de l'achat et plus il est important et urgent pour l'annonceur de ne rien négliger auprès d'elles. Le groupe des indifférents a pour celui-ci la moindre importance, car le rôle du non-acheteur, — bien que, d'après ce qui en a été dit précédemment, il ne soit pas tout à fait à passer sous silence, — est cependant à coup sûr assez modeste.

En outre, d'autant plus quelqu'un éprouve déjà un besoin que l'article annoncé peut satisfaire, d'autant plus quelqu'un se trouve disposé à une acquisition, et d'autant plus ce sera un sûr moyen de le porter à lire une annonce que de lui faire reconnaître au premier coup d'oeil ce dont il s'agit dans l'offre en question. Et alors c'est l'intérêt même du lecteur qui le porte à faire bon accueil à cette annonce. Par contre, il importe peu de provoquer par un hors-d'oeuvre fantaisiste une lecture fugitive de l'annonce de la part de centaines de gens qui la laissent de côté aussitôt qu'ils reconnaissent à quoi elle aboutit. Mais, dès qu'entre en compte un intéressé réel ou possible, l'annonce doit lui présenter quelque chose qui fasse impression. A coup sûr, ce n'est point tâche facile et puis ce n'est pas l'affaire de la réclame seule, mais bien de tout l'organisme industriel, qui doit précisément pouvoir réaliser quelque chose d'intéressant. Le rédacteur de la réclame doit connaître à fond l'objet à lancer ainsi que l'art de le lancer. Un travail hâtif et superficiel est loin de suffire à la tâche. Il faut être pleinement fixé sur ce qu'il importe d'inculper au public et sur les moyens propres à atteindre ce but. Comme le "Times" le racontait un jour dans une intéressante étude sur "Commercial advertising", il y a quelques années, une fabrique pour produits photographiques entreprit là-bas une grosse campagne de publicité; et l'organisateur de cette campagne consacra trois mois à l'étude de la fabrication de ces produits, avant de passer à la confection des annonces, brochures, etc.

Quelque chose de semblable est raconté d'une agence de publicité américaine qui envoie ses "copy-writers", chargés de la rédaction du texte, dans les fabriques et les fait travailler à la vente, pour qu'ils puissent sûrement découvrir des arguments efficaces. Certes, tout n'exige pas une aussi longue préparation. Mais il est incompréhensible que l'on rencontre des annonces insérées à prix d'argent et qui portent ostensiblement la marque de la précipitation ou de l'étourderie. Récemment on voyait une annonce offrant des échantillons de prix, mais n'indiquant nullement les articles ou la branche dont il s'agissait. Le fabricant d'un prétendu remède contre une maladie quelconque, méconnaissant étrangement quel est l'objet d'un traitement, s'appuie sur cette pensée que celui qui use de son remède en usera toujours, ce qui rappelle la fameuse annonce: "Des milliers de gens ont pris de mes pilules et vivent encore", ainsi de suite.

Si je me suis permis ici de dire un mot de la forme extérieure que revêt la réclame, ce n'était certes pas pour aller sur les brisées des praticiens. Je ne voudrais non plus aucunement recommander pour tous les cas une sorte de réclame doctrinaire et ratiocinante et encore moins une réclame sèche et froide qui n'engendrerait que de ces annonces qu'on écrit, mais qu'on ne lit pas. J'apprécie bien plutôt l'importance de la suggestion, ce qu'a d'expression et ce que fait d'impression une gravure vraiment artistique et même. Je le répète, à l'occasion, l'utilité de deux grains de sel. Schopenhauer, qui plus est, croit devoir faire précéder son principal ouvrage philosophique d'une plaisanterie, comme si dans cette vie, essentiellement à double sens, il y avait à peine un feuillet trop sérieux pour comporter un trait de ce genre. Pourquoi donc cela serait-il interdit pour "annoncer" des fixe-moustaches ou des bretelles de pantalon? Je veux

seulement dire que les annonces réclament avant tout un ton sérieux et objectif joint à l'intention de renseigner vraiment, d'attirer l'attention non pas de nombreux curieux, mais des personnes que la chose intéresse, et puis de mettre réellement à profit cette attention. Le développement de cette tendance aurait, entre autres résultats, celui de faire s'effacer davantage les fautes de goût si peu avantageuses au prestige de la publicité tout entière, et de rendre les annonces plus remarquables en même temps que plus remarquées. Il a été déjà mis au service du commerce et de l'industrie tant d'esprit et même tant de génie que la marche en avant de la publicité ne viendra certes pas se heurter à des obstacles insurmontables. Mais ce progrès dépend d'une élévation de la qualité de la réclame, non de sa quantité. La capacité d'absorption du public pour l'encre d'imprimerie est certainement déjà épuisée.

Cet article est tiré d'une brochure de Polmoss qui traite d'une façon détaillée le sujet très complexe de la réclame.

LE BANQUET DES VOYAGEURS DE COMMERCE.

Le trente-neuvième banquet annuel des voyageurs de commerce a obtenu, lundi, le 22 courant, un grand et beau succès. On y comptait environ cinq cents convives, parmi lesquels le Premier Ministre du Canada; l'honorable G. P. Grahams, ancien ministre des chemins de fer; les honorables MM. White, Doherty, Nantel et Coderre, ministres dans le cabinet Borden, et Son Honneur le maire de Montréal, M. Arsène Lavallée.

M. George A. Mann présidait à la table d'honneur, entouré des personnes que nous venons de mentionner.

La longue liste des santés provoqua des discours tour à tour joyeux et sarcastiques, mais tous d'un grand sens pratique.

Rarement la salle des banquets du Viger n'avait été témoin d'une réunion aussi enthousiaste.

La plus franche gaieté a régné pendant toute la durée du banquet et les nombreux discours ont été écoutés avec un vif intérêt. Son Honneur le maire Lavallée, répondant à la santé de la ville de Montréal, a profité de la présence des chefs du gouvernement fédéral pour leur déclarer que non seulement la métropole, mais tout le pays soupiraient après le jour où le projet du canal de la baie Georgienne deviendrait une réalité. Les convives ont frénétiquement applaudi cette invitation au gouvernement de la part du premier magistrat de cette ville.

L'autre événement de cette brillante réunion c'est l'ovation enthousiaste et prolongée accordée à l'honorable M. George P. Grahams, ministre dans l'ancien cabinet Laurier.

Dans le cours du banquet, MM. P. G. Ouimet, Chartier, Beauchamp et autres ont chanté de fort jolies choses. Bref, les voyageurs du commerce peuvent être fiers du succès remporté lundi soir.

Avant pris place à la grande table d'honneur, aux côtés du Président de l'Association, M. G.-A. Mann: l'honorable R. L. Borden, premier ministre du Canada, ses collègues, les honorables C. J. Doherty, Louis Coderre, W. T. White, Bruno Nantel; l'honorable George P. Grahams, ministre dans l'ancien cabinet Laurier; Son Honneur le maire Lavallée; J. M. Fortier, président de la Chambre de Commerce; H. B. Ames, député de St-Antoine, à Ottawa; M. J. Obalski, président de la Chambre de Commerce Française; M. Adélard Fortier, Max Murdock, H. W. Wadsworth, secrétaire de l'Association des Voyageurs de Commerce; C. A. Wilson, député de Laval, à Ottawa; M. de Bray, Principal de l'École des Hautes Etudes Commerciales, et trois représentants de

la direction du Port de Montréal: le lieutenant-colonel Labelle, le capitaine Demers et M. F.-W. Cowie.

Le président de l'Association des Voyageurs de Commerce a ouvert la série des discours, après que les convives eurent bu à la santé du Roi. Il a annoncé, aux applaudissements de tous, que l'Association avait reçu, pendant l'année 1913, l'adhésion de 1,224 nouveaux membres et que le capital versé dépassait le demi-million. Malheureusement, la mort a fait son oeuvre: 84 membres sont décédés et l'Association a versé la somme de \$82,000 à leurs familles.

Le premier ministre rappelle qu'en 1910, il a assisté au banquet de l'Association et il est heureux de constater que son hospitalité est toujours la même. Il déclare ensuite que les voyageurs de commerce, en raison de leurs pérégrinations à travers le pays, sont en mesure de travailler efficacement, non seulement au développement matériel, mais au développement moral du Canada. Vous êtes des missionnaires du commerce, s'écrie l'orateur. Vous allez vanter et vendre vos marchandises dans toutes les provinces du Dominion. Soyez aussi des missionnaires de la bonne entente. Profitez du fait que vous êtes constamment en communication avec les représentants de toutes les races et de toutes les croyances pour prêcher l'harmonie nationale. Vous êtes comme une espèce de parlement ambulante. Allez à travers le pays et n'oubliez pas qu'en plus de votre mission d'hommes d'affaires, vous avez aussi l'importante mission de remplir vos devoirs de citoyens canadiens, désireux de voir leur patrie grande et prospère. Les fils de la race qui vient des Îles Britanniques doivent s'unir aux fils de la race qui est venue de France. Tous ont les mêmes aspirations et doivent vivre en harmonie. M. Borden déclare ensuite que le Canada a un magnifique avenir qui l'attend. Nos ressources naturelles sont inépuisables et constituent le grand facteur de la prospérité nationale. Tous ces progrès, tous ces avantages ne doivent pas nous faire oublier nos devoirs vis-à-vis l'Empire. Restons dignes de notre passé et faisons de notre pays l'un des plus beaux de l'Empire Britannique.

Appelé par les convives à parler en français, M. Borden dit quelques mots et cède la parole à l'honorable George P. Graham, qui reçut une ovation.

M. Graham débuta par plusieurs mots spirituels qui amusèrent beaucoup les convives. Il déclare ensuite que de même qu'une contrée est constituée de villages, de villes et de provinces, aussi un peuple est composé d'individus aux aptitudes et aux fonctions diverses et qui doivent, chacun dans leur sphère, travailler à la grandeur de leur pays.

Le progrès du Canada dépend de la conduite de ses fils. Les voyageurs de commerce ont un vaste domaine à couvrir et ils doivent exercer toute l'influence possible, en discutant avec tous la chose publique au point de vue de l'intérêt national. Parlant de la métropole du Canada, M. Graham s'est fait applaudir, en déclarant que l'Opposition était prête à consentir que le gouvernement dépensât tout l'argent nécessaire à faire du port de Montréal, le port national, et le centre de notre magnifique voie de navigation intérieure. Le Canada est un pays par lui-même. Ce n'est pas une colonie. N'oublions pas la mère-patrie, mais avant tout, soyons Canadiens. L'orateur conseille ensuite aux commerçants et industriels de l'Est d'entretenir des relations plus cordiales avec les hommes d'affaires de l'Ouest.

Le ministre des Finances déclare qu'il y a trois ans, le commerce canadien était de \$750,000,000. L'an dernier, il atteignait le billion, et M. White entrevoit qu'en 1914 ce chiffre sera dépassé de beaucoup.

M. White a aussi parlé de l'union des races qui cohabitent le Canada.

Le maire de Montréal, après avoir dit quelques mots de

remerciements en français, prit la parole en anglais afin d'être compris de tous.

Le principal de l'École des Hautes Etudes Commerciales a parlé de l'entraînement que recevaient à l'École les futurs hommes d'affaires du pays. Il a ensuite prié les voyageurs de commerce d'étudier sérieusement le projet d'une exposition universelle à Montréal pour commémorer le cinquantenaire de la Confédération canadienne.

Les honorables Doherty et Coderre, le lieutenant-colonel Labelle, M. Obalski, président de la Chambre de Commerce Française, M. Adélar Fortier, ex-président de l'Association des Voyageurs de Commerce, ont clôturé la série des discours par quelques paroles de félicitations à l'adresse des voyageurs de commerce. Tous ont parlé des progrès matériels de la métropole et du pays en général. Les différents orateurs étaient présentés par M. Robert C. Wilkins, ex-président de l'Association.

ACCUSE DE RECEPTION

Nous devons à la gracieuseté de M. A. P. Lespérance, gérant général de la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal, l'envoi d'un magnifique calendrier pour 1914. L'almanach est de bonne grandeur, très lisible, et désigne toutes les fêtes religieuses et civiques observées dans la province de Québec. Mais ce qui frappe le plus l'imagination, même au premier coup d'oeil, c'est le superbe dessin de fond représentant un lion gigantesque tenant sous sa patte une petite tire-lire que l'on appelle la "petite banque à domicile".

Rien ne saurait mieux figurer la haute protection de la petite épargne confiée aux soins de la Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal.

Comme d'habitude, d'ailleurs, M. Ludger Gravel, agent de manufacturiers et négociant en fournitures pour voituriers et foirerons, nous fait tenir le calendrier qu'il distribuera au commerce pour 1914. M. Gravel n'a pas recherché le luxe, mais il ne s'est pas écarté de son grand sens pratique.

Son calendrier, outre qu'il donne très distinctement toutes les phases de la lune, les fêtes civiques et religieuses, l'époque des Quatre-Temps, etc., est surtout remarquablement utile en ce qu'il constitue un véritable catalogue de tous les articles en magasin et autres dont M. Gravel est le représentant à Montréal.

Tout le monde voudra avoir ce calendrier des plus utiles.

MM. Connors Bros., Limited, de Black's Harbor, N. B., nous adressent aussi un exemplaire de leur nouveau calendrier-annonce pour 1914. Il est de très grand format, très clair, artistement dessiné, et constitue un bel ornement pour un bureau d'affaires. La partie supérieure représente en lithographie or et couleurs, les différents modèles d'emballage des poissons en conserve dont la maison Connors Bros. Limited fait une spécialité.

Le calendrier remplit donc double utilité et pour le commerce et le public et pour les annonceurs.

La Winchester Repeating Arms Company, de New Haven, Conn., publie aussi un magnifique calendrier d'affaires d'une composition très artistique. La lithographie représente un chasseur en petite tenue, accompagné de deux chiens magnifiques venant d'abattre une superbe pièce de gibier avec la fameuse carabine Winchester.

A tous les généreux donateurs, nous offrons nos sincères remerciements.

LE COTE MONETAIRE DU RENCHERISSEMENT DU COUT DE LA VIE

Le renchérissement du coût de la vie, qui se manifeste depuis plus de quinze ans, a, ainsi que tous les phénomènes économiques, des origines multiples, et, en présence de l'enchevêtrement des actions et des réactions qu'exercent entre eux les différents facteurs de l'équilibre économique, il serait à peu près aussi vain de rechercher si l'élévation des salaires est la cause ou la conséquence des hauts prix des produits que de se demander si la poule est la cause ou la conséquence de l'oeuf. Cependant, étant admis que le coût de la vie est fonction d'un très grand nombre de facteurs, il est permis d'examiner si les variations de l'un de ces facteurs n'ont pas une influence prépondérante. Il serait à cet égard extrêmement utile de réunir une conférence internationale du coût de la vie qui, en facilitant le groupement des éléments d'appréciation, permettrait de juger la cause sur pièces. Le Sénat des Etats-Unis a, dans sa dernière session, adopté un "bill" en faveur du principe de cette conférence; il faut espérer que les efforts du président Wilson et du Congrès américain aboutiront à sa réunion. En attendant, on peut dès à présent essayer d'étudier l'influence sur le renchérissement du coût de la vie de l'élément essentiel d'évaluation des prix: la monnaie. Ce n'est d'ailleurs pas là un sujet bien nouveau, car, au cours du XVI^e siècle, un des esprits les plus clairvoyants de cette époque, Jean Bodin, se préoccupait déjà de cette question, notamment dans sa "Réponse aux "Paradoxes" de M. de Malestroit touchant le fait des monnoies et l'enrichissement de toutes choses (1568).

Quoi qu'il en soit, nous n'emprunterons au domaine de l'histoire que les données essentielles pour nous rendre un compte aussi exact que possible de la marche ascendante des prix à laquelle nous assistons actuellement (la seule que nous voulions prendre ici en considération) en nous référant principalement à une communication qu'un brillant économiste américain, le professeur Irving Fisher, de la "Yale University", fit récemment à l'"American Academy of Political and Social Science".

Les prix des produits étant toujours évalués en monnaie, c'est-à-dire représentés par leur valeur d'échange contre de la monnaie, autrement dit par le rapport entre une quantité déterminée de monnaie et la quantité de produit que l'on peut recevoir en échange, il est clair que la hausse des prix peut provenir en réalité d'une dépréciation de la monnaie.

Mais, en général, on a tendance à négliger la question à ce point de vue, considéré comme secondaire, parce que la monnaie constitue une sorte de monnaie commerciale dont nous n'avons guère plus conscience que de l'atmosphère réelle au milieu de laquelle nous vivons et dont il fallut tant de siècles, d'Aristote à Galilée, pour mettre la pesanteur en évidence. On peut dire "pour changer de comparaison, que nous sommes placés sur une sorte de plate-forme monétaire et que, de même que, par suite de l'apparence d'immobilité de la terre, nombre de générations ont attribué au déplacement du reste de l'univers les effets de son mouvement, de même nous sommes enclins à confondre une altération de la monnaie avec une modification de valeur subie par les autres biens".

Il est devenu un lieu commun de dire que les prix des produits — déterminés par une prétendue loi de l'offre et de demande — s'abaissent quand l'offre augmente (ou que la demande diminue) et s'élèvent dans le cas contraire. Mais on oublie souvent que les mêmes principes sont évidemment applicables à l'or, et que, par suite, l'accroissement de la

production de ce métal doit en provoquer la dépréciation. Comme, d'autre part, l'or n'est pas une marchandise comme les autres, son prix étant immuablement fixé par l'Etat, sa dépréciation ne peut se produire que d'une seule manière: par la diminution de son pouvoir d'achat. Il en résulte qu'en présence d'une élévation des prix des produits, il y a lieu de rechercher si ce sont les produits qui ont effectivement augmenté de valeur par suite de leur rareté relativement à la demande ou si ce n'est pas, au contraire, l'étalon qui sert à mesurer cette valeur qui a subi une diminution, si, en d'autres termes, l'or, qui sert à évaluer les prix, n'a pas subi une dépréciation par suite de son abondance. Eh bien! lorsque la hausse des prix est générale, comme c'est actuellement le cas, qu'elle s'étend indistinctement à tous les produits dans tous les pays, il est à prévoir que l'influence monétaire, la seule dont on conçoive la généralisation mondiale, est prépondérante; car, selon toutes probabilités, il est plus vraisemblable d'admettre qu'une même cause agit de toutes parts pour produire un même résultat que de supposer qu'une multitude de causes différentes concourent à ce résultat, d'autant plus que, lorsqu'on ne se borne pas à étudier des cas isolés, mais que l'on prend en considération des ensembles relatifs à de longues périodes, il est légitime de regarder les moyennes comme indépendantes des causes perturbatrices accidentelles: c'est la cause de la loi des grands nombres. Comment imaginer en effet que la récolte d'une céréale, par exemple, soit également déficitaire dans les divers pays simultanément et qu'il en soit de même des récoltes des succédanés de cette céréale! Comment imaginer surtout que ces récoltes déficitaires se produisent pendant plusieurs années consécutives! D'une façon générale, il serait aussi invraisemblable d'admettre que tous les articles de consommation puissent faire simultanément défaut dans l'univers entier pendant plusieurs années consécutives "que de supposer que la marée puisse se produire de toutes parts, au même instant, en Europe, en Amérique, en Asie et en Afrique ou que toutes les constructions assurées à une même compagnie brûlent la même année".

D'ailleurs, les faits viennent corroborer les conclusions auxquelles conduit le raisonnement. Il suffit de jeter les yeux sur les statistiques pour se rendre compte qu'en France, depuis quinze ans, le commerce général n'a pas cessé de croître beaucoup plus rapidement que la population, qui demeure actuellement sensiblement constante. Or, cet état de choses est absolument général. "Pour l'univers entier, on constate que le volume des marchandises produites et vendues, au lieu de diminuer pendant les quinze dernières années, a crû en fait dans la proportion de 4½% par an, tandis que, dans les divers pays envisagés, la population ne s'est accrue que de 1% par an. Du reste, si faisant état des chiffres publiés récemment par le "Wall Street Journal", qui indiquent d'une part la valeur-monnaie des exportations mondiales et d'autre part la moyenne des meilleurs "index-numbers" du monde, on calcule un index approximatif du commerce international universel en divisant ces données l'une par l'autre, on vérifie que cet index a crû chaque année, et ce plus rapidement que la population. De plus, les chiffres relatifs au commerce international des grains publiés par le Département de l'Agriculture (des Etats-Unis) conduisent aux mêmes constatations. Enfin, l'Institut International d'Agriculture a établi des "index-numbers" relatifs à l'ensemble de la production de douze produits pour un grand nombre de pays, entre 1901 et 1910, qui témoignent d'un accroissement plus rapide que celui de la population". On voit dès lors que le renchérissement actuel du coût de la vie ne saurait être attribué à une rarefaction relative des produits.

Par contre, on constate que le mouvement ascendant

des prix, qui se manifeste surtout depuis 1896, coïncide avec une augmentation rapide de la quantité d'or disponible par suite de la mise en valeur des mines de l'Afrique du Sud et du Klondike concurremment avec un grand développement du crédit. Ce n'est du reste pas là un fait isolé. A chaque fois que la production de l'or a pris un nouvel essor, les prix des produits se sont élevés. C'est ainsi que se manifeste une hausse de plus de cent pour cent entre la découverte de l'Amérique, et partant de ses gisements aurifères, et le XIX^e siècle; que de même les découvertes des mines d'or de Californie en 1849 et d'Australie en 1851-52 provoquèrent de nouvelles élévations de prix. Inversement, les baisses de prix qui se sont produites au cours du dernier siècle, de 1809 à 1849 et de 1873 à 1896, ont coïncidé avec des ralentissements dans la production du métal précieux concurremment, pendant la dernière période, avec l'adoption de l'étalon-or par de nombreux Etats et avec un tassement dans le développement du crédit à amener, comme disent les Anglais, une "appréciation" de l'or.

Ainsi, la situation est claire: la part de la monnaie est beaucoup plus importante que celle des marchandises dans l'élévation actuelle des prix. Ce point acquis, il faut se garder de partager la manière de voir de ceux qui prétendent que s'il est vrai que les prix s'élèvent du fait de la dépréciation de l'or, le renchérissement de la vie n'en est pas moins qu'apparent, car, tout étant relatif, si les dépenses de l'individu augmentent, ses recettes doivent croître parallèlement, d'où il semble résulter que le seul inconvénient de cette dépréciation soit de nous contraindre à nous charger, toutes choses égales d'ailleurs, d'une plus grande quantité de numéraire. Non seulement cette opinion est nettement erronée au regard du capitaliste-rentier — dont la disparition est souhaitable selon une certaine école qui recrute chaque jour de nouveaux disciples — mais fût-elle même rigoureuse, que les conséquences de la mobilité de l'étalon monétaire n'en seraient pas moins fâcheuses. Il faut tout d'abord noter en effet qu'à chaque fois que l'équilibre économiste se modifie, il passe nécessairement, avant d'arriver à une nouvelle position d'équilibre stable, par une série de positions d'équilibre instable qui correspondent à de la souffrance, puisqu'elles ne réalisent pas pour tous le maximum de bonheur compatible avec les exigences économiques. C'est ainsi qu'il est constant que l'élévation des salaires est fatalement en retard sur le renchérissement du coût de la vie.

D'autre part, cette augmentation même des salaires est l'une des causes, la plus efficiente peut-être, de cette vie chère qui l'a provoquée. En présence de ressources plus abondantes, ne se rendant pas compte que cet accroissement en quantité est destiné à compenser la diminution de qualité, l'individu s' imagine que sa puissance d'achat a augmenté et que par suite il peut se procurer un surcroît de bien-être qu'il ne tarde pas à considérer comme strictement indispensable, de telle sorte qu'il provoque, par un accroissement en quelque sorte intempestif de la demande, une nouvelle hausse des prix des produits. La mobilité de l'étalon monétaire, en incitant le consommateur à courir après un bonheur qui lui échappe sans cesse, crée ainsi une atmosphère déprimante ou démoralisatrice selon que l'individu se résout à subir un état de choses qu'il considère comme inévitable ou que, au contraire, il n'hésite pas à recourir pour y remédier à des procédés illicites.

Il est intéressant de signaler cette connexité entre la dépréciation de l'or et la recherche du bien-être, parce que souvent c'est dans ce dernier phénomène que l'on voit la principale origine du renchérissement actuel du coût de la vie. "Ce qui rend la vie chère", disait A. Picard dans son rapport sur les travaux de la Commission des valeurs en

douane en 1911, "c'est moins le renchérissement des denrées et des produits alimentaires que la recherche du bien-être et du confortable, l'abandon de la stricte frugalité d'autrefois, le développement des besoins, l'accroissement pris par la consommation de la viande".

Quoi qu'il en soit, on peut dire, sans cependant prétendre nier l'existence d'autres causes, que le renchérissement actuel du coût de la vie est, dans une large mesure, dû aux influences monétaires. C'est d'ailleurs la conclusion à laquelle Bodin arrivait en 1568: "Je trouve", disait-il, "que la cherté que nous voyons vient pour trois causes: la première et presque seule (que personne jusqu'ici n'a touchée) est l'abondance d'or et d'argent." Du reste, les modifications de l'étalon de la valeur ne se produisent pas seulement à intervalles plus ou moins longs sous l'action de causes perturbatrices accidentelles, elles constituent, ce qui les rend d'autant plus regrettables, un phénomène permanent résultant de l'accroissement continu de la quantité de métal précieux disponible par suite de la très lente usure du stock existant (que l'on peut estimer à 80 milliards), auquel vient régulièrement s'ajouter la production annuelle qui a atteint, en 1912, deux milliards et demi.

Il serait donc — tout en encourageant la simplicité de la vie, et en souhaitant que l'amélioration des méthodes industrielles et commerciales permette d'abaisser le prix des produits — très désirable de déterminer un étalon de la valeur aussi absolu que possible. De nombreuses mesures ont été proposées à cet effet, telles, par exemple, que l'adoption d'un étalon multiple dont la valeur serait stabilisée par la multiplication des bases d'appréciation, mais il sortirait du cadre de cet article de passer ces mesures en revue.

JACQUES MORET,

("Le Moniteur Industriel").

CHEZ LES MARCHANDS DE NOUVEAUTES EN GROS

Le nouveau président

L'assemblée annuelle de la Montreal Wholesale Dry Goods Association a eu lieu jeudi dernier, le 18 courant, dans la salle du comité du Board of Trade. Après la lecture du rapport de l'année par le président, M. C. R. Martin, eut lieu l'élection des officiers qui a donné les résultats suivants: Président, Alphonse Racine, Jr.; vice-président, George Sumner; trésorier, P. H. Bartlett; directeurs, R. A. Brock, Geo. B. Fraser, W. E. Cushing et C. R. Martin.

M. C. R. Martin, le président sortant de charge, a été choisi comme candidat de l'Association à l'élection du Conseil du Board of Trade.

Le nouveau président, M. Alphonse Racine, est le chef de l'importante maison d'importation Alphonse Racine Limitée, de cette ville, et l'un des hommes d'affaires les plus avantageusement connus du pays.

LE GERANT DE LA BANQUE MOLSON.

La nomination de M. E.-G. Pratt comme gérant général de la Banque Molson, en remplacement de M. Jas. Elliott, décédé ces jours derniers, a été annoncée.

M. Pratt remplissait jusqu'ici les fonctions d'assistant gérant-général, et est à l'emploi de la Banque Molson depuis une dizaine d'années. L'avis officiel de sa nomination sera donné dans quelques jours.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

La situation est excellente dans le commerce d'épicerie, sans changements appréciables dans les prix. Les affaires sont prospères actuellement au moment des fêtes et l'argent rentre avec régularité.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.35
Extra granulé, brl., 5 x 20, 100 lbs.	4.45
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.75
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.95
Extra ground, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.15
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.00
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	3.95
Powdered, baril 100 lbs.	4.55
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.75
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.40
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.10
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.20
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.40
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.36	0.37	0.39
Barbade, tierce et qrt.	0.39	0.40	0.42
Barbade, demi qrt.	0.41	0.42	0.44
Mélasses, fancy, tonne	0.38	0.39	0.41
Mélasses, fancy, tierce et quart	0.41	0.42	0.44
Mélasses, fancy, demi qrt.	0.43	0.44	0.46

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.75
2ème qualité, le quart	27.25

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	La lb.	0.15½
Saindoux pur, en seau		3.20
Saindoux pur, cse de 10 lbs		0.16½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.		0.16½
Saindoux pur, cse de 3 lbs		0.16½

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses, qrt.	0.00 6.25
Farine Five Roses, sac	0.00 3.25
Farine Household, art.	0.00 6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.25
Farine à pâtis. Océan, prt.	0.00 5.00
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.70
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.70
Far. d'avoine fine, sac	0.00 2.70
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.10

Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00	3.25
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.25
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qté, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qté, lb.	0.06	0.06½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouilles aux oeufs: Paquets de ¼ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.04½	0.05
Tapioca seed, en sac, la "	0.04½	0.05
Sagou	0.04½	0.05

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 15½c et 16c la livre.

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman. cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.25
72 grains, le gall.	0.00	0.12
88 grains, le gall.	0.00	0.15
118 grains (proof), le gall.	0.00	0.19

THES

Affaires tranquilles à prix soutenus. Quelques demandes pour thés de luxe. Amandes Tarragone 0.19 0.20

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.00	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.08½	0.09
Cannelle, moulue	"	0.00	0.25
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle entiers	"	0.20	0.22
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.25	0.27
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.00	0.30
Gingembre moulu	"	0.00	0.25
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moulu.	"	0.03½	0.04
Graine de lin moulue	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.75
Mixed spices moulues	"	0.00	0.25
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Muscade	"	0.20	0.35
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.00	0.28
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.00	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.00	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac		1.40	

Sel fin en ¼ de sac	0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.	0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.	0.00	3.15
Sel fin, quart, 7-lbs.	0.00	3.05
Sel fin, en quart de 280 lbs.		
Ordinary fine	0.00	1.80
Fine	0.00	2.05
Dairy	0.00	2.15
Cheese	0.00	2.45
Gros sel, sac	0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.75
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.04
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.03½
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.04	0.05
Pois Verts, No 1 lb.	0.04½	0.04½
Pois cassés, le sac	0.03½	0.03½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.40

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb.	0.05½	0.06
Riz Carolina	0.08	0.09
Riz moulu	0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada: Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.		
Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.30
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.20
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.45
Lustre	0.00	3.55
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drips Japan	0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05½
Dattes en pqts de	1 lb.	0.07½	0.07½
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
4 couronnes	lb.	0.11	0.11½
5 couronnes	lb.	0.12	0.12½
7 couronnes	lb.	0.14	0.14½
9 couronnes	lb.	0.15	0.15½
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.			Lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06½	0.07	
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.07½	0.08	
Raisins de Malaga.			Lb.
Rideau	bte	0.00	2.50
Balmoral	bte	0.00	3.00
Orléans	bte	0.00	4.00
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50
Raisins Sultana.			Lb.
En vrac		0.00	0.10

Cartons, 1 lb.	0.00	0.11½	Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17	Sardines can. ½ bte, cse	3.50	4.00
Raisins de Valence.		Lb.	Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18	Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00	0.06½	Petits pois imp., surfins, bte (manquent)			Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.06½	Pois Can. English Garden	0.80	0.82½	Sardines Norvège, ½ bte	7.50	11.00
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.07½	Pois Can. Early June	0.82½	0.85	Sardines Norvège, ¼ bte	17.00	18.00
Raisins de Californie.		Lb.	Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.27½	Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.10½	Succotash 2 lbs.	0.95	0.97½	Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.10	Tomates, 3 lbs., doz.	0.95	1.00	Saumon Labrador, 100 lbs.	0.00	8.50
Noix et Amandes.		Lb.	Tomates, gall.	2.90	2.92½	Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.40
Amandes Tarragone	0.20	0.21	Truffes, ¼ boi.	5.00	5.40	Saumon rouge:		
Amandes Valence écalées	0.42	0.43	1½ lb.	0.00	2.25	Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb., doz.	1.27½	1.32½
Cerneaux	0.32	0.34	Ananas importés 2½ lbs.	0.00	2.40	Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb., doz.	2.07½	2.12½
Avelines	0.13	0.14½	Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.45	Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.		1.90
Noix de Grenoble Mayette	0.19	0.20	Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.90	Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	1.65
Noix Marbot	0.15	0.16	Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.45	Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	0.95
Noix de Bordeaux écalées	0.34	0.36	Bluets Standard doz.		manquent	Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00
Noix du Brésil	0.21½	0.22½	Cerises rouges sans noyau, 2 lbs.	1.90	1.92½			
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20½	0.22½	Fraises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½			
Noix Pécan polies	0.18	0.19	Framboises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½			
Noix Pécan cassées	0.00	0.00	Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90			
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.09½	Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90			
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.11	Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.75			
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07½	Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80			
Peanuts rôties, Coon	0.09	0.09½	Pêches jaunes, 2 lbs.	1.25	1.27½			
Peanuts rôties, G.	0.09½	0.10½	Pêches, 3 lbs.	1.85	1.87½			
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.08	Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.50	1.52½			
Peanuts rôties, Sun	0.10½	0.11½	Poires, 3 lbs.	2.00	2.02½			
Peanuts rôties, Bon Ton	0.12½	0.13½	Pommes, 3 lbs.	1.05	1.07½			
Pruneaux 30/40	0.00	0.15	Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.90			
Pruneaux 40/50	0.00	0.13	Pommes Standard gal.	3.00	3.02½			
Pruneaux 50/60	0.00	0.11½	Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15			
Pruneaux 60/70	0.00	0.10½	Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.95	0.97½			
Pruneaux 70/80	0.00	0.09½	Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74			
Pruneaux 80/90	0.00	0.09	Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	1.05	1.07½			
Pruneaux 90/10	0.00	0.08½	Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50			
Fruits évaporés.		Lb.	Cerises blanches doz.	0.00	2.25			
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.20	Cerises noires doz.	0.00	2.40			
Nectarines	0.00	0.11½	Framboises doz.	0.00	2.40			
Pêches, boîtes 25 lbs.	0.00	0.10½	Mûres doz.	0.00	2.40			
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.13	Gadelles rouges doz.	0.00	2.40			
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.	0.09½	0.09½						
Pelures de fruits.		Lb.						
Citron	0.10	0.11½						
Citronnelle	0.15	0.16½						
Orange	0.11	0.12½						

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Epinards 2 lbs.	0.00	1.60
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde 2 lbs.	0.90	0.92½
Blé d'Inde en épis, gal.	4.50	4.52½
Catsup, bte 2 lbs. doz.	0.00	0.85
Catsup au gal. doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.80	0.82½
Citrouilles gal.	2.25	2.27½
Epinards gal.	0.00	5.30
Epinards 2 lbs.	0.00	1.25
Epinards 3 lbs.	0.00	1.75
Epinards imp. bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.82½	0.85
Fèves Vertes 2 lbs.	0.82½	0.85
Fèves de Lima 2 lbs.	1.15	1.17½
Flageolets importés bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12

Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

	doz.	1
Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60 4.50
Caviar ½ lb. doz.	5.15	5.25
Caviar ¼ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes 1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80
Finnan Haddies doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés.		
doz.	1.15	1.20
Harengs marinés, imp. "	1.45	1.65
Harengs aux Tom., imp. "	1.45	1.40
Harengs kippered, imp. "	1.50	1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates	0.05	1.00
Homards, bte h., 1 lb. "	6.40	6.50
Homards, bte plate, ½ lb. "	3.50	3.60
Homards, bte plate, 1 lb. "	6.75	6.90
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz. doz.	0.00	2.00
Huitres 1 lb.	0.00	1.50
Huitres 2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., la doz.	0.00	1.45
Morue No 2 lb. (manque)		
Morue grosse en quart lb. (manque)		
Rovans aux truffes et-aux achards bte	0.17	0.18

Sardines can. ½ bte, cse	3.50	4.00
Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31
Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50
Sardines Norvège, ½ bte	7.50	11.00
Sardines Norvège, ¼ bte	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42
Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Saumon Labrador, 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.40
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb., doz.	1.27½	1.32½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb., doz.	2.07½	2.12½
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.		1.90
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	1.65
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	0.95
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	\$6.25
½ quarts	3.35

FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.

On cote le fromage de Gruyère:

Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.

En quantité moindre, 28c la livre.

Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.

On cote encore:

Gorgonzola	lb.	0.25
Edam	"	0.24

PRODUITS CHIMIQUES ET

DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs.	0.02½
Alun, barils de 112 lbs.	0.02½
Arcanson, lb.	0.03½ 0.04½
Blanc de chaux, brls de 336 lbs.	0.55
Bois de sapin, pqt de ½ lb.	0.03½
100 lbs.	0.65
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05 0.06
Boules à mites	0.00 0.00
Camomille	0.00 0.40
Campêche (Extrait de):	
boîtes de 12 lbs.	0.00 0.11½
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	0.11½ 0.12½
Camphre, la livre	0.00 0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15 0.20
Cire blanche lb.	0.40 0.45
Couperose, brls 370 lbs.	0.01 0.02
Crème de tartre lb.	0.24
Gélatine rouge en feuilles	0.60
Gélatine blanche en feuilles	0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25 1.30
Gomme arabique lb.	0.15 0.16
Houblon pressé, lb. (manque)	
Lessive commune doz.	0.35
Lessive commune grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10 0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70
Poudre insecticide lb.	0.00 0.50
Résine blanche	0.03 0.04½
Résine G., suiv. quant.	0.02½ 0.03½
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs. lb.	0.05 0.06
Sel à Médecine	0.01 0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb., "	0.01½ 0.03
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00 2.00
Soda à laver:	
Sacs	0.80 0.85
Soude caustique en mor. lb.	0.00 0.02½

Soufre en bâtons, brls 336		
lbs.	lb.	0.01½ 0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, brls	0.06½	0.07

BOUGIES, CIERGES ET HUILES

DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

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

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

Carrés de ½ lb., crate	0.00	0.45
Carrés de 1 lb., crate 500	0.00	0.90
Carrés de 2 lbs., crate 500	0.00	1.02½
Carrés de 3 lbs., crate	0.00	0.57½
Carrés de 5 lbs., crate	0.00	0.72½

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

Cuvette No 0, la doz.	10.50
Cuvette No 1, la doz.	9.00
Cuvette No 2, la doz.	7.50
Cuvette No 3, la doz.	6.50

BALAIS

Nous cotons:

A longs manches	0.00	2.75
Avec manches ordinaires	La doz.	
2 cordes		2.25
3 cordes		2.50
4 cordes		2.75
5 cordes		3.50
Le papier manille, 13 x 17, est		cote

EPINGLES A LINGE

Épingles ordinaires:	
Boîtes de 5 grosses, la bte	0.75
Épingles à ressort:	
Boîtes de 2 grosses, la bte	0.90

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

MECHES, BRULEURS ET VERRES

DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2	lb.	0.22
Mèches No 2	"	0.15
Mèches No 0	"	0.12
Brûleurs No 2	doz.	0.85
Brûleurs No 1	"	0.65
Brûleurs No 0	"	0.65
Brûleurs, dessus verre (A)	"	1.65
Brûleurs, dessus verre (B)	"	1.00
Cheminées (climax) No 2	"	0.60
Cheminées (climax) No 1	"	0.45
Cheminées (climax) No 0	"	0.45
Cheminées (Bonanza) No 2	"	0.95
Cheminées (Bonanza) No 1	"	0.75

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

Graisse Impérial, en lots de grosse	doz.	0.57½
Caisse de 4 doz.	"	0.90
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)	doz.	0.90 0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.25

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:		
Pintes	0.00	2.25
Chopines	0.00	1.20
½ chopines	0.00	0.60
L'huile d'olive Barton et Guectier est cotée:		
Qrts	7.75	8.00
Pts	4.37½	4.50
½ pts	2.45	2.50

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.75 à \$2.00.
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ½ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:

Au baril	1.10	1.25
----------	------	------

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½c. le gallon, \$1.25, en estagnon, par livre, 9c à 10c.

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"		
Blanche No 1	grosse	10.00
Blanche No 2	"	19.20
Jaune No 1	"	6.72
Jaune No 2	"	14.40

BALAIS

D'enfant, 2 cordes	0.00	1.10
D'enfant, 1 corde	0.00	0.85
Manches de faubert (mop), doz.		1.20

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil	gol.	0.32
Standard Acme	le gal.	0.17½

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Les futures cotations sont:

Blé—			
Mai	Haut 91½c	Bas 90¾c	Fermeture 91c
Juillet	87¾c	87½c	87¾c
Mais—			
Décembre	69¾c	68¾c	69c
Mai	69½c	69c	69¾c

Avoine—

Mai	41¾c	41½c	41½c
Juillet	41c	40¾c	40¾c

Marché de Montréal

Grains

Le commerce d'exportation de grains par câble a été très tranquille et les indications prédisent peu d'amélioration jusqu'après les fêtes. Il y a eu une bonne demande de blé, mais comme il y a peu de hausse sur les prix de demande, les exportateurs n'étaient pas disposés à les accepter et on ne rapporte pas de ventes. Une bonne demande se continue par les acheteurs locaux pour les avoines, et, comme les approvisionnements sur place diminuent toujours, le ton du marché est ferme en ventes par lots de char du C.W. No 2 de 41½c à 42c, No 3 C.W. de 40½c à 41c, et les No 2 fourragères à 39½c par minot ex-magasin. En maïs et autres lignes, le commerce est tranquille, sans changement notable dans les prix.

Nous cotons:

Marché très ferme avec tendance à la hausse.

Avoine C.W. No 1 Ext. Fd	0.41	0.41½
Avoine C.W. No 2	0.41½	0.42
Avoine C.W. No 3	0.40½	0.41
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.39	0.39½
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.38	0.38½
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)	0.64	0.65
Maïs jaune	0.00	0.77
Blé-d'Inde séché au four		manque
Blé-d'Inde jaune No 3	0.78	0.79
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.51	0.53

Marché de Montréal

Farines

Pas d'amélioration dans la demande des acheteurs étrangers pour la farine de blé de printemps et les affaires dans cette direction continuent à être très tranquilles.

Mais il y a une bonne demande continue des acheteurs locaux et de la campagne pour des lots de char et un bon montant d'affaires se fait pour cette saison de l'année, sans changement notable dans les prix. Les premières patentes se vendent à \$5.40, les secondes à \$4.90 et les strong bakers à \$4.70 par baril en sacs. Le commerce en farine de blé d'hiver est plutôt tranquille, car les acheteurs dans la plupart des cas sont bien approvisionnés actuellement, mais le ton du marché est ferme avec les patentes de choix cotées de \$4.75 à \$5.00 et les straight rollers de \$4.50 à \$4.60 par baril en barils et les derniers en jute, de \$2 à \$2.40 par sac.

Nous cotons:

Issues de blé et avoines roulées.

Un commerce assez actif se continue dans la plupart des lignes d'issues de blé et le ton du marché en conséquence est

ferme avec des ventes de son à \$21, shorts à \$23 et middlings à \$26 la tonne, sacs compris. La demande pour les moulées est ferme et les prix sans changement de \$29 à \$31 pour les qualités de pur grain et de \$27 à \$28 pour les mélangées par tonne. Le marché pour les avoines roulées est ferme, mais le volume d'affaires est petit parce que les acheteurs sont bien pourvus pour le moment, par conséquent les ventes sont plutôt lentes de \$4.40 à \$4.50 par baril en barils et de \$2.10 à \$2.12½ par sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Royal Household	2 sacs	5.60
Five Rosés	2 sacs	5.60
Glenora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10

Fortes à Boulanger:

Bakers Special	2 sacs	4.90
Manitoba S. B.	2 sacs	4.90
Keetob	2 sacs	4.90
Montcalm	2 sacs	4.90

Patentes d'Hiver:

Straight rollers	2 sacs	5.00
Hurona (à pâtisserie)	2 sacs	5.80
A do	2 sacs	5.30
Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs		4.40
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs		4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs.	2.32
Avoine roulée, baril	4.90

Issues de blé:

Son Man., au char, tonne	20.00
Gru Man., au char, tonne	22.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne	27.00 28.00
Moulée pure, au char	32.00 34.00
Moulée mélangée, au char	30.00 31.00

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché de Montréal

Foin pressé

Il n'y a pas eu de changement dans la situation du marché au foin, les prix étant assez fermes à la récente baisse avec un assez beau volume d'affaires au compte local. Le foin No 1 en lots de char se vend de \$16.00 à \$16.50, extra bon No 2 de \$15.00 x \$15.50 et le No 2 de \$13.50 à \$14.00 la tonne en lots de char, ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$14.00	\$14.50
Très bon, No 2	13.50	14.00
No 2	11.50	12.00

la tonne, en lots de wagon ex-voie.
Marché facile sur place.

BEURRE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 12 décembre:

Le commerce a été bon toute la semaine et les approvisionnements généraux se sont bien écoulés. A la fin de cette semaine, le ton n'est pas tout à fait aussi fort, et avec de forts arrivages annoncés pour janvier, les acheteurs ne sont pas aussi ardents et n'achèteront sans doute qu'au fur et à mesure de leurs besoins.

Australien. — Il y a eu une bonne demande pour toutes les qualités. Le beurre non salé se vend toujours à un escompte, particulièrement les qualités secondaires. Nos amis coloniaux doivent faire tout leur possible pour produire les meilleurs articles et ainsi faire le plus haut prix. Les meilleurs articles sont toujours les plus facilement vendus et plaisent toujours.

Nouvelle-Zélande. — Les beurres arrivés par le vapeur "Ruapehu" ont été bien écoulés, les quelques-uns qui ne se sont pas vendus conservent le plus haut prix.

Les arrivages coloniaux cette semaine consistent en: Par le vapeur "Otway", 30,000 boîtes Australien; par le vapeur "Shropshire", 15,000 boîtes Australien; par le vapeur "Demosthenes", 5,564 boîtes Australien.

Danois. — Le marché est d'un kroner plus haut, avec une bonne demande générale.

Sibérien. — Les nouveaux arrivages sont très limités et il y a eu un très bon commerce sur les approvisionnements en entrepôts frigorifiques, lesquels sont maintenant très petits.

Argentine. — Les provisions continuent à être petits, avec les prix sans changement.

Nous cotons:

Danois—		
Haut choix	130/0	133/0
Sibérien—		
Haut choix	112/0	114/0
Choix	100/0	106/0
Confiserie	92/0	94/0
Victorien—		
Haut choix, salé	122/0	124/0
Choix, salé	114/0	118/0
Haut choix, non salé	118/0	122/0
Choix, non salé	112/0	116/0
Australien—		
Haut choix, salé	120/0	122/0
Choix, salé	114/0	116/0
Haut choix, non salé	116/0	120/0
Choix, non salé	112/0	114/0
Queensland—		
Haut choix, salé	120/0	122/0
Choix, salé	112/0	116/0
Haut choix, non salé	116/0	118/0
Choix, non salé	112/0	114/0
Nouvelle-Zélande	128/0	130/0
Argentine—		
Haut choix, salé	118/0	122/0
Haut choix, non salé	116/0	120/0

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 12 décembre:

Ce département s'améliore graduellement; les valeurs ont été haussées d'un autre 1/- cette semaine. Le retard dans les arrivages de la Nouvelle-Zélande ont accentué la pauvreté des approvisionnements de ce côté-ci.

Nous cotons:

Canadien—		
Choix à haut choix, blanc	66/0	67/0
Choix à haut choix, coloré	67/0	68/8

Nouvelle-Zélande—

Haut choix, blanc	65/0	66/0
Haut choix, coloré	66/0	67/0

Prix vendants aux épiciers

Fromage fort, blanc, à la meule au morceau	17c	18c
Fromage de Gruyère	27c	à 28c
Fromage Oka	24c	
Beurre, choix	31c	
Beurre, choix, en bloc d'une livre	31½c	
Oeufs strictement frais	60c	
Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine	61c	
Oeufs No 1	34c	
Oeufs choisis	38c	

OEUFs

Les oeufs sont très rares à la campagne.

Marché de Montréal

BEURRE

Crèmerie, 1er choix	31c	à 31½c
2ème qualité	30c	à 30½c
Beurre de laiterie	24c	à 25c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.		
Bœuf inspecté No 1		14.50
Bœuf inspecté No 2		13.50
Boeuf inspecté No 3		12.50
Veau	15.00	17.00
Agneau, chaque		1.10

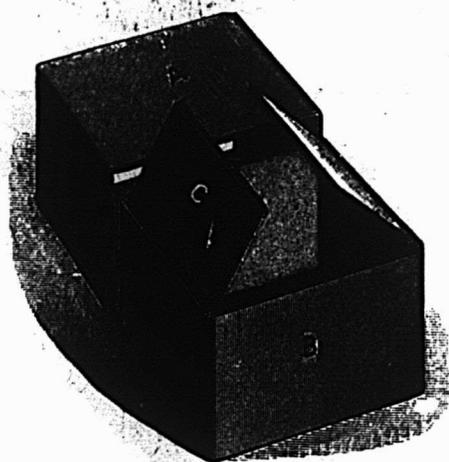
FRUITS VERTS ET LEGUMES.

Oignons, la lb.		0.03½
Oignons, la cse		3.00
Raisin Magala		5.25
Raisin	2.00	2.50
Bananes	2.25	2.50
Betteraves, sac		1.00
Carottes, sac		0.75
Patates, le sac	0.80	1.00
Navets, le sac		0.75
Pommes, le baril	4.00	8.00
Oranges Mexicaines, la cse		2.50
Oranges Navels, la cse	2.50	3.25
Citrons, la cse	3.25	3.50
Pommes Baldwin, No 1	4.50	5.00
Pommes Baldwin No 2	4.00	4.50
Pommes Greening No 1		4.50
Pommes Greening No 2		4.00
Pommes Spy No 1		6.00
Pommes Spy No 2		5.00
Atocas, le gallon		0.50

C'est un pauvre vendeur que celui qui se contente de dire: "Nous ne tenons pas cet article" ou "Nous n'en avons plus"; qui laisse partir le client sans essayer de lui vendre quelque chose se rapprochant de ce qu'il désire.

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ... 33	Desmarteau Alex..... 34	Lacaille, Gendreau & Cie.. 12	Quebec Steamship..... 36
Baker & Co. (Walter)..... 12	Dom. Canners Co., Ltd.... 3	Laporte, Martin Limi- tée..... Couvert	Record Foundry..... 46
Banque de Montréal..... 36	Dom. Cartridge Co..... 47	La Prévoyance..... 33	Rolland & Fils, J. B..... 34
Banque d'Hochelega..... 36	Dougall Varnish Co 44	La Sauvegarde..... 32	
Banque Nationale..... 36	Dontigny Hector..... 35	Lelièvre A. J..... 35	
Banque Molson 36	Dunn Wm. H..... Couvert	Leslie & Co., A. C..... 44	
Banque Provinciale..... 36		Liverpool & London & Globe 32	
Banque Union..... 38-39-40	Esinhart & Ryans..... 32	Lufkin Rule Co..... 51	
Bélanger & Bélanger..... 34	Federal Life Assurance Co. 32		Sheldon School..... 10
Bowser, S. F. & Co..... 6	Fontaine Henri..... 34	Marion & Marion..... 34	Shurley & Dietrich..... 43
Bright Light Co..... 35	Fortier Joseph..... 34	Martin-Senour..... 48	Stanley Rule & Level..... 52
British Colonial Fire Ass... 33		Mathieu (Cie J. L.)..... 14	St. Lawrence Sugar Co 16
Brodie & Harvie..... 12		Matthews-Laing Co..... 4	Sun Life of Canada..... 33
	Gagnon, P.-A..... 34	Maxwell & Sons (David) .. 44	
Canada Cement Co., Ltd... 5	Garand, Terroux & Cie.... 34	McArthur, A..... 44	Taylor Forbes Co. Ltd..... 49
Can. Hardware Exhibitors Ass..... 46	Gendron Mfg. Co..... 44	Metropolitan Life Ins. Co.. 32	Thompson & Norris Co.... 31
Canada Life Assurance Co.. 33	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18	McGill Cutlery Co..... 52	Tippet & Co., A. P..... 7
Canada Starch Co. Couvert	Gillette Safety Razor Co... 41	McLaren & Co. (D.K.) 51	The Geo. E. Tuckett & Son Co..... 16
Can. Fairbanks Morse Co.. 8	Gonthier & Midgley 34	McClary Mfg. Co..... 51	
Canadian Salt Co..... 7	Grand Trunk Railway.... 7	Montbriand, L. R..... 34	
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 4	Greening Wire Co..... 53	Montreal-Canada Ass. Co.. 33	
Chaput L. Fils & Cie Ltée 5	Gunn Langlois & Cie..... 8	Montreal Dairy Co..... 14	Union Mutual..... 32
Church & Dwight..... 7		Mooney Biscuit Mfg. Co.. 12	United Shoe Machinery Co. Ltd..... 9
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 33	Hamilton Cotton Co..... 16	Mott, John P., & Co..... 13	United-States Steel Co. 50
Clark, Wm..... 13	H-O Company 20	National Cash Register Co. 15	Upton & Co. (The T.)..... 12
Connors Bros. 18	Hotel New Victoria 34	Nova Scotia Steel Co 36	
Cottam Bart..... 34	Hutton Jas..... 51		
Couillard Auguste..... 34	Hudon & Orsali, Ltée..... 17	Prêt Immobilier Limitée... 13	Western Ass. Co..... 32
Cowan Co..... 11	Jonas & Cie, H .. Couvert 2	Prévoyants du Canada, (Les) 32	Wilks & Burnett..... 34
		Prevost & Bédard..... 34	



Montée

Modèle 75 de Boîte Cellulaire pour Express et Fret

Plus légère qu'une boîte en bois léger.

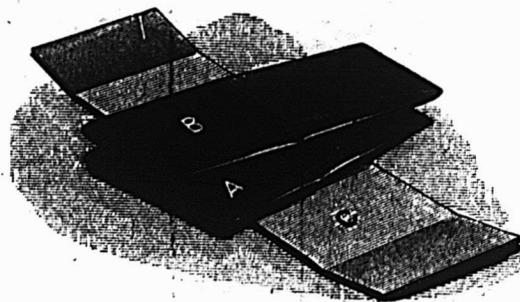
Pensez, M. le Marchand en gros, M. le Marchand de conserves, M. l'Expéditeur de conserves, quelle économie d'espace dans votre rayon d'expédition vous pouvez effectuer par l'usage des Boîtes Cellulaires, pour Express et Fret, de Thompson & Norris. Remarquez la différence entre l'espace occupé par la boîte "montée" et celle "démontée". C'est là une boîte qui répond à tous les besoins, une boîte qui résistera à n'importe quelle brutalité pendant le transport. Les Boîtes T & N. sont plus commodes pour l'emballage et pèsent moitié moins qu'une boîte de la même grandeur, en bois. Nous vous enverrons, sur demande, des détails complémentaires de notre proposition relative à l'expédition. L'illustration ne montre qu'un de nos nombreux genres. Nous vous fournirons le modèle qui convient le mieux à vos besoins. Faites-nous connaître ce qu'il vous faut. Ecrivez pour avoir notre catalogue illustré.

The Thompson & Norris Co.
of Canada, Limited.

Niagara Falls, Ontario.
Brookville, Ind.

Brooklyn, N.-Y.
Londres, Ang.

Boston, Mas.
Julich, Allem.



Démontée



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif..... \$397,965,341.31

Polices en vigueur au 31 dé-

cembre 1912..... 12,837,042.

En 1912, la compagnie a é-

mis au Canada des poli-

ces pour..... 32,185,993

Elle a déposé entre les

mains du Gouvernement

Canadien et de fideli-

ment pour les Canadiens,

environ..... \$16,000,000.

Il y a plus de 532,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN**ASSURANCE CO.**

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. G. M. A. Cox, Président.

W. R. Brock, Vice-Président.

W. B. Meikle, Gérant-Général.

C. C. Foster, Secrétaire.

Agence de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIE, GÉRI

THE FEDERAL LIFE**ASSURANCE CO.**

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30

SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90

ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

C. L. SWEENEY, Gérant Provincial
Montréal, Québec.**ESINHART & EVANS****Courtiers d'Assurance**Feu, Vie, Accident, Cambriolage,
Bris de glaces, Automobiles,
Responsabilité des Fonctionnaires

Agents principaux pour:

The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Edimbourg.**German American Insurance Co.**
de New-York.

Nous considérons toutes commandes d'agences de la part de personnes responsables. L'expérience n'est pas absolument indispensable.

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS

39 rue St-Sacrement,

TELEPHONE MAIN 563 MONTREAL

Assurances**L'ACTION DU CONTRAT MODERNE D'ASSURANCE-VIE**
(Suite)

Pourvoir à un fonds pour le paiement (augmentant annuellement) pour rencontrer les futures obligations, ou pour prêts rapides, valables sur demande, sur la valeur collatérale de la police, pour fins d'affaires ou cas imprévus;

Sauvegarder des prêts de crédit pour fins d'affaires temporaires qui pourraient s'obtenir aussitôt si le créancier est sauvegardé contre le décès;

Faire une réponse satisfaisante à l'inévitable question: "Quel effet la mort de "A" aurait-elle sur votre commerce?"

Indemniser une corporation contre la perte de l'habileté exécutive d'un officier au gérant expérimenté;

Indemniser de la perte d'un employé de valeur dont l'habileté, la connaissance technique, ou dont l'intelligence inventive rend un actif tangible de réelle valeur et dont la mort serait la cause d'une perte financière jusqu'à ce qu'on en trouve un autre aussi compétent pour le remplacer;

Pourvoir un fonds pour l'achat par les survivants d'une corporation des valeurs détenues par le membre décédé;

Pourvoir à un fonds par le paiement d'obligations, de polices à maturité ou à dotation, ou avant la mort du détenteur d'une police;

Pourvoir de bons et fidèles employés qui ont dépensé leur vie au service, avec des pensions de vieillesse ou de bénéfices mortuaires à leurs familles.

Voilà quelques-uns des usages auxquels on peut adapter l'assurance-vie.

Formule modèle pour association

Aucune formule spéciale de police n'est nécessaire pour fins d'association comme ou corporation, toutes les formules régulières étant bonnes. Quelques compagnies ont des formules spéciales pour l'assurance d'association et de corporation, mais ce sont néanmoins des contrats de police modèles. Presque tout besoin d'assurance possible peut être couvert dans la clause bénéficiaire de la police choisie. Les polices individuelles sur les formules régulières à vie ou à dotation sont plus avantageuses, pour la raison qu'au décès d'un des membres, les contrats d'assurance peuvent être continués par les associés survivants individuellement ou sous de nouveaux arrangements d'association.

En cas de dissolution de société pour d'autres causes que le décès, des arrangements pour la continuation de polices individuelles peuvent aussi être pris,

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1^o PARCE QUE** Ses Taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2^o PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3^o PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4^o PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5^o PARCE QUE** Par-dessus tout, elle est une compagnie Canadienne-Française et ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

Siège Social: 7 Place d'Armes
MONTREALSuccursale au Canada, Bureau Chef à Montréal
DIRECTEURSSir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants:

Parce que c'est un placement sans pareil:

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

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

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement: \$384,936.39.

Bureau à Montréal
Chambre 22,
Edifice "La Patrie"Bureau - Chef,
85, rue Dalhousie,
QUEBEC.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

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

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

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

WALTER I. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, MONTREAL.

conservant aux parties contractantes les bénéfices des taux de l'âge au moment de l'émission et les sauvegardant contre les maladies qui pourraient empêcher d'obtenir une autre assurance. Une police-vie conjointe peut être prise sur deux ou plusieurs vies, ordinairement limitée à trois ou quatre, le produit étant payable aux survivants à la mort de quiconque lorsque l'assurance est terminée.

Pour démontrer la manière dans laquelle les intérêts d'une société sont couverts par la clause bénéficiaire d'une police, supposons une société de trois personnes avec des intérêts inégaux, le capital étant, disons de \$20,000, auquel "A" a contribué pour \$9,000, "B" \$6,000 et "C" \$5,000. Une police-vie conjointe de trois polices individuelles pourrait être écrite avec la clause bénéficiaire comme il suit:

"En cas de décès de "A", 6/20 à "B", 5/20 à "C" et 9/20 à la succession de "A", et de même proportionnellement en cas de décès de "B" ou de "C".

Une autre formule dans laquelle les produits sont payables aux survivants dans la proportion de leurs intérêts est comme il suit:

(A suivre)

Une bonne réclame doit toujours rapporter, car il y aura toujours plus d'acheteurs que de vendeurs.

UN RESULTAT TYPIQUE

Le 30 octobre 1913, le Dr. J. S. Brownlee de Detroit a écrit ce qui suit au sujet de sa police-dotation, récemment arrivée à échéance: "Le résultat de ma police a été très satisfaisant car les dividendes appliqués à mes primes d'année en année en ont réduit le coût de 25% et la police, qui était d'un montant de \$1,000 m'a donné un rapport au comptant de \$379.14 en plus de son coût, sans compter la protection de l'assurance.

Je souhaite à votre compagnie de continuer à prospérer comme elle le mérite si bien."

Dans chacune des cinq dernières années, les recettes de surplus ont bat tu tous les records précédents. En 1912 ils étaient de plus de \$1,510,000. Ceci explique les dividendes satisfaisants versés aux porteurs de police de la

CANADA LIFE ASSURANCE CO

Bureau Chef - TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557 885.95
Réserve..... \$193,071.19
Autres Valeurs passives 20,68

\$213,759.19

Surplus pour les assurés.....\$344,126.76

Bureau - Chef :

EDIFICE DULUTH,

50 rue Notre-Dame Ouest, angle de la rue St-Sulpice.

MONTREAL.

L. A. Lavallée, Président
Ferd. Pagé, Gérant Provincial

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant \$550,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69. Bureau-Chef; 181 rue Girouard, St-Hyacinthe

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

Ecrivez au Bureau Principal, Montréal, pour vous procurer la brochure intitulée "Prospère et Progressive."

RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance

Capital \$500,000.00

Aussi : — Accidents, Maladies, Glaces, Vol, Garantie de Fidélité, Garantie de contrats.

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RÔDOLPHE FORGET, Président.
J. R. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

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.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.
MARION & MARION, 354 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la 111, 112 et des Marchands.

NEW VICTORIA HOTEL

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

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

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André Montréal

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Comptes Effectués.

54, 60, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Ventes par les Shérifs

District de Gaspé.

—La Banque Nationale vs William A. Baker et James Ferguson.

Un morceau de terre situé à l'Anse au Beaufils. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Joseph du Cap d'Espoir, le 31 décembre 1913, à 11 hrs a.m.

District de Montréal.

—Hormidas Meloche vs Israël Stanvold.

Un lot de terre situé dans le quartier St-Jean-Baptiste. Vente au bureau du shérif L. J. Lemieux le 31 décembre 1913, à 11 heures a.m.

—Le Crédit Foncier Franco-Canadien vs Dame Eliana Lizotte.

Un lot de terre désigné sous le No 603 du plan et livres de renvoi du quartier St-Louis, avec bâtiment y érigés. Vente au bureau du shérif L. J. Lemieux le 31 décembre, à 10 heures a.m.

—Jules Chartier vs Georges Bélanger.

Une terre bornée par le fleuve St-Laurent, à la Pointe-aux-Trembles. Vente au bureau du shérif L. J. Lemieux le 31 décembre 1913, à 2 heures p.m.

—Georges Scott vs Léon Israël Grossman.

Deux lots de terre situés dans le quartier St-Denis, avec bâtisses sus-érigées. Vente au bureau du shérif L. J. Lemieux le 30 décembre 1913, à 10 heures a.m.

—Urgel Pauzé vs André Lafleur.

Un terrain dans le quartier St-Henri. Vente au bureau du shérif L. J. Lemieux le 31 décembre 1913, à 1 heure p.m.

District de Rimouski.

—Jacob A. Jacobs vs Delle Eulalie Larivière.

Toute l'île située dans le fleuve Saint-Laurent en face la seigneurie de Sainte-Cécile du Bic, connue sous le nom de Ile du Bic. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Cécile du Bic, le 2 janvier 1914, à 10 heures a.m.

District de Roberval.

—Euchariste Renaud vs Charles Eugène Dubé.

Toutes les bâtisses et constructions érigées sur un terrain de 110 x 100 pieds. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Coeur de Marie (Mistook), le 31 décembre 1913, à 1 heure p.m.

District de Saguenay.

—La Banque Nationale vs Ulysse Lapointe, Thadée Lapointe et Laurent Lapointe.

1° La partie est du lot No 593 dans la paroisse de St-Fidèle.

2° Le lot No 594 dans la même paroisse. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Fidèle, comté de Charlevoix, le 3 janvier 1914, à 10 heures a.m.

—La Banque Nationale vs Thadée Lapointe.

Le lot décrit sous le No 594 de la paroisse de St-Fidèle. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Fidèle, comté de Charlevoix, le 3 janvier 1914, à 10 heures 30 a.m.

GEO. GONTHIER H. E. MIDGLEY
Licencié Institut Comptable-Incorporé
Comptable
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Adresse télégraphique
Main 2701-519 "Gontley"

NE MANQUEZ PAS DE LIRE
la 48^{me} Edition de

L'ALMANACH ROLLAND

Agricole, Commercial et des Familles,
pour 1914

Qui vient de paraître et renferme encore, outre ses nombreux et utiles renseignements religieux et civiques, d'agréables légendes et d'intéressantes histoires inédites par nos auteurs canadiens :

Un Couvent d'autrefois, par A. D. DeCelles
L'Ours de Baptiste,... R. Girard
Les Revenants..... A. Bourgeois

Publié par

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.
Prix, 10 cts : franco par la malle, 15 ct.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 333 & 339 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

402 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1086

MONTREAL

ECLAIREZ

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner**. Ce brûleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables. **Pas de Manteaux à Briser**, fiable et économique. Satisfaction garantie. Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour \$1 00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées romptement. Prix Spéciaux en gros aux Marchands et Agents**



Bright Light Co., Merrickville, Ontario

FOURRURES

Man teaux en Mouton de Perse faits sur commande par un dessinateur expert, ci-devant employé d'une grande maison locale.

Tous genres de fourrures remodelées.

Peaux et ouvrage garantis, prix modérés.

A. J. LELIEVRE

MANCHONNIER

150, RUE ST-DENIS, MONTREAL.

Tél., Est 3521.

Spécialité :

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées,
teintes et nettoyées.

Hotel St-Maurice

HOTEL DES VOYAGEURS
Hector Dontigny, Prop.

Chambres de première classe et Salles d'Echantillons.

GRAND'MERE, P. Q.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 20 DECEMBRE 1913.

Testaments.

Napoléon Morais à Escilia Vermette, Ste-Flore; Lucille Brunelle à J. C. Gélinas, St-Boniface; Ludger Guillemette à Amabella Provencher, Shawinigan Falls.

Cession.

Ursulines des Trois-Rivières à Commission Scolaire, Grand'Mère.

Obligations.

Wilfrid Jacob à Désiré Deschenes, Grand'Mère; Jos. Louis Alin à Vve Geo. Hébert, Trois-Rivières; Jos. Louis Alin à Forest & Forest, Trois-Rivières; Ludger Dugré à Thomas G. Gélinas, Saint-

Boniface; J. A. Jutras à Antonia Héroux, Trois-Rivières.

Ventes.

Loggie Turner à Amédée Déziel, Mère; Acme Gloves Works à Robert Ryan, Trois-Rivières; Vasile Hutsal à Kiriak Plokitari, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Marius Boussière, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Alfred B. Champagne, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Joseph Marceau, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Wm Cooper, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Antoinette Gariépy, Shawinigan Heights; Joseph Boucher à Frs et Cerelus Bourassa, Yamachiche; Joséphine Lasalle à Joseph Labarre, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Joseph Bilodeau, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Wilfrid Adams, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Joseph Perreault, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à C. B. Lanctôt, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Roméo Lanctôt, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à J. A. Lanctôt, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Dame J. A. Carignan, Trois-Rivières; Lanctôt Realty Co. à Edouard St-Onge, Trois-Rivières; Sarah Lamy à Omer Bellemare, Yamachiche.

Hypothèque.

Dominion Mfg. Ltd. à Imperial Trust Co., Trois-Rivières.

Transports.

Wm Sawyer à Pierre Bellemare, Shawinigan Falls; Honoré Lavergne à F. X. Lambert, Shawinigan Falls; Alcide Lebrun à Thomas G. Gélinas, Saint-Boniface.

Servitude.

Onésime Roy à Adélarde St-Martin, Shawinigan Falls.

Mariages.

Jos. J. B. Gaudreau à Elizabeth Desrochers, Trois-Rivières; Alfred Ferron à Bella Gélinas, Grand'Mère.

Donation.

Moise Dupont à Albert Blouin, Pointe du Lac.

Jugements.

Ls. Trottechaud vs Nap. Collard, Trois-Rivières, \$7.50; Donat Duval vs Corporation du Cap Madeleine, \$43.35.

OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés qui pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements utiles.

12-799. Fil de fer. — Cotes et échantillons demandés par une maison d'importation du Sud-Africain.

12,800. Corde à lier. — Une maison du Transvaal désire des échantillons et prix.

12,801. Machines agricoles. — Catalogues et prix demandés par une maison d'importation du Sud-Africain.

12,802. Machines agricoles. — Une grande maison d'importation du Sud-Africain désire des catalogues et cotes.

12,803. Fil de fer. — Une maison du Transvaal demande des échantillons et prix sur le fil de fer pour clôtures.

12,804. Manches à balais. — Une maison du Sud-Africain désire des échantillons et prix.

12,805. Manches de pioches et d'outils en général. — Catalogues, prix et échantillons, si possible, demandés par une grande maison d'importation de Johannesburg.

12,806. Brosserie. — Une maison d'importation du Sud-Africain demande catalogues, prix et échantillons.

12,807. Brosserie. — Catalogues, prix et échantillons demandés par une maison du Transvaal.

12,808. Fil de fer. — Une maison de Johannesburg désire des échantillons et prix.

12,809. Pelles. — Catalogues et prix demandés par maison d'importation du Sud-Africain.

12,810. Manches. — Catalogues et prix demandés par une maison de Johannesburg.

12,811. Outils pour mines. — Une maison d'importation de Johannesburg désire catalogues et prix.

12,812. Matériel pour mines. — Catalogues et prix demandés par une maison d'importation du Transvaal.

12,813. Machines pour mines. — Une maison d'importation de Johannesburg demande des catalogues et prix.

12,814. Outils pour mines. — Catalogues et prix demandés par importateur du Transvaal.

12,815. Pelles. — Catalogues et prix demandés par maison d'importation du Sud-Africain.

12,816. Manches. — Une maison de Johannesburg désire des catalogues et prix.

12,817. Matériel pour mines. — Catalogues et prix demandés par maison sud-africaine.

12,818. Amiante. — Echantillons et prix demandés par maison d'importation de l'Afrique du Sud.

12,819. Quincaillerie. — Une maison de Johannesburg désire catalogues et prix.

12,820. Poèles. — Catalogues et prix demandés par maison du Transvaal.

12,821. Bois de construction. — Une maison de Johannesburg désire de la correspondance avec des exportateurs canadiens.

12,822. Machines agricoles. — Catalogues et prix demandés par importateur sud-africain.

12,823. Machines pour laiterie. — Une maison de Johannesburg désire entrer en correspondance avec importateurs et manufacturiers canadiens.

12,824. Instruments agricoles. — Une maison du Transvaal demande des catalogues et prix.

12,825. Machines pour laiterie. — Prix et catalogues demandés par maison d'importation sud-africaine.

12,826. Papier d'emballage. — Echantillons et prix demandés par une maison sud-africaine.

12,827. Sacs en papier. — Une maison de Johannesburg désire des échantillons et cotes.

12,828. Fournitures pour bouchers. — Catalogues, prix et échantillons désirés par maison sud-africaine.

12,820. Fruits en conserve. — Un agent de manufactures du Sud-Africain demande correspondance au sujet de l'agence pour les fruits en conserve.

(A suivre à la page 54)

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé \$18,000,000.00
 Fonds de Réserve 16,000,000.00
 Profits non Partagés 1,046,217.80

Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount
 Roys., G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; H. V. Meredith Secr.,
 Président; R. B. Angus Secr., Vice-Président; R. B. Greenshield, Sir Wm.
 Macdonald, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C.
 V.O.; David Morrice, C. R. Homer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R.
 Drummond, D. Forbes Angus, Wm. McMaster.
 Sir Frederick Williams-Taylor, Gérant-Général; A. D. Braithwaite,
 ass. gérant-général; A. Macnider, Insp. Chef et surint des Succursales,
 C. Weeny Surint des Succ. de la Colombie Anglaise; F. J. Cockburn,
 Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint des
 Succ. du Nord-Ouest. D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces
 Maritimes et de Terre-Neuve.
 Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des
 provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-
 Édouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.
 Succursales en dehors du Canada.—Grande-Bretagne. Londres.
 Angleterre, 17 Threadneedle Street E.C.—Sous-agence, 9 Place Waterloo,
 Pall Mall, S. W.
 Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog, J. T. Molineux, agts
 64 Wall Street Chicago. Spokane
 Terre-Neuve: St. John's, Curling, Grand Falls.
 Mexique Mexico, D. F.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1900

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

Capital autorisé \$2,000,000.00
 Capital payé et surplus au 31 Décembre 1912 \$1,588,866.11

Conseil d'Administration; Président: M. H. LAFORTE, de Laporte
 Martin & Cie Administrateur Cédit Franco-Canadien
 Vice-Président: M. W. F. CARSLER, de la maison en gros Caralec
 Sons & Co.; Honorable L. BHAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture
 M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co."
 M. ALPHONSE RACINE, de la maison A. Racine & Cie, marchands en
 Bros, Montréal; M. L. J. O. BRACHÉMIN, propriétaire de la Librairie
 Beauchemin Ltée.; TANCREDI BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L.
 FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX.
 BOYER, Secrétaire.
 Conseillers: Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge
 en chef de la Cour d'Appel; Docteur E. PERSILLIER LACHAPLLE
 Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER
 Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.
 58 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick
 Correspondants à l'Étranger: Etats-Unis: New-York, Boston
 Chicago. Angleterre, France, Allemagne, Autriche Italie

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
 Réserve 1,550,000

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Tra-
 velliers 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.
 Nos opérations, les virements de fonds, les collections, les paie-
 ments, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis
 et au Canada, aux plus bas taux.

QUEBEC STEAMSHIP CO. LIMITED.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplace-
 ment, quittera New-York à 10 heures a.m. les 7, 14, 21, 28 janvier.
 Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne
 et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans
 transbordement.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers quittent New-York
 tous les deux Samedis pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe,
 Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la
 Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à Ticket Agents W. H. Henry,
 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son
 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent,
 Montreal Star (Uptown) 45 Union Avenue, à J. G. Brock & Co., 221, rue des
 Commissaires ou R. & O. Ticket Office, 9-11 Victoria Square, Montréal,
 Quebec Steamship Co. Ltd., Quebec.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855
Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ \$4,000,000
 FONDS DE RÉSERVE 4,800,000

JAMES ELLIOT, Gérant-Général
SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Arthabaska	Rue Sainte-Catherine	Richmond
Bedford	Avenues du Parc	Roberval
Cowanaville	et Georges-Emile	Sorel
Chicoutimi	Maison-Neuve	Saint-Césaire
Drummondville	Market and Harbour	Sainte-Flavie Station
Fraserville et Rivière	Côte des Neiges	Saint-Ours, Qué.
du Loup Station	Côte St-Paul	Sainte-Thérèse de
Knowlton	Boulevard St-Laurent	Blainville
Lachine Locks	Saint-Henri	Victoriaville
Montréal-Rue St-	Pierreville	Ville St-Pierre
Jacques	Québec	Waterloo
		Berlin, Ont.

86 Succursales dans tout le Canada.

Agences à Londres, Paris, Berlin et dans toutes les principales villes du
 monde. Emission de Lettres de Crédit pour le commerce et lettres
 circulaires pour voyageurs

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

Capital autorisé \$4,000,000
 Réserve 3,625,000
 Total de l'Actif au-delà de \$30,000,000

DIRECTEURS: M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. F. L. Beique, C. R.
 Vice-Président; A. Turcotte Secr., N. H. Lemay, Secr. Hon. J. M. Wilson
 Col. C. A. Smart A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Lemay
 Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant; Yvon La
 marre, Inspecteur. Bureau Principal—Montréal

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal	Pointe St-Charles	DeLorimier
(coin St-Denis)	St-Edouard	Quartier Emard
Ave. Mont-Royal	St-Henri	Rue Notre-Dame, Ouest
(Coin de Lanauidière)	St-Viateur	Longue-Pointe
Rue Ste-Catherine, Est	Quartier Laurier	Aywin, (coin Ontario)
Rue Ste-Catherine, centre	Villeray	Quartier St-Denis
Hochelaga	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
Longue Pointe	Viauville (près Montréal)	Outremont
Maison-Neuve		

SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Hyacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan,
Edmonton, Alta	Prince Albert, Sack.	St-Jacques l'achigan, P. Q.
Fournier, Ont.	Québec, P. Q.	St-Jerome P. Q.
Hawkesbury, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Lambert, P. Q.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Pierre Man.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	St-Valérien de
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Shefford, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	Ste-Genève de	Trois-Rivières, P. Q.
Longueuil, P. Q.	Pierrefonds, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Louisville, P. Q.	St-Boniface, Man.	Vankleek Hill, Ont.
		Winnipeg, Man.

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables
 dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète
 et fait des paiements sur des pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements
 d'appoint sur les principales villes du monde.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED
MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORCE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-Neuve.—Mins
 Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines,
 N. E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage
 à New Glasgow, N. E.
 Bureau Principal: NEW GLASGOW, N. E.

La publicité bien faite est loyale et
 honnête, documentée et raisonnée, direc-
 te et vivante.

Finances

REVUE DE LA SEMAINE

CALENDRIER FINANCIER

31 décembre. — Dividendes trimestriels payables:
Actions—Confederation Life Ass., Royal Trust Co.

DIVIDENDES DECLARES

Banque Nationale, dividende de 2 pour cent payable le 2 février aux porteurs d'actions enregistrés le 16 janvier.

La Standard Bank, dividende de $3\frac{1}{4}$ pour cent payable le 2 février aux porteurs d'actions enregistrés le 23 janvier.

La Canada Car & Foundry Co., dividende privilégié de $1\frac{3}{4}$ pour cent payable le 26 janvier aux porteurs d'actions enregistrés le 31 décembre.

Lehigh Valley, dividende semestriel régulier de 5 pour cent sur stock commun et 5 pour cent sur stock privilégié.

Michigan Central, dividende semestriel régulier de 3 pour cent payable le 29 janvier aux porteurs d'actions enregistrés le 30 décembre.

American Locomotive, dividende régulier de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur stock privilégié payable le 21 janvier aux porteurs d'actions enregistrés le 5 janvier.

Readi g, dividende trimestriel régulier de 2 pour cent.

Canadia Fairbanks Morse, 3% payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

CEDAR RAPIDS

Le Cedar Rapids Mfg. & Power Co. a rendu public un rapport donnant le détail des travaux accomplis le 1er décembre. A ce rapport sont annexées des cartes et des photographies indiquant l'état des constructions. La température exceptionnelle dont nous sommes favorisés a permis aux entrepreneurs de pousser très activement les travaux. Le pourcentage du travail exécuté s'établit comme suit: excavation dans le roc, 23 pour cent; excavation dans la terre, 50 pour cent; tranchées dans la terre, 84 pour cent; tranchées dans le roc, 28 pour cent; protection de la terre, 3 pour cent; transport de la terre, 63 pour cent; fondations de l'usine, 25 pour cent.

Dans l'usine génératrice on disposera les générateurs par groupes, dont les deux tiers sont déjà prêts. On va assembler cet hiver les pièces de la charpente d'acier et dès que les conditions de température le permettront, on montera la charpente sur les fondations et on installera les dynamos.

Les groupes générateurs, turbines et dynamos, sont construits par la I. P. Morris & Co., de Philadelphie, et la Wellman-Seaver-Morgan, de Cleveland. Déjà les trois premiers groupes sont arrivés sur les lieux.

LA BANQUE SOVEREIGN DOIT ETRE MISE EN LIQUIDATION

La Banque Sovereign sera mise en liquidation en vertu de l'Acte des Banques. Un avis à cet effet a été publié aujourd'hui.

Jusqu'à ce jour la banque n'a jamais été légalement insolvable.

Lorsqu'elle ne put liquider son actif assez vite pour

payer ses déposants, la banque Sovereign fit des négociations avec les autres banques qui garantissent les paiements. La banque Sovereign donnait en garantie une option sur son actif. Après quelques années de belles transactions, il devint certain que la banque ne pourrait rencontrer ses engagements envers les autres banques. On forma alors une compagnie nommée "The International Assets". Les actionnaires de cette compagnie étaient ceux de la banque Sovereign. Malgré les souscriptions, la banque n'a pu résister et en face de ses engagements trop forts, elle sera obligée de fermer ses portes.

Mouvements du marché.

Marché peu actif et peu solide: les valeurs fléchissent et donnent des inquiétudes. A signaler cependant que le portefeuille achète des actions de banque et des obligations de premier ordre. C'est ainsi que l'action Canadian Bank of Commerce a été assez demandée au cours de 200.

Le Pacifique Canadien continue à fléchir et à entraîner les autres valeurs sous son propre poids. Plus de 400 actions ont été négociées au cours de 213. Les liquidations viennent toujours de Berlin et de Londres: les ventes à découvert de New-York les aggravent.

Contrairement à l'attente de la clientèle, l'action Quebec Railway a fléchi. A peine 150 actions ont été achetées à $13\frac{3}{4}$ contre $14\frac{1}{2}$ les jours précédents. Ainsi que le prévoient les gens bien informés, il n'est encore rien résulté de tangible ni d'officiel du voyage à Toronto du président de la compagnie. Par contre, et c'est là un symptôme dont il faut tenir compte, \$24,000 d'obligations ont trouvé prenants à \$50. Il semble que le portefeuille commence à considérer le titre comme une valeur intéressante de placement.

Le Richelieu & Ontario a fléchi d'un point sans autre cause apparente que la tension monétaire et l'absence de tout mouvement spéculatif. N'empêche que le réveil de cette valeur est attendu dans un prochain avenir.

Il ne s'est rien produit d'intéressant sur les autres valeurs dont un certain nombre ont été l'objet de quelques petites transactions.

A New-York.

Le sentiment est nettement optimiste. De forts ordres d'achats de valeurs en vue et d'obligations pour le placement en sont la preuve évidente.

La baisse à Londres des valeurs internationales n'a pas eu à Wall Street la répercussion qu'on aurait subie fatalement il y a une semaine.

Les valeurs ont en général maintenu leurs avances, mais les professionnels ont été prudents et ont réalisé de petits profits dans l'appréhension d'une réaction possible.

La faiblesse du Missouri Pacific, du Western Union, du New-Haven et aussi du Can. ont fait obstacle dans une certaine mesure au mouvement de hausse. Les obligations sont irrégulières.

Ex-Dividende.

West India, $1\frac{3}{4}$.

Laurentide, 2.

Hollinger, 3.

Les directeurs ont le plaisir de présenter le rapport montrant le résultat des affaires de la banque pour l'année terminée le 30 novembre 1913.

La nouvelle loi des banques, telle que révisée, a été mise en vigueur le 1er juillet. Vous remarquerez plus de changements dans la forme de notre rapport. D'après la section 56 de la nouvelle loi, vous êtes requis, à cette assemblée, de nommer des auditeurs pour la banque et de voter une certaine somme d'argent pour les rémunérer.

Il sera soumis à votre approbation quelques nouveaux règlements et vous les adopterez si vous le croyez sage. Il sera nécessaire de changer la date de notre assemblée annuelle, de décembre à janvier, afin que les auditeurs puissent avoir le temps nécessaire pour compléter leur ouvrage.

Vos directeurs désirent mettre en évidence leur appréciation des conseils excellents, de l'appui appréciable et du travail efficace du comité de la banque à Londres, Angleterre. C'est avec le plus profond regret que les directeurs ont à rapporter la mort du président honoraire, l'honorable John Sharples. M. Sharples fut durant plusieurs années directeur et durant cinq ans le président estimé et honoré de cette banque. La situation actuelle de la banque est largement due à l'intérêt qu'il y prenait et à son jugement sain dans les affaires commerciales. M. Wm. Price, de Québec, fut élu président honoraire et M. Geo. H. Thompson lui a succédé comme vice-président. La vacance dans le bureau a été remplie par l'élection de M. B. B. Cronyn, vice-président de la W. R. Brock Company Limited, un monsieur d'une grande expérience commerciale à Toronto. Nous sommes assurés que le jugement et l'influence de M. Cronyn seront d'un grand avantage à la banque.

Durant l'année écoulée, nous avons ouvert trente et une succursales et agences de la banque dans plusieurs provinces comme suit: Ontario, 4; Québec, 6; Alberta, 2; Colombie Anglaise, 5; Manitoba, 4; Saskatchewan, 10. Trois succursales de l'Ontario qui ne donnaient pas de résultats satisfaisants, ont été fermées.

Le nombre total des succursales et d'agences est maintenant de 313.

L'inspection usuelle du bureau-chef et de toutes les succursales et agences de la banque a été faite.

JOHN GALT.

Président.

Le président, M. John Galt, fit motion que le rapport soit adopté et imprimé pour le distribuer aux actionnaires et s'adressa ainsi à l'assemblée:

Le discours du Président

En proposant l'adoption du rapport des directeurs, j'ai l'opportunité de mettre sous les yeux de nos actionnaires une revue des affaires en général au Canada, comme elles se présentent à nous. Le gérant général se chargera d'expliquer le bilan financier plus tard, je puis seulement dire que ce bilan est satisfaisant, car il démontre un progrès continu et indique aussi la politique conservatrice qui, à mon idée, est caractéristique de l'administration de cette banque.

L'année 1913 a été une année difficile pour l'emprunteur et le prêteur. Il y a eu un sentiment général de malaise, qui a eu pour résultat, que beaucoup de financiers ont gardé en caisse une proportion plus grande que d'habitude, de leurs fonds, sous forme liquide. Ceci a diminué le pouvoir de prêter de toutes les banques, et a ralenti l'encouragement de nouvelles affaires, mais nous avons vu à ce que nos clients aient l'argent nécessaire pour continuer leur commerce légitime, et je ne crois pas que nous ayons donné à aucun d'eux raison de se plaindre.

Le capital disponible pour des nouvelles formes fixes, tels que, chemins de fer, canaux, édifices de villes et de fermes etc., est, sans doute, limité. Il a été bien absorbé durant les dernières années. Il est clair que lorsque la source en sera épuisée ou quand des causes les modéreront, les dépenses en formes fixes devront être restreintes. Ce point semble avoir été atteint et le Canada devra rester stationnaire jusqu'à ce que la confiance soit acquise de nouveau et que les vieux pays, desquels nous avons la plus grande partie de nos capitaux, soient encore en position d'investir leurs épargnes et leurs profits. Les ressources du Canada sont si vastes et si attrayantes, que le capital nécessaire pour leur développement viendra, sans aucun doute, lorsque les conditions financières seront plus stables. Les causes du sentiment d'anxiété auxquelles j'ai fait allusion, furent les mêmes dans le monde entier, et, quoique plusieurs d'entre elles soient disparues, nous sommes encore d'avis que la précaution est préférable, et que la plus stricte économie dans les affaires publiques et privées est nécessaire.

La spéculation dans l'immeuble est finie pour le moment, mais la demande de terrains à bâtir ne doit que continuer dans un pays où la population est sans cesse croissante. Les propriétaires de terrains ne devraient pas craindre un tel placement. Que l'inhabileté des spéculateurs pour transférer leur propriété ait si peu d'effet sur les affaires générales du pays, ceci est grandement dû à l'action conservatrice et prudente des banques canadiennes qui ont continuellement découragé et refusé de financer les spéculations sur les terrains.

Récolte de 1913

Les statistiques que nous avons, nous sont fournies par les surintendants dans leurs rapports sur les différentes provinces. Je puis dire, en général, que les récoltes ont été satisfaisantes. Dans les trois grandes provinces productrices de blé cette année, on a établi un record. Non seulement la production a été grande, mais la qualité, en moyenne, n'a jamais été aussi bonne, et le coût de la moisson a été beaucoup plus bas que d'habitude, vu la belle température dont nous avons joui. Ceci, dans une certaine mesure, a occasionné les bas prix qui ont eu cours. La Providence nous a certainement favorisés, et ceci, dans un temps où nous avions grandement besoin de son secours. Les compagnies de chemins de fer ont très vite transporté les récoltes et nous n'avons que peu de plaintes à faire du retard. Nous ne pouvons, avec les facilités présentes, nous attendre pour l'année, à une plus grande expédition de blé aux ports des lacs, avant la clôture de la navigation, et, sous peu, les élévateurs vont devenir nécessaires.

Culture générale

Il y a augmentation notable pour le nombre des bestiaux. Les fermiers comprennent mieux les avantages fournis par cette source et réalisent que leur pouvoir d'emprunt est beaucoup augmenté auprès des banquiers quand ils peuvent montrer à leur actif un bon troupeau de bestiaux. Les banques devraient favoriser les prêts pour l'achat et la possession de bestiaux.

Colombie Anglaise

Le commerce dans la Colombie Anglaise n'a pas été aussi florissant, pour l'année, que nous l'aurions désiré. Le commerce du bois de construction n'a pas été satisfaisant, et les grèves minières dans l'île de Vancouver, qui ont duré des mois, ont privé d'emploi un grand nombre d'ouvriers.

Le commerce du poisson a eu une bonne année, et la récente révision du tarif des Etats-Unis, qui enlève les droits sur le poisson, sera avantageuse pour le commerce.

Les mines ont donné de bons rendements, vu que la production a été beaucoup plus grande que l'année précédente.

Les céréales pour 1913 établissent un record, la valeur du transport pour le seul district d'Okanagan étant d'environ \$1,400,000.

L'expansion des lignes de chemins de fer a été active, on a construit environ 2,300 milles durant l'année.

La rareté de l'argent a empêché beaucoup d'entreprises municipales, et ceci, avec la fermeture des chantiers de bois et l'achèvement du travail sur le chemin de fer va augmenter le nombre des sans-travail pour cet hiver.

De grandes améliorations ont été entreprises au port à Victoria, ce qui améliore un peu la situation.

Dans l'est du Canada, le commerce a été bon et les récoltes ont été des plus satisfaisantes.

Province d'Ontario

Les récoltes ont eu une bonne moyenne et nous avons encore à rapporter une bonne année.

Province de Québec

Le long des deux rives du St-Laurent et dans les Cantons de l'Est, les conditions ont été favorables et d'abondantes récoltes ont été faites en bon état.

Le commerce du bois a eu une bonne année et l'enlèvement de l'impôt des Etats-Unis sur le bois devrait encourager ce commerce.

Provinces Maritimes

Les conditions climatiques ont été satisfaisantes avec le résultat que toutes les récoltes ont été au-dessus de la moyenne. Les pêcheries ont eu encore une bonne année.

Notes générales

Les bonnes routes. — La question des bonnes routes est d'une importance capitale, et aussi il reste encore beaucoup à faire. Nous sommes heureux de pouvoir dire que les gouvernements des diverses provinces donnent toute leur attention à cette importante question.

L'immigration. — Les rapports continuent d'être satisfaisants. A peu près 400,000 personnes sont venues au Canada pendant l'année finissant en septembre 1913. Les rapports des officiers de l'Immigration louent la classe des nouveaux colons, et les évaluent à \$1,000 par tête au Canada.

Bien que nous croyions les conditions commerciales être solides, et la position financière du Canada dans un état le plus solide, nous considérons encore que c'est le devoir de cette Banque d'être prudente et de ne pas encourager tout essai pour entreprendre de gros placements pendant que les affaires en Europe sont à se remettre après les derniers troubles.

Argent aux municipalités.

D'après nous, il est très désirable que les gouvernements provinciaux agissent à propos de l'argent requis pour les municipalités. Une commission devra passer sur toutes les émissions après un examen d'expertise sur les dépenses proposées. Si ces émissions portaient la garantie de la province et étaient vendues sous ses auspices, elles auraient une valeur très forte, et l'économie de la communauté sera très grande et dans la différence de la valeur et dans la surveillance de la dépense exercée par le gouvernement. Sous le système actuel les finances initiales incombent aux Banques parce qu'elles ont à attendre la vente des obligations, le caractère desquelles, en retour, dépend souvent sur l'habileté et la connaissance des hommes qui ont un peu ou point d'expérience dans les finances, et qui font leurs ventes au hasard au lieu d'une manière systématique. De cette manière quelque fois, et pour des temps indéfinis, de grosses sommes d'argent sont retenues, lesquelles sommes auraient pu être employées dans des opérations financières générales de la communauté.

La législation proposée par la province de la Saskatchewan pour ces opérations, d'après moi, va être efficace.

Le nouveau tarif des Etats-Unis.

La récente réduction dans le tarif des Etats-Unis, devra avoir le résultat de nous obtenir un plus grand marché pour nos produits.

En terminant, laissez-moi vous dire que les chiffres qui ont été exposés devant vous, devraient être particulièrement satisfaisants à nos Actionnaires. Nous sommes à présent une grande institution, et notre croissance et notre force démontrent, dans une certaine mesure, le développement général du Canada. Avec votre aide nous ferons de notre mieux pour tenir tête à ce progrès, et maintenir une Banque qui sera en rapport avec les besoins de ce pays; et un crédit pour tout le Dominion.

Discours du Gérant-Général.

Le gérant-général, M. G. H. Balfour, adresse la parole aux actionnaires comme suit:

Messieurs, — Par suite, en grande partie, au mauvais état des affaires durant toute l'année, les affaires de la banque n'ont pas été aussi prospères que de coutume et ont causé beaucoup d'anxiété aux banquiers. On s'est attaché à une administration prudente et on a pris toutes les précautions voulues, et, tout en donnant aux clients l'aide voulue, nous avons cherché à maintenir en tout temps la banque dans une forte position financière, en autant que l'actif liquide ou immédiatement disponible est concerné.

La mise sur le marché de la récolte de grain de l'Ouest a beaucoup aidé aux rentrées dans cette partie du pays dans laquelle nous avons de grands intérêts, ce qui a fait augmenter considérablement les dépôts.

Relativement aux chiffres du compte des Profits et Pertes et à ceux du Bilan, il me fait plaisir de dire que, après avoir amplement pourvu à toutes les réserves nécessaires, les profits nets accusent une augmentation de près de 1 pour cent de plus que ceux de 1912, soit un peu plus de 15 pour cent du capital payé.

Dans l'opinion des directeurs, ce résultat a été jugé suffisamment satisfaisant pour justifier la déclaration d'un bonus de 1 pour cent en plus du dividende régulier de 8 pour cent (2 pour cent trimestriellement). Ce bonus sera payé le 1er mars prochain aux actionnaires inscrits le 14 février 1914.

A cause de la situation monétaire, les prix des obligations en général ont baissé durant l'année et on a jugé bon de mettre de côté, à même les Profits et Pertes, la somme de \$125,000, comme Fonds de Réserve Spécial, pour faire face à la dépression des valeurs sur le marché: actions, obligations et débetures, que possède la banque comme placement.

\$100,000 ont été ajoutés au Fonds de Réserve, qui est maintenant de \$3,400,000.

On a déduit \$50,000 pour les immeubles de la banque.

On a mis, comme d'habitude, \$10,000 pour le Fonds de Pension des officiers.

La somme de \$90,579.03 a été portée au nouveau compte de Profits et Pertes, contre \$75,483.75 rapportée de 1912.

On remarquera quelques changements dans la classification des chiffres du bilan; ces changements étaient nécessaires pour se conformer aux dispositions de la nouvelle loi des banques.

Les dépôts ont augmenté de \$8,952,000, ce qui, vu la condition des affaires, est regardé comme très satisfaisant. Ils s'élèvent aujourd'hui à \$64,595,288.19.

Notre actif immédiatement disponible est de \$25,000,000, soit 34.59½ pour cent par rapport au passif au public.

Les prêts courants au Canada ont augmenté de \$1,780,000 et s'élèvent aujourd'hui à \$46,798,969.

Les prêts et escomptes en dehors du Canada forment un total de \$1,640,472, contre \$779,000 l'an dernier.

On a déduit \$150,000 pour l'immeuble et les autres propriétés de la banque. La propriété et autres édifiés pour l'usage de la banque sont maintenant portées au compte des immeubles de la Banque.

Les hypothèques sur immeubles vendus par la banque sont de \$47,000 plus élevés que l'année dernière, et les dettes échues accusent une augmentation de \$45,000.

Dans les districts agricoles, il est difficile de convaincre les cultivateurs de la nécessité de faire honneur à leurs engagements, à l'échéance, surtout quand le temps est propice aux labours et autres travaux.

Les immeubles de la banque ont augmenté en valeur de \$200,000. On a jugé nécessaire d'ériger un certain nombre d'édifices chaque année, pour notre propre occupation, quand on ne trouve pas ce qu'il faut à louer, afin de pouvoir loger convenablement le personnel des succursales de la campagne.

L'actif total de la Banque est maintenant de plus de \$80,000,000, contre \$69,400,000 en 1912, accusant ainsi une augmentation considérable du progrès de l'institution durant l'année.

Progrès de la Banque.

Durant l'année, on a fermé 3 succursales dans Ontario.

Le nombre total des succursales et agences est maintenant de 313, comme suit: Alberta, 48; Colombie Anglaise, 20; Manitoba, 50; Saskatchewan, 90; Ontario, 89; Québec, 13; Provinces Maritimes, 2; Londres, Ang., 1.

Depuis la fin de l'année, nous avons ouvert une succursale dans la partie-ouest de Londres, Ang., dans le Hay Market, angle de la rue Panton, et une à Smithers, C.A.

Relativement à la façon très satisfaisante dont les compagnies de chemins de fer ont transporté le grain des provinces de l'Ouest, cette année, il vous sera peut-être intéressant de savoir que cette année jusqu'au 1er décembre, les quantités suivantes de grain ont passé par Winnipeg, en route pour la tête des Grands Lacs, savoir: 99,000,000 minots de blé; 32,500,000 minots d'avoine; 9,500,000 minots d'orge, et 6,500,000 minots de lin.

Avant de m'asseoir, je désire féliciter le personnel pour son efficacité et la loyauté, non seulement des officiers de l'Exécutif, mais de tout le personnel de la Banque, à l'énergie et à l'habileté desquels la plupart du succès qui a suivi les opérations de l'année dernière est dû.

M. Geo. H. Thompson, le vice-président, seconda l'adoption du rapport, qui fut adopté à l'unanimité.

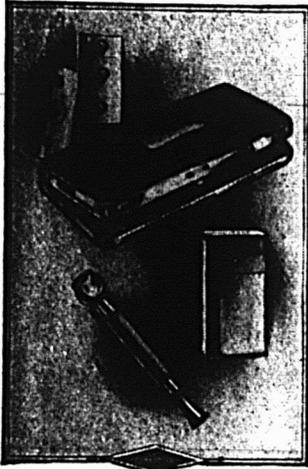
Auditeurs.

Messieurs T. Harry Webb, C.A., E. S. Read, C.A., et C. R. Hegan, C.A., furent élus auditeurs de la Banque. Le scrutin de vote fut unanime et ces messieurs furent déclarés élus.

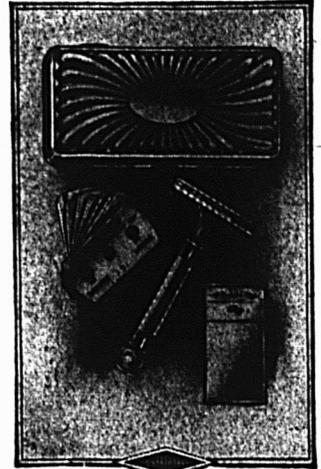
Il fut proposé par l'hon. W. H. Montague, P.C., secondé par E. H. Riley, de Calgary, que les remerciements des actionnaires soient votés aux Président Honoraire, Président, Vice-Président et Directeurs de la Banque, pour leurs services efficaces durant l'année. Voté à l'unanimité.

M. G. H. Balfour, gérant-général, M. E. O. Denison, de Minnedosa, et M. H. J. Pugh, de Virden, répondirent brièvement pour le personnel.

Les scrutateurs déclarèrent les messieurs suivants élus comme Directeurs pour l'année suivante: Messieurs Wm. Price, John Galt, R. T. Riley, Geo. H. Thompson, E. L. Drewry, F. E. Kenaston, W. R. Allan, M. Bull, Hon. Samuel Barker, P.C., M.P., E. E. A. Duverniet, K.C., Stephen Haas, Lt-Col. John Carson, F. W. Heubach, B. B. Cronyn, Wm. Shaw. L'assemblée fut alors ajournée. A une assemblée subséquente du nouveau bureau de direction, M. Wm. Price fut élu Président Honoraire, M. John Galt, Président; M. R. T. Riley et M. Geo. H. Thompson, Vice-Présidents.



No. 501—Format de poche
Modèle Panier—Se Vend à \$5.00



No. 502—Format de poche
Modèle Coquille—Se Vend à \$5.00

A la magasineuse des fêtes qui est embarrassée—qui ne sait quoi au monde donner à leur mari, frère, père ou ami, suggérez le cadeau le plus pratique et le plus acceptable—

Le Rasoir de Sûreté GILLETTE

Démontrez son attrait—faites ressortir ses particularités exclusives—son utilité journalière—dépeignez le confort d'une barbe bien faite.

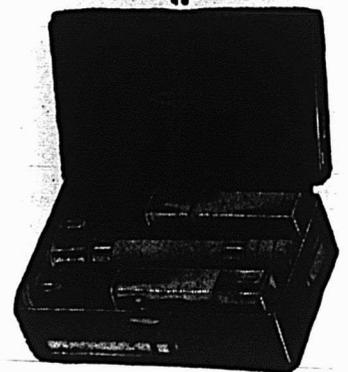
La magasineuse incertaine sera reconnaissante de la suggestion—le récipient sera plus que bienvenu avec le rasoir—et le profit immédiat ainsi que la vente résultante de lames et une clientèle assurée seront d'autres profits des plus satisfaisants pour vous.

Gillette Safety Razor Co.
of Canada, Limited.

Bureau et Manufacture :
Nouvel Edifice Gillette, Montréal



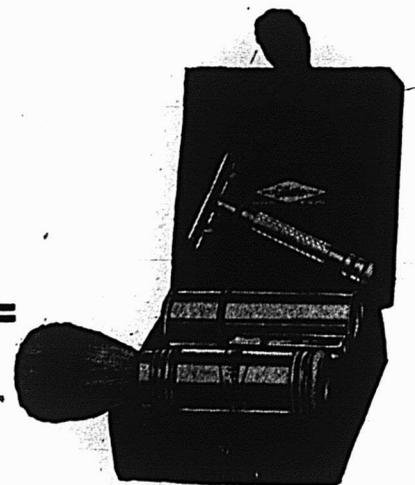
No. 460—Nécessaire Standard
Etui en cuir—Se Vend à \$5.00



No. 460B—Nécessaire Standard
Etui métallique—Indestructible.
Se Vend à \$5.00.



No. 60—Nécessaire Combinaison
Etui en cuir—Se vend à \$7.50



No. 461—Nécessaire Combinaison
Etui en cuir—Se Vend à \$6.50

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 16 décembre	Au 23 décembre
BANQUES						
Banque de Montréal	\$16,000,000	\$16,000,000	\$100.00	10%	229½	229½
Banque de Québec	2,727,850	1,306,962	100.00	7%	120
Banque de la Nouvelle-Ecosse	5,995,400	10,883,560	100.00	14%	260	258
Banque de Toronto	5,000,000	6,000,000	100.00	11%
Banque Molson	4,000,000	4,800,000	100.00	11%	193
Banque Nationale	2,000,000	1,550,000	100.00	8%	132	132
Banque des Marchands du Canada	6,881,400	6,511,050	100.00	10%	186½
Banque Provinciale	1,000,000	575,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	5,000,000	3,300,000	100.00	8%
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	138	147½
Banque Royale du Canada	11,560,000	12,560,000	100.00	12%	201	200½
Banque d'Hochelega	4,000,000	3,625,000	100.00	9%	219½	221
Banque d'Ottawa	3,999,800	4,499,800	100.00	12%	149½
Banque Impériale du Canada	6,953,850	7,000,000	100.00	12%
Bank of British North America	4,866,666	2,920,000	100.00	8%	149	149
CHEMINS DE FER						
Débentures						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	*216½	215½
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	123	125
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	6%	70	70
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	58	57
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	9	14½
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	6%	.84	82½
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	135½	133
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	105	104½
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	194	194½
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	60	59
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	27½	28½
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,800	100.00	7%	90½
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	4%	39	38
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	38½	38½
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	81	81½
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	100
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	128	128
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	51
do do do (Préférentielles)	7%
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	6%	75
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	116	115
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	118
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	49½
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	142	142½
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	75½	77
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	63½
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	10%	214½	216
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	136½	136½
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	10%	167	164½
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	8%	110½	111
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	6%	131½	130
MINES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	1.72½	1.70
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%	7	7

GODENDARDS

A DENTS DE LANCE PERFECTIONNEES

Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre procédé secret de trempé.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempé ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF. Exigez cette marque à la prochaine commande, Nous fabriquons aussi des Scies à ruban circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à ongles, "Gang", à chariot, à glace-égoines, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

Demandez par lettre nos listes de prix
et catalogues.

**Shurly - Dietrich Co.
Limited.**

GALT, - Ontario.

— ET —

**1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.**

No. 44
Scie à dos convexe.

No. 55
Scie à dos droit aminci.

DOUGALL

Le Coût contre Le Prix

Dans le cas du VERNIS, le prix est au gallon, dans le bi ion. Le coût est, à l'ouvrage et à l'année.

DOUGALL VARNISH

coûte le moins cher à la longue—
coûte moins à appliquer, dure le
PLUS LONGTEMPS et a toujours
meilleure apparence que les vernis de
fabrication ordinaire.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
LIMITED, MONTREAL.

Associée à la Murphy Varnish Co. E. U. A.

VARNISH

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

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

CANADA

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 Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

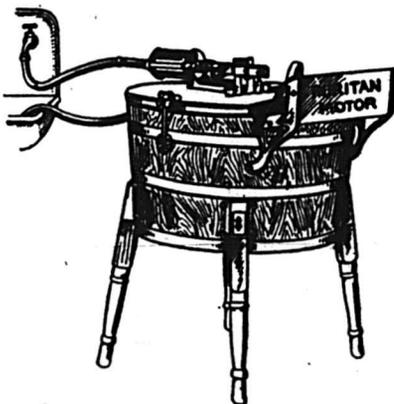
Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

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 dérangent.



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.

DAVID MAXWELL & SONS, ST. MARY'S, Ont.

TORONTO
Gendron
CANADA
TRADE MARK
REG.

MANUFACTURIERS DE

Véhicules pour Enfants. Meubles en osier. Accessoires pour chambres de toilette, Et chaises pour invalides.



Exigez toujours la Marque de Commerce "GENDRON."
DEMANDEZ LE CATALOGUE DESIRE.

THE GENDRON MFG. CO., Ltd,
TORONTO, Canada.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

PARTICIPEZ AU COMMERCE DES FÊTES.

La part que le quincaillier a prise cette année dans le commerce des fêtes a été grande. Les magasins de quincaillerie partout ont été approvisionnés d'articles attrayants et de saison, les vitrines ont été bien faites. Et, un des points le plus satisfaisant encore, il s'est fait un splendide volume d'affaires. Les marchands de gros et manufacturiers rapportent que la vente des articles convenables pour le commerce des fêtes s'est continuellement accrue dans ces dernières années, une évidence tangible dans la voie du progrès.

Le contraste entre les conditions actuelles et antérieures est étonnant. On se rappelle encore le temps où pour presque tout quincaillier le temps des fêtes n'avait aucune signification particulière sous le rapport des affaires. Le commerce allait sans résistance vers les magasins de jouets, de nouveautés et de bijouterie. Si on avait besoin d'un service à découper, d'un rasoir ou d'un article de cette sorte, l'acheteur cherchait un magasin de quincaillerie. Autrement, ses achats de fêtes se faisaient ailleurs. Il y a encore plusieurs magasins de quincaillerie qui ne font aucun effort pour attirer le commerce des fêtes.

Avec le perfectionnement des méthodes de détail dans le commerce, cette indifférence pour le commerce des fêtes disparaît graduellement. Les quincailliers ont commencé à s'apercevoir depuis des années qu'ils avaient le droit de participer aux affaires qui se font dans la saison des fêtes, et que le stock de quincaillerie en était un qui devait attirer le public. La reconnaissance de ce fait a amené une plus large conception des possibilités de la saison et de nouvelles lignes furent mises en avant.

Un grand nombre de quincailliers actuellement tiennent des jouets de quelque sorte, plusieurs même des nouveautés en bijouterie. Les articles de sports sont devenus une ligne courante, ainsi que les verres taillés, articles en cuivre, horloges. Somme toute, le stock d'un magasin de ferronnerie a reçu tant d'articles supplémentaires et mis sur un tel pied, qu'aujourd'hui aucun autre magasin n'offre pas de plus attrayant et complet assortiment. Et la mesure des affaires amenées est une justification du développement de l'idée.

Le succès qu'a obtenu le commerce dans une plus grande proportion du commerce des fêtes, suggère que la même énergie devrait être employée à augmenter les affaires en d'autres moments de l'année. Pourquoi le commerce dans les lignes pour les fêtes ne serait-il pas maintenu en tout temps de l'année. Ceci se fait dans quelques magasins, mais le manque de facilités pour l'étalage empêche plusieurs marchands de vendre tout le long de l'année les articles de la saison des fêtes. Pourquoi ne pas mettre ceci en ligne comme une des bonnes résolutions de la nouvelle année: Continuer à mettre en ligne bien en vue les cadeaux des fêtes, et cela toute l'année.

COMMENT EMPECHER LES VITRES D'ETALAGE DE GELER

Un grand nombre de marchands trouvent difficile d'empêcher leurs vitres de geler ou de suer par temps froid, ce qui pratiquement les rend inutiles pour fins de publicité ou d'étalage au moment où cela aurait le plus de valeur.

La cause physique des dépôts d'humidité sur les vitres est la grande différence de température entre la surface du verre et de l'air. Ceci est spécialement vrai lorsque l'air qui vient en contact avec le verre contient une portion relativement grande d'humidité.

Aussi longtemps que le verre est aussi chaud que l'air circulant, ou proche de cette température, il n'y aura pas de dépôts.

L'air chaud peut porter un bien plus grand volume d'eau que l'air froid, et le problème se résoud donc de lui-même dans la question de tenir le verre aussi proche que possible de la température de l'air à l'extérieur de la vitre, ou, renversant le raisonnement, de tenir l'air à l'intérieur de la vitre proche de la température fraîche de la vitre à l'extérieur.

Toujours, essayez de tenir la température aussi égale que possible des deux côtés de la vitre, car l'air froid de l'extérieur condense l'humidité dans l'air chaud de l'intérieur, laquelle humidité ou sueur se dépose sur la surface intérieure de la vitre. Cette sueur en se refroidissant, forme la gelée.

Une solution très pratique et certaine de ce problème est d'avoir les vitres d'étalage ventilées de façon à ce que l'air

des deux côtés de la vitre soit tenu à presque à la même température. Afin d'obtenir ce résultat, les vitres doivent être fermées ou emboîtées de l'intérieur du magasin et ventilées de l'extérieur. Toutes les nouvelles constructions modernes métalliques de vitrines sont garnies de ces tubes ventilateurs. De fait, un des plus forts points en faveur de la construction à bandes métalliques pour vitrines est la ventilation.

En une série de vitres, où elles sont toutes rassemblées, une ouverture de 24 x 6 pouces à n'importe quel bout de la série, fera bien l'affaire dans la plupart des cas et prévient tout autre désagrément.

Ce système de ventilation peut s'acheter dans tout magasin d'accessoires (fixtures), ou peut être fait par presque toute maison métallurgique vendant des tuyaux ou accessoires (fixtures électriques). Ceci démontre qu'il faut un rang de petits tuyaux avec écran protecteur aux deux bouts parcourant toute la vitre du haut en bas. Dans le cas où la vitre n'aurait pas assez de hauteur, les tubes peuvent être posés sous le plancher de la vitrine. Ceci demanderait un coude fait spécialement dans ce but. Si la vitre est assez grande, ces tubes devront être placés à égale distance le long du haut et du bas de la vitre.

Les écrans protecteurs sont placés à chaque bout de l'installation afin d'empêcher les insectes d'entrer dans la vitrine et aussi empêcher les mauvais galopins d'enfants d'introduire des bouts de bois et autres articles dans les tubes.

Comme les vitres suent rarement en été, une tasse peut être placée sur l'ouverture intérieure pour empêcher la poussière de s'accumuler sur la marchandise montrée dans la vitrine.

Autres méthodes

D'autres remèdes qui ont été essayés où les vitrines n'étaient pas bien construites, sont les suivants:

Frotter la vitre avec une solution en parties égales d'alcool et de glycérine, laissant sécher cette solution sur la vitre.

Installer un ventilateur électrique à l'intérieur de la vitrine, de manière à ce qu'il ventile directement la vitre.

La meilleure solution est de voir à ce que vos vitres soient bien ventilées, et, pour ce faire, elles doivent être enchâssées.

Exposition de Quincaillerie, Convention de Quincaillerie

A OTTAWA, DU 16 AU 21 FEVRIER 1914

La plus grande Exposition de Quincaillerie jamais tenue en Amérique

Messieurs les Marchands,

Le prix réduit du voyage de Montréal à Ottawa et retour, y compris la chambre d'hôtel pendant cinq jours à l'un des deux beaux hôtels Château Laurier ou le Nouveau Russell, sera de \$8.45; ceci solde les frais du voyage aller et retour, et de la chambre pendant cinq jours à l'hôtel. Le tarif réduit s'applique à toutes les stations de départ.

Ecrivez pour avoir tous renseignements. Faites-le aujourd'hui même.

F. M. TOBIN,
Woodstock,
Secrétaire de l'Association
des Exposants de Quincaillerie.

J. A. BEAUDRY,
80, rue St-Denis, Montréal,
Secrétaire de l'Association
des Marchands-Détailleurs.

Pour la commodité de nos clients nous avons ouvert de nouvelles et modernes salles de ventes au No. 480 rue St-Paul, (près rue St-Pierre sous la direction et surveillance personnelle de M. A. Dussault, et où nous serons heureux de montrer et expliquer les nombreux avantages de nos différents poêles de cuisine en acier et fonte, poêles, chaufferettes et fournaies que nous avons en si grande variété.

Ecrivez pour avoir notre liste de poche des prix du gros.

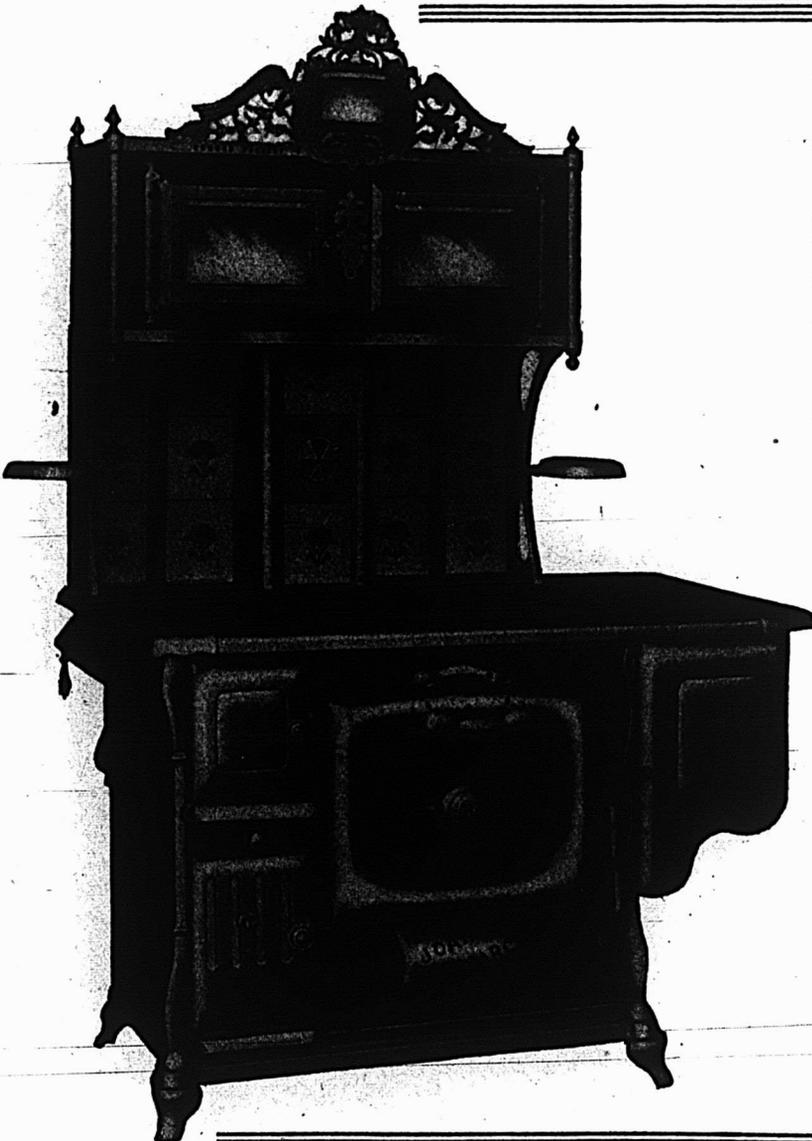
Record Foundry & Machine Co.

480 Rue ST-PAUL.

ALEX. DUSSAULT, Gérant.

Notez le No. de Téléphone }
Non encore dans l'indicateur. } Main 7658.

et à MONCTON, N. B.



(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

La situation est bonne pour le commerce de ferronnerie; les affaires se font d'une façon normale et le marché est ferme sans aucun changement quant aux prix. La perception de l'argent se fait d'une façon assez régulière, malgré le temps des fêtes.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 5% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 5%.

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

Les escomptes sur les prix de la liste sont: tuyaux légers, 60%; tuyaux moyens et extra-forts, 65%, et accessoires légers, moyens et extra-forts, 70%.

Tuyaux en fer

Tuyaux noirs: $\frac{1}{4}$ pouce à $\frac{3}{8}$ pouce, 65 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 70 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 74 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 74 p.c.

Nous cotons, prix de la liste:

$\frac{1}{4}$	100 pieds	6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds	6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
4	100 pieds	109.00
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	92.00

Tuyaux galvanisés

Tuyaux galvanisés: $\frac{1}{4}$ à $\frac{3}{8}$ pouce, 50 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 59 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 64 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 64 p.c.

Nous cotons, prix de liste:

$\frac{1}{4}$	100 pieds	6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds	6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds	8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds	11.50

1	100 pieds	17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds	23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: $\frac{1}{4}$ pouce et $\frac{3}{8}$ pouce, 63 à 65 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 69 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 3 pouces, 74 p.c.; 3 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 72 $\frac{1}{2}$ p.c.

Tuyaux galvanisés: $\frac{1}{4}$ et $\frac{3}{8}$ pouce, 50 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 59 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 3 pouces, 64 p.c.; 3-1/3 à 4 pouces, 62-1/3 p.c.

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds	15.55
4 pouces	100 pieds	19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

Feuilles étamées

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07 $\frac{1}{2}$

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.65; 60 feuilles, \$5.90.

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24	2.65
26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

	Gorbals	Queens	Fleur de	
	Best Best	Comet	Head	
			Lia	
28 G	4.40	3.95	4.40	4.20
26 G	4.20	3.50	4.20	3.95
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	3.45
16-20	3.65	3.20	3.65	3.35

Les prix de la marque Comet sont plus tôt à la hausse.

Tôles Noires "Canada".

5a Feuilles	2.75
60 Feuilles	2.80
75 Feuilles	2.90

Apollo

10 $\frac{1}{2}$ oz=28 Anglais	4.35
28 G.=26 Anglais	4.10
26 G.	3.85
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45

Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

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

Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb. Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 25 $\frac{1}{2}$ c; do, 23c "Wiping", métal pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, $\frac{3}{8}$ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 52 $\frac{1}{2}$ et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.

Boulons à machine, $\frac{1}{2}$ pce et au-dessous

CE QUI INSPIRE CONFIANCE ET AIDE A AUGMENTER VOS VENTES DE

CARTOUCHES DOMINION

c'est de savoir que toute cartouche sans fumée, à balle, est chargée de poudre des premières marques du monde et est toujours refroidie deux fois.

C'est la combinaison convenable de la poudre, de la bourre et de la balle qui produit un équilibre parfait des qualités de tir de chaque cartouche: c'est là ce qui assure la plus grande rapidité possible, ainsi qu'un modèle précis, une grande force de pénétration et un recul modéré.

DOMINION CARTRIDGE CO.,



Limited.

Montréal, P. Q.

**Il est
Avantageux
de Vendre**



**Les Vernis et
Peintures de
Martin - Senour**

Ils sont soutenus par la sorte de co opération qui assure non seulement de bonnes ventes et de bons profits pour le marchand, mais de la satisfaction réelle à ses clients. Laissez-nous vous le prouver. . . .

**The
Martin-Senour
Company, Limited.
MONTREAL
HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.**

65 et 10 p.c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessus, 60 p.c.
Boulons à lisse, $\frac{1}{2}$ et plus petits, 60 et 62½ p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 12½ p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 55 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée \$2.32½ les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli	\$2.55
Fer galvanisé	2.85
Broches pour poulaillers	
$\frac{1}{2}$ x 20 x 30"	4.10
$\frac{1}{2}$ x 30 x 36"	4.75
$\frac{1}{2}$ x 22 x 24"	5.00
$\frac{1}{2}$ x 22 x 30"	6.30
L'escompte est de 50 et 10 p.c. sur la liste.	
$\frac{1}{2}$ x 20 x 24"	3.40
$\frac{1}{2}$ x 22 x 36"	7.50

Broche galvanisée, etc.

Nous cotons:	
No 9	les 100 lbs. 2.30
No 12	les 100 lbs. 2.45
No 13	les 100 lbs. 2.55
Poli brûlé:	
No 10	les 100 lbs. 2.35
No 0 à 9	les 100 lbs. 2.35
No 11	les 100 lbs. 2.42
No 12	les 100 lbs. 2.60
No 13	les 100 lbs. 2.70
No 14	les 100 lbs. 2.80
No 15	les 100 lbs. 2.85
No 16	les 100 lbs. 3.00
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 18	3.85
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 19	4.70
Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.	

Broche à foin

La demande est faible.

Nous cotons net:

Marché très ferme.

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

Plaques d'acier

$\frac{1}{2}$ pouce	100 livres 2.40
$\frac{3}{16}$ pouce	100 livres 2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.

Nous cotons: \$7.25 à \$7.50 les 100 lbs.

Coudes pour tuyaux

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

Broche moustiquaire

Forte demande.

Nous cotons: broche noire, \$1.55 par rouleau de 100 pieds.

Brequettes

Pour boîtes à fraises	75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage	85 et 10 p.c.
A valises	80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues	80 p.c.
A tapis, étamées	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils	40 p.c.
Coupées bleues, en doz.	75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et $\frac{1}{2}$ pe-santeur	60 p.c.
Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz.	75 p.c.
A chaussures, en doz.	50 p.c.
A chaussures, en uqts 1 lb.	60 et 10 p.c.

Clous de broche

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

Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.50 f. o. b., Montréal.

Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.00; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50, avec escompte de 10 p.c.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:
Neverslip crampons, $\frac{1}{2}$ le cent 3.80
et plus et plus
No 2 No 1
grand petit

Fers ordinaires et pesants, le qrt	3.90	4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent	2.40	
Neverslip crampons $\frac{1}{2}$, le cent	2.60	
Neverslip crampons 9/16, le cent	2.80	
Neverslip crampons 5/16, le cent	2.00	
Neverslip crampons $\frac{1}{4}$, le cent	2.20	
Fer à neige, le qrt	4.15	4.40
New Light Pattern, le qrt	4.35	4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4	6.75	
Featherweight No 0 à 4	5.75	
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.		

Chaines en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

3/16 No 6	10.00
3/16 exact 5	8.50
3/16 full 5	7.00
$\frac{1}{2}$ exact 3	6.50
$\frac{1}{2}$	6.50
5/16	4.40
$\frac{1}{2}$	3.90
7/16	3.80
$\frac{1}{2}$	3.70
9/16	3.60
$\frac{1}{2}$	3.40
$\frac{1}{2}$	3.30
1	3.30
*	3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

Tête plate, acier 85	10 et 7½ p.c. 10
Tête ronde, acier 80	10 et 7½ p.c. 10
Tête plate, cuivre 75	10 et 7½ p.c. 10
Tête ronde, cuivre 70	10 et 7½ p.c. 10
Tête plate, bronze 70	10 et 7½ p.c. 10
Tête ronde, bronze 65	10 et 7½ p.c. 10

Fanaux

Nous cotons:

Wright No 3	doz. 8.50
Ordinaires	doz. 4.75
Dashboard C. B.	doz. 9.00
No 2	doz. 7.00

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

Nous cotons:

Royal Canadian	doz. 47.75
Colonial	doz. 52.75
Safety	doz. 56.25
E. Z. E.	doz. 51.75
Rapid	doz. 46.75
Paragon	doz. 54.00
Bicycle	doz. 60.40

Moins escompte de 20 p.c. Fore demande.

Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent. La demande est très active.

Plomb de chasse

Nous cotons net:

Ordinaire	100 lbs. 10.00
Chilled	100 lbs. 10.40
Buck and Seal	100 lbs. 10.80

METAUX**Antimoine**

Le marché est à la baisse, \$9.25 à \$9.50.

Fonte

Nous cotons:

Carron Soft 24.50
Clarence No 3 21.00**Fer en barre**

Faible.

Nous cotons:

Fer marchand base 100 lbs. 2.15
Fer forgé base 100 lbs. 2.30
Fer fini base 100 lbs. 2.40
Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs base 3.20
Feuillard épais No 10 base 2.25**Acier en barre**

Faible.

Nous cotons net, 30 jours:

Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.25
Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.25
Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.95
Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.10**Cuivre en lingots**

Le marché est faible.

Nous cotons: \$17.00 à \$17.25 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: \$45.00 les 100 livres.

Marché tranquille, demande peu considérable.

Plomb en lingots

Plus faible: \$5.25 à \$5.50.

Zinc en lingots

La demande est faible.

Nous cotons: \$6.25 à \$6.50 les 100 livres.

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**TRERIE****Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 63c, huile crue 60c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon: Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Ferme.

Nous cotons 72c le gallon par quantité de 5 gallons et 67c le gallon par baril.

Blanc de plomb

Forte demande.

Blanc de plomb pur 8.25
Blanc de plomb No 1 7.60
Blanc de plomb No 2 7.40
Blanc de plomb No 3 6.95
Blanc de plomb No 4 6.75**Pitch**

Nous cotons:

Goudron pur, 100 lbs. 0.70 0.80
Goudron liquide, brl 0.00 4.00**Peintures préparées**

Nous cotons:

Gallon 1.45 1.90
Demi-gallon 1.50 1.95Quart, le gallon 1.55 1.75
En boîtes de 1 lb. 0.10 0.11**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes. Forte demande.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.00; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, \$5.00; 26 à 40, \$5.45; 41 à 50, \$6.25; 51 à 60, \$6.75; 61 à 70, \$7.25; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$7.75; 86 à 90, \$8.50; 91 à 95, \$10.00.

Vert de Paris pur

Forte demande.

Barils à pétrole 0.00 0.19
Drum de 50 à 100 lbs. 0.00 0.20½
Drum de 25 lbs. 0.00 0.20½
Boîtes de papier, 1 lb. 0.00 0.22½
Boîtes de fer-blanc, 1 lb. 0.00 0.23½
Boîtes papier, ½ lb. 0.00 0.24½
Boîtes fer-blanc, ½ lb. 0.00 0.25½**Câbles et cordages**Best Manilla base lb. 0.00 0.17
British Manilla base lb. 0.00 0.13
Sisal base lb. 0.00 0.12
Lathyrn simple base lb. 0.00 0.12
Lathyrn double base lb. 0.00 0.12½
Jute base lb. 0.00 0.11
Coton base lb. 0.00 0.25
Corde à châssis base lb. 0.00 0.34**Papiers de Construction**

Très ferme.

Nous cotons:

Apprenez la manière de soigner vos arbres.

Vous devriez avoir un Elagueur "HAPPY THOUGHT" ou "DETROIT"

Ces deux couteaux ont une poignée à coulisse, munie d'un ressort, qui est très commode pour ramener en arrière, greffer, façonner et arranger. Pour un ouvrage léger ou moyen, ce sont les favoris parce qu'ils permettent à l'artisan de rester debout sur le sol. Le couteau Happy Thought, celui qui se termine par une fourche à branches écartées, coupera des branches d'un diamètre même de trois quarts de pouce; le Détroit, dont l'extrémité est recourbée, en coupera d'un pouce.

Les deux couteaux fonctionnent aisément, parce qu'ils ont tous deux la même grande puissance de levier et la même longueur de coupe qui sont les caractéristiques de tous nos couteaux à élaguer.

Le matériel est également de qualité excellente. Les lames sont en acier trempé contenant beaucoup de carbone, trempé dans le plomb et étiré dans l'huile, la méthode la plus approuvée et la plus moderne. Les poignées sont en érable dur de premier choix.

Ces couteaux sont faits de six longueurs, six, huit, dix, douze, quatorze et seize pouces. Si votre marchand en gros ne les tient pas en magasin, écrivez-nous pour connaître nos prix.

TAYLOR FORBES CO. Limited.

246, Rue Craig Ouest.

MONTREAL.

Jaune et noir, pesant	0.00	1.80	1½ pouce	0.59	Plomb	0.02½	0.02½	
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.35	2 pouces	0.07	Zinc	0.00	0.03	
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.43	2½ pouces	0.76			La tonne	
Goudronné, les 100 lbs.	0.00	2.25	2½ pouces	0.81			0.00	12.50
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.60	2½ pouces	0.95	Fer forgé No 1			
Papier à couv., roul., 2 plis	0.00	0.75	3 pouces	1.07	fer fondu et débris de			
Papier à couv., roul., 3 plis	0.00	0.95	3½ pouces	1.49	machines No 1	0.00	16.00	
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.40	4 pouces	2.12	Plaques de poêle	0.00	12.50	
Charnières (couplets) No 840					Fontes et aciers malléables	0.00	9.00	
1½ pouce		0.67			Pièces d'acier	0.00	5.00	
1½ pouce		0.75					La lb.	
2 pouces		0.81					0.00	0.00
2 ½ pouces		2.10						
2½ pouces		0.92						
2½ pouces		1.07						
3 pouces		1.30						
Nos 800 et 838								
1 pouce		0.32						
1½ pouce		0.37						
1½ pouce		0.48						

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.		FERRAILLES		La lb.	
Cuivree fort et fil de cuivre	0.00	0.11			
Cuivre mince et fonds en cuivre	0.00	0.09			
Laiton rouge fort	0.00	0.10			
Laiton jaune fort	0.00	0.08			
Laiton mince	0.00	0.06			

PLATRE		La lb.	
Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char	5.50		
Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus	10.50		
Plâtre pur (Plaster Paris), en barils, sur char,	2.10		

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 23 décembre 1913, la ville a émis 33 permis de construire, au coût total de \$148,670. pour les nouvelles constructions. Il n'y a pas eu de permis de pris pour les réparations.

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

Quartiers.	Coût.
Laurier	\$26,500
Ste-Marie	3,500
Lafontaine	500
Ste-Anne	800
St-Jacques	1,200
St-André	20
Papineau	300
Bordeaux	7,500
Notre-Dame de Grâces	23,000
Emard	3,500

Hochelaga	18,800
St-Denis	39,950
Rosemont	11,500
Delorimier	11,500
	\$148,670

Nouveaux Permis.

Rue Rivard, quartier St-Denis; 2 maisons, 5 logements, 3 étages, 3e classe;



Résistant à la rouille.

Anti-corrodant.

Feuilles d'acier doublées en cuivre, Feuilles Galvanisées

APOLLO KEYSTONE

doublées en cuivre et Feuilles d'Acier KEYSTONE doublées en cuivre.



La plus grande amélioration en fait de feuilles métalliques, depuis des années; nous pouvons vous offrir les feuilles les plus pratiques qu'on puisse fabriquer. *Agriculteurs*, attention; Pour être sûr d'avoir ce qu'il y a de mieux, spécifiez que vous voulez des Feuilles Galvanisées, "Apollo Keystone" doublées en cuivre, pour vos Granges, Silos, Réservoirs, Hangars à Outils, Etables pour Bétail, Garages, Poulaillers, Coffres à Blé d'Inde, Tuyaux de Conduite, etc. Si votre couvreur ne peut pas vous en fournir, écrivez nous directement.

Demandez notre brochure spéciale avec illustrations photographiques de nos *épreuves authentiques de résistance aux intempéries*, montrant combien l'Acier doublé de cuivre a plus de durée que l'acier ordinaire.

United States Steel Products Company

NEW-YORK, E. U. A.

Agents de vente pour l'Est du Canada

B. & S. H. THOMPSON & COMPANY, Limited

Edifice Transportation, Montréal.

Edifice de la Trader's Bank, Toronto.

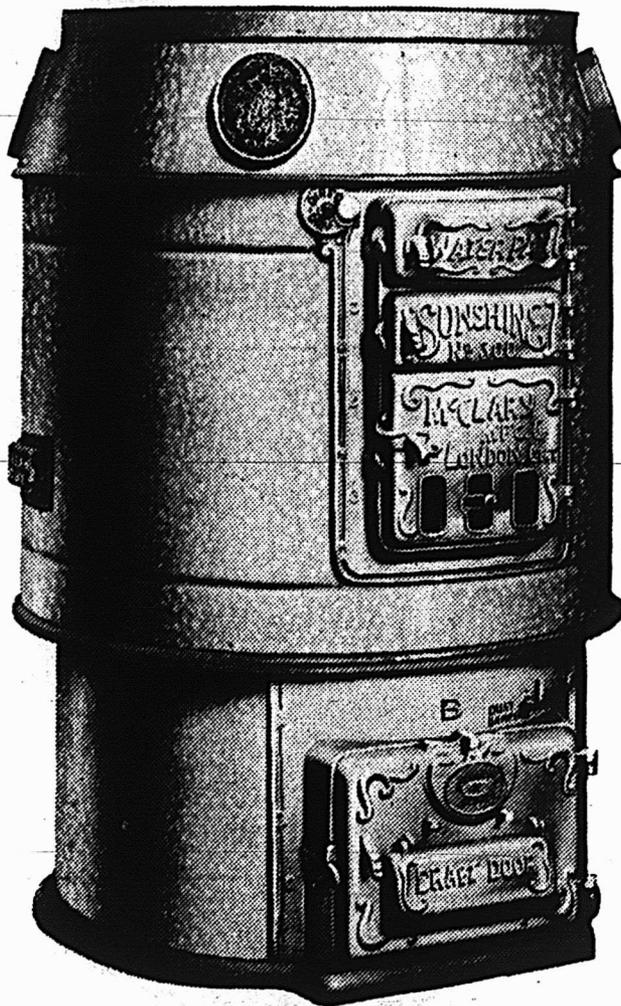
Joyeux Noël !

Heureuse Année !!

La Fournaise à Air Chaud

“SUNSHINE”

excellente non seulement par sa capacité, mais aussi par sa durée, toute autre fournaise de même dimension de toute autre fonderie. La mesure du pot n'est pas celle qu'il faut considérer en achetant une fournaise ; mais bien celle de la surface du radiateur qui est la base de la



capacité calorifique.

Pour plus amples informations et pour les prix, adressez-vous à votre agent local ou écrivez-nous directement.

Nous profitons de la présente occasion pour souhaiter à nos clients et au commerce en général, un TRÈS JOYEUX NOËL et une HEUREUSE NOUVELLE ANNÉE.

The McCLARY MFG. CO.

23 Rue Wellington, - - - Montréal.

coût prob., \$5,000. Propriétaire, P. Brunet, Ste-Thérèse, Qué.

Rue Daragon, quartier Emard; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, G. W. McDiarmid, 197 Daragon.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, N. Fournier, 3006 Casgrain.

Rue Casgrain, quartier Laurier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Caron & Adam, 2342 Drolet.

Rue Sanguinet, quartier St-Denis; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, J. G. N. Robillard, 1150 St-André.

Rue Messier, quartier Delorimier; 3 maisons, 9 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$7,500. Propriétaire, H. Chaurrette, 1191 Messier.

Rue Hopper, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$7,500. Propriétaire, Z. A. Borderie, 3105 St-Dominique.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$12,000. Propriétaire, A. Bleau, 190B Christophe Colomb.

Rue Dandurand, quartier Rosemont; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, E. 525 Dandurand.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, O. Filion & Frère, 869 St-Valier.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaires, O. Filion & Frère, 869 St-Valier.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, D. Létourneau, 455 Chambly.

Rue Mance, quartier Laurier; 1 maison, 4 logements, 4 étages, 2e classe; coût prob., \$15,000. Propriétaire, Lecavalier & Chaussé, 65 Cherrier.

Rue Régent, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$12,000. Propriétaire, W. H. Edwards, 337 Oxford Ave.

Ave Rosemont, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Thom. Marquis, 232A Maisonneuve.

Rue Valois, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,800. Propriétaire, F. Gaudreault, 152 Forsyth.

Rue De St-Valier, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Fleury & Verville, 1292 De St-Valier.

Ave Marcil, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, H. J. Hellier, 134B Mazarin.

Première Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Jos. Martinbeau, 300 Gilford.

Première Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e clas-

se; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Jos. Martinbeau.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Elzéar Robert, 206 Chapleau.

Rue Fairmont, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$35,000. Propriétaire, Montreal Builders, Ltd., 146 Fairmont.

Rue Amherst, quartier St-Jacques; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$1,200. Propriétaire, O. Dubois, 191 Amherst.

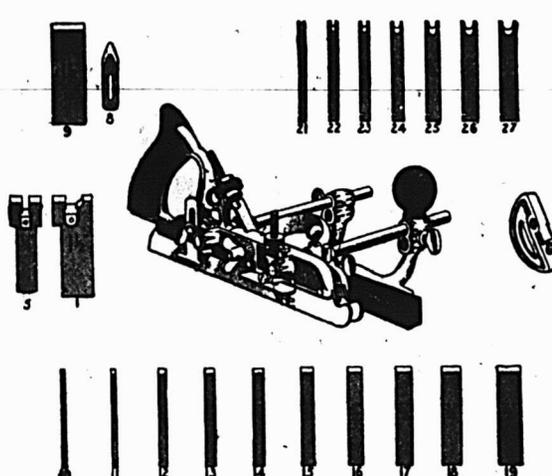
Rue Régent, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, Nap. Cousineau, 206 Clarke.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Emery Lavallée, 234 Gauthier.

Rue St-Valier, quartier St-Denis; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, John Gray, 589 Rockland.

Rue de Beaujeu, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Emile Mitchell, 200 Berri.

Si vous avez une bonne "idée" pour votre publicité, donnez-lui une application immédiate. Il y a actuellement beaucoup de commerçants qui cherchent et qui peuvent aussi trouver votre "idée".



Stanley Tools

"45"

SEPT OUTILS DANS UN

1—Rabot à biseau. 2—Rabot à rainure et à filet. 3—Rabot dé.
4—Rabot charrue. 5—Rabot d'appareillage. 6—Rabot à châssis. 7—Rabot à fendre supérieur.

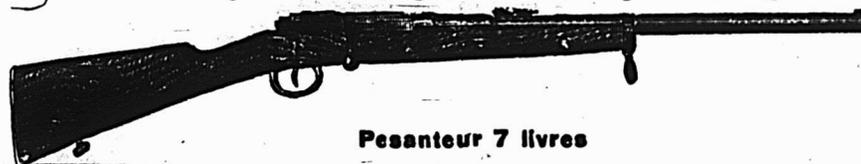
D'autres couteaux peuvent être utilisés avec avantage en substituant la base détachable de forme spéciale.

Les menuisiers trouveront cet outil inappréciable.
Demandez notre catalogue donnant la description complète.

STANLEY RULE & LEVEL CO.

NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.

NOUS vous offrons ce fusil simple, supérieur, pour gros gibier, à un très bas prix. C'est le moment de vous en procurer un, calibre 11mm ou 43. Longueur totale, 39 pouces; longueur du canon 20 pouces.



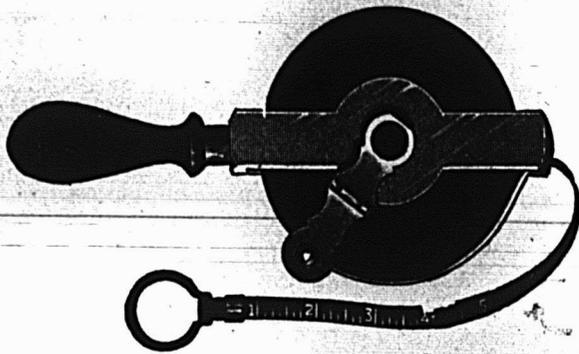
Pesanteur 7 livres

C'est le véritable fusil de l'armée Allemande ("Mauser"), modèle 71, que nous avons transformé en fusil de chasse. Aucun gibier n'est trop gros pour ce fusil. Il est très utile pour la forêt, pour la ferme, ou tout autre endroit giboyeux. Tout le mécanisme de la culasse est fait de fin acier à outils. Un levier de sûreté barre le fusil, de façon à ce qu'il ne puisse faire feu et la culasse ne peut s'ouvrir que lorsque ce levier est dégage, ce qui garantit une sûreté absolue.

McGILL CUTLERY COMPANY, REGISTERED.

Boite Postale 580,

Montréal, Canada.



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et nos marchandises sont les mieux établies dans leur ligne. C'est une bonne raison pour tenir les

REGLES ET GALLONS DE MESURE

JUFKIN

On les demandera. Ils donneront satisfaction. Ils sont faits au Canada Ils annonceront tout votre stock.

CATALOGUE SUR DEMANDE.

THE JUFKIN RULE CO. OF CANADA LTD.
WINDSOR, ONT.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de notre

COUPELLERIE,

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



Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal

Courroies Spéciales

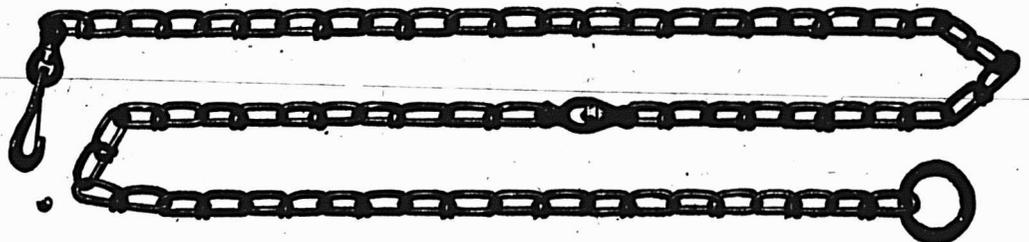
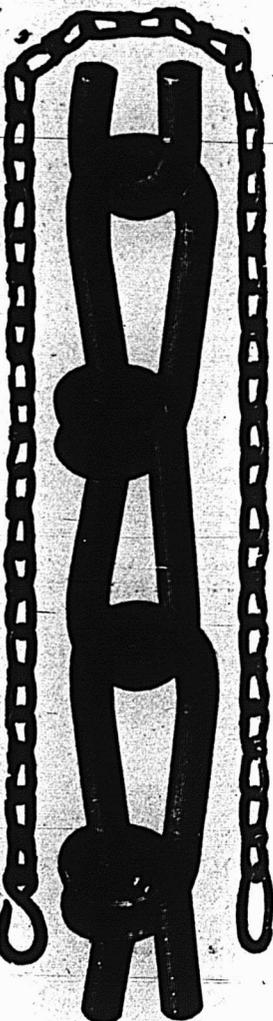
Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,

Limited

351, rue St-Jacques,
MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248



**Chaînes d'Attaches
ou de Longes.**

Les plus légères, les plus solides et les meilleures chaînes qu'il y ait sur le marché.

Chaînes de licou, à chiens, à bétail et de trait.

Fabriquées par

The B. Greening Wire Co., Limited.

HAMILTON, Ont.

MONTREAL, Qué.

(Suite de la page 35)

12,830. Saumon en conserve. — Informations demandées par un agent de manufacturiers sud-africains, pour l'agence de saumon canadien en conserve.

12,831. Pommes, poires et pêches. — Une maison de Londres désire connaître les adresses des expéditeurs canadiens.

12,832. Conserves de viandes. — Un agent de manufacturiers sud-africains désire correspondre au sujet de l'agence pour les conserves de viandes.

12,833. Bacon et jambon. — Correspondance demandée (re l'agence) par un agent de manufacturiers sud-africains.

12,834. Farine d'avoine. — Un agent de manufacturiers du Sud-Africain aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de farine d'avoine, en vue d'une agence.

12,835. Céréales. — Un agent de manufacturiers du Sud-Africain est désireux d'entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,836. Quincaillerie de ménage. — Prix et catalogues demandés par une maison de Johannesburg.

12,837. Pelles. — Une maison de Johannesburg demande des catalogues et prix.

12,838. Manches de tous genres. — Catalogues, prix et échantillons demandés par maison de Johannesburg.

12,839. Articles en bois. — Une maison de Johannesburg demande des catalogues et prix.

12,840. Brosserie. — Une maison sud-

africaine désire des catalogues, prix et échantillons.

12,841. Machines à laver. — Une maison de Johannesburg désire des catalogues, prix et échantillons, si possible.

12,842. Barattes. — Catalogues et prix demandés par maison sud-africaine.

12,843. Escabeaux. — Une maison de Johannesburg désire des catalogues et prix des manufacturiers canadiens d'escabeaux.

12,844. Machines agricoles. — Une maison du Transvaal désire des catalogues et prix.

12,845. Instruments agricoles. — Une maison sud-africaine désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens. Catalogues et prix demandés.

12,846. Machines pour laiterie. — Catalogues et prix demandés par une maison du Sud-Africain.

12,847. Instruments pour laiterie. — Une maison du Sud-Africain désire entrer en relations avec manufacturiers et exportateurs canadiens.

12,848. Brosserie. — Catalogues, prix et échantillons demandés par une maison du Transvaal.

12,849. Céréales. — Un marchand sud-africain désire entrer en contact avec des exportateurs canadiens de céréales.

12,850. Corde à lier. — Une maison du Transvaal désire échantillons et prix.

12,851. Marchandises en conserve. — Une maison sud-africaine désire correspondre avec des exportateurs canadiens.

12,852. Farine. — Echantillons et prix demandés par maison sud-africaine.

12,853. Ameublements. — Catalogues et prix demandés par maison sud-africaine.

12,854. Manches en tous genres. — Une maison d'exportation du Sud-Africain aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers et exportateurs canadiens de manches de tous genres.

12,855. Quincaillerie de ménage. — Catalogues et prix demandés par maison sud-africaine.

12,856. Articles en bois. — Catalogues et prix demandés par maison du Transvaal.

12,857. Machines à laver. — Une maison d'importation de Pretoria désire communiquer avec des manufacturiers et exportateurs canadiens.

12,858. Papier d'emballage. — Echantillons et prix demandés par maison sud-africaine.

12,859. Sacs en papier. — Echantillons et prix demandés par une maison sud-africaine.

12,860. Fil de fer. — Une maison de Pretoria désire des échantillons et prix.

12,861. Automobiles. — Un agent de Pretoria, représentant un des grands manufacturiers de machines agricoles des Etats-Unis, est prêt à prendre une agence d'automobiles.

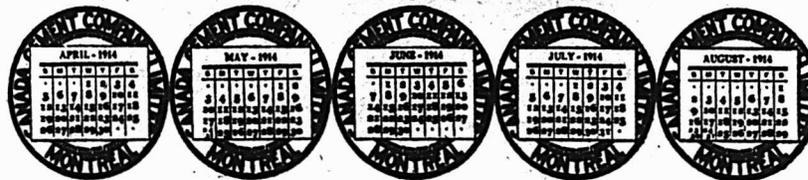
12,862. Ferronnerie. — Une maison de Pretoria demande à entrer en relations avec des manufacturiers et exportateurs canadiens.

12,863. Pelles. — Une maison de Pretoria cherche à connaître des marchands de pelles canadiens.

Durant ces mois

Voyez à faire de nouvelles affaires pour

Ceux-ci



N'attendez pas jusqu'au printemps prochain pour donner vos commandes.

C'est le moment d'enregistrer vos livraisons de la prochaine saison.

Voyez les perspectives pour un nouveau commerce dans votre localité et trouvez combien de barils de ciment on peut employer. Vous n'aurez pas besoin de rien dire à vos clients sur la haute qualité et sur la forte organisation qui soutient l'étiquette qui est sur le

CANADA Portland CEMENT

Ils le savent assurément au moyen de notre grande campagne de publicité.

S'il y a quelque chose que vous désireriez savoir qui vous aiderait à bénéficier de cette campagne, écrivez-nous pour des détails complets.

Si vous ne vendez pas le Ciment Canada, vous devriez prendre des arrangements pour le faire. Cela augmentera vos profits sur le ciment et la confiance de vos clients tout en vous aidant à vendre d'autres articles.

Ecrivez au plus proche bureau de ventes aujourd'hui pour cotations et conditions.

CANADA CEMENT COMPANY LIMITED

Bureaux de ventes à : Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT".



23 DÉCEMBRE 1913

Nous offrons à tous nos clients, nos sincères
remerciements pour le patronage généreux
qu'ils nous ont accordé durant l'année 1913,
et nous faisons des vœux pour que l'année
1914 soit pour eux une année de

Succès,

Bonheur,

Prospérité.

LAPORTE, MARTIN LIMITÉE,

MONTRÉAL.



CROWN BRAND CORN SYRUP

Le Sirop de Blé d'Inde Marque CROWN.

Voici la saison pour la Marque CROWN.

M. l'Épicier—

Le Sirop de Blé d'Inde Marque CROWN favorise la croissance des enfants.

Vendez le Sirop Marque CROWN dont on fait des tartines pour les enfants.

Vendez-le pour qu'on l'emploie en poudings, pâtés et autres mets délicats.

On peut faire de délicieuses sucreries avec le Sirop Marque CROWN.

Il y a plus de 50 années de réputation derrière la Marque CROWN.

En avez-vous assez sur vos rayons.

THE CANADA STARCH CO., LIMITED.

Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

Montréal,
Toronto,
Cardinal,
Brantford,
Calgary,
Vancouver.

