



# LE PRIX COURANT

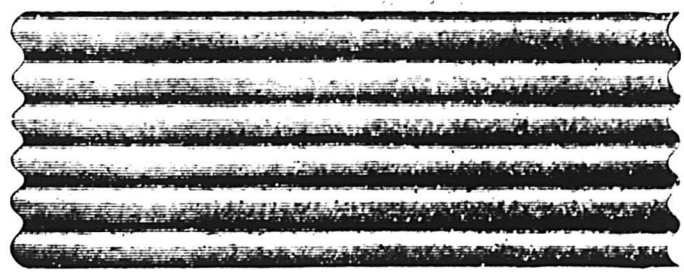


Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDU DE LE 16 MAI 1913.

Vol. XLVI No. 20

**Tôle  
Ridée**



**Tôle  
Ridée**

Nous avons le plus grand stock de tôle ridée au Canada. Nous pouvons expédier à moins d'une heure d'avis.

Demandez nos prix.

# The McClary

MANUFACTURING Co.

23 Rue Wellington,

- - -

Montréal.



# La Poudre “ MESSINA ”

---

## pour Limonade

est protégée par une marque de fabrique perpétuelle, obtenue conformément à l'acte du Parlement du Canada en l'année mil huit cent soixante quatorze par

### ROSENHEIM & JONAS

et enregistrée au bureau des ministres de l'agriculture sous le titre No 3 Folio 523 sur le registre des Marques de Fabrique.

Les fabricants ou vendeurs d'imitations seront poursuivis avec toute la rigueur de la loi.

## HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES

**MONTREAL.**

---

### Directions pour l'usage de la poudre à Limonade “MESSINA”

Dissolvez 1 à 2 cuillerées à thé dans un verre d'eau, il n'y a pas besoin de sucre.

Le contenu de ce paquet fournira deux gallons de bonne limonade.



# LES FÈVES CUITES

## “SIMCOE”

Une ligne populaire qui jouit d'une grande faveur à cause de sa qualité invariable et de sa forte quantité.

Toute les fèves employées pour la marque **Simcoe** sont choisies à la main et traitées avec le plus grand soin — on ne sert que des sauces et épices les plus pures. Une grosseur pour convenir à toutes les demandes. 1's, 5's (pour les familles) et 3's (Grande Taille).

Plus de fèves pour un prix moindre.

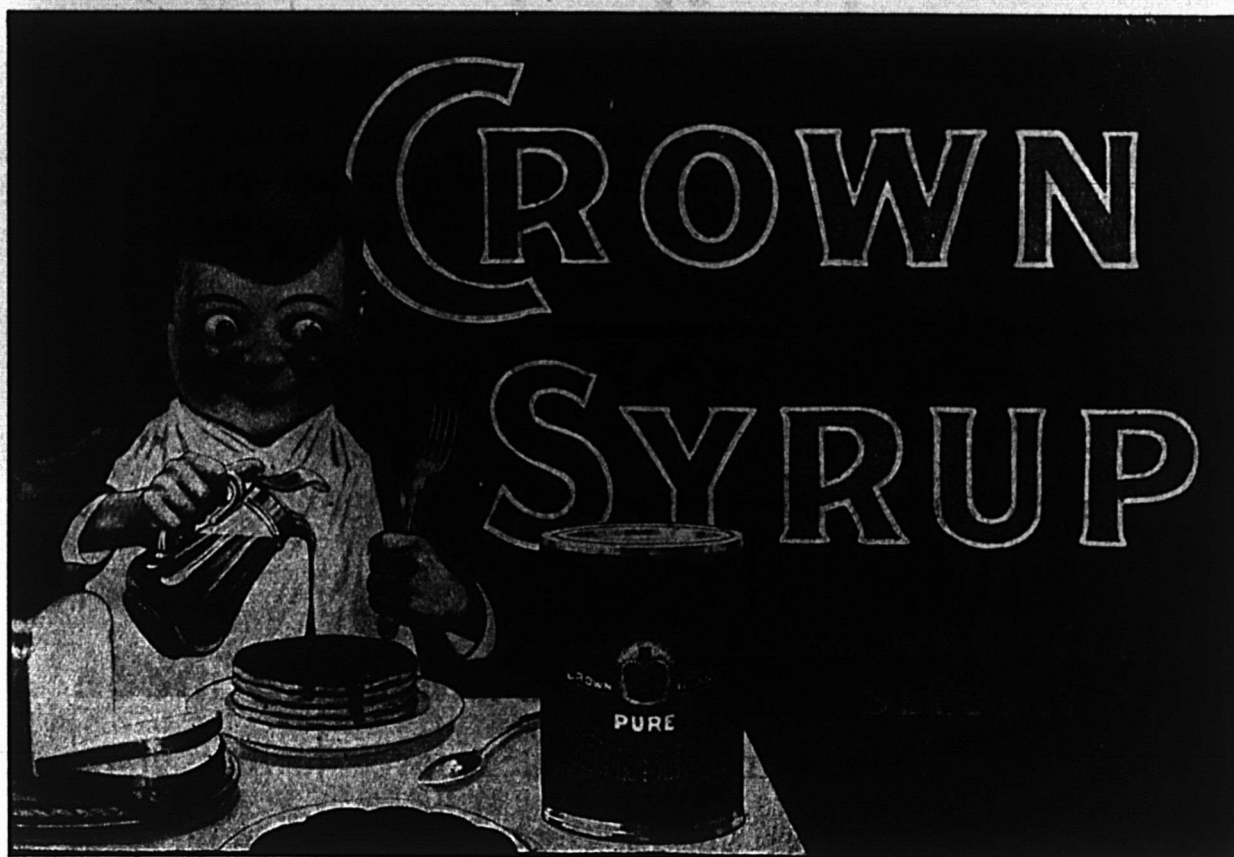
**DOMINION CANNERS, Limited.**

**Hamilton,**

- - -

**Canada.**





## SIROP DE BLE D'INDE

### “MARQUE CROWN”

Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde “Marque Crown” dans tout le Canada.

Le Sirop de Blé d'Inde “Marque Crown” n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—they fournissent naturellement le meilleur—“La Marque Crown”.

“ The Canada Starch Co. Limited ”

Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

**PRIX COURANTS**

Dans la liste qui suit, sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons, indiquées en caractère noirs, ont l'agence ou la représentation directe au Canada, ou que ces maisons manufacturent elles-mêmes. Les prix indiqués le sont d'après les derniers renseignements fournis par les agents, représentants ou manufacturiers eux-mêmes.

**WALTER BAKER & CO., LTD.**

La lb.

- Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ½ lb. et ¼ lb. 0.33
- Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
- German's Sweet, ½ s. et ¼ bte de 6 lbs. 0.26
- Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
- Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.20
- Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
- Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34



Registered Trade-Mark

- 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 pqts de 6 lbs. 3.10
- Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60
- Crescent pqts de 6 lbs. 2.90
- Crescent pqts de 3 lbs. 1.50
- Superb pqts de 6 lbs. 2.70
- Superb pqts de 3 lbs. 1.40
- Buckwheat pqts de 3 lbs. 1.60
- Buckwheat pqts de 6 lbs. 3.10
- Griddle-Cake pqts de 6 lbs. 3.10
- Griddle-Cake pqts de 3 lbs. 1.60

Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

**L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.**

Thé Noir Ceylan "Owl"

- No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
  - No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse
  - No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse
  - No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse
  - No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse
  - No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse
  - No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse
  - No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse
- Thé Vert Ceylan "Owl"
- No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse
  - No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse
  - No 10, 1 s. 30 lbs. par cse
  - No 10, ½ s. 30 lbs. par cse

La lb.

- 20c
  - 21c
  - 26c
  - 27c
  - 32c
  - 33c
  - 40c
  - 41c
- La lb.
- 20c
  - 21c
  - 26c
  - 27c

**CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand**



- Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
- Caisse, 120 paquets de ½ lb., \$3.00.
- Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. ½ lb., \$3.00.

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

**CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal**

- Lait Laurentia cse 12 pintes 1.50
- Lait Laurentia cse 20 chopines 1.50
- Lait Laurentia cse 24 demars 1.20

**WILLIAM CLARK Montréal**

- Conserves La doz.
- Viandes assorties 1s 2.25
- Compressed Corned Beef 1s 2.25

- Compressed Corned Beef 2s 3.75
- Lunch Ham 1s 2.25
- Lunch Ham 2s 3.50
- Ready Lunch Beef 1s \$2.25 2s 3.75
- Geneva Sausage 1s 2.50 2s 4.25
- English Brown 1s 2.10 2s 3.50
- Boneless Pigs Feet 1s 2.10 2s 3.50
- Sliced Smoked Beef ½s 1.50 1s 2.50
- Roast Beef 1s 2.25 2s 3.75
- Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis ½s 1.60
- Ditto 1s 2.75
- Boeuf Bouilli 1s 2.25
- Boeuf Bouilli 2s 3.75
- Boeuf Bouilli 6s 13.00



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



- Pork and Beans, Plain 1s 0.60
- Pork and Beans, Plain 2s 0.95
- Pork and Beans, Plain, boites plates 3s 1.15

**KING**



**KING**

**Le Plus Délicieux Composé**

**Un Essai Vous Convaincra**

Des centaines de marchands donnent leur préférence aux confitures de la **Marque KING**, parce qu'ils les ont essayées et qu'ils savent qu'elles sont un autre synonyme de **Qualité**. Pourquoi ne faites-vous pas comme eux? Vous et vos clients recherchez les meilleurs articles au prix le plus raisonnable; par conséquent, il vous faut les articles **KING**.

**La qualité Compte**

**Labrecque & Pellerin**

**MONTREAL**

Agents:

- Provinces Maritimes . . . J. Hunter White, St-Jean, N. B.
- Province de l'Ouest . . . J. J. Gilmos & Co, Winnipeg.

**LA MACHINE A 10 TOUCHES**



EST RECONNUE ETRE

**SANS RIVALE**

POUR LES

**Additions,  
Soustractions,  
Divisions  
et Multiplications.**

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

**CIE DALTON**

12 Edifice Coristine

**MONTREAL**

Telephone: MAIN 1346

# EASIFIRST



**Le Sens des Affaires—Economise les Dollars**

### POURQUOI ACHETER

le saindoux de porc, quand vous pouvez acheter EASIFIRST Shortening, un Pur Produit Végétal qui fera tout (et encore mieux) ce que peut faire le saindoux, à plus de QUATRE cents de moins la livre ?

Garanti pour satisfaire les goûts les plus difficiles.

Préparé en paquets populaires : blocs d'une livre, en boîtes de ferblanc, en seaux, en tinettes ou en tierces.

Une commande d'essai veut dire : PLUS DE PROFITS DANS VOTRE GOUSSET.

**Gunn, Langlois & Cie, Limitée**

MONTREAL.

## GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

### Montréal et Toronto.

9.00 a.m., 9.40 a.m., 7.30 p.m., 10.30 p.m.

Wagons Buffets, Salons et de Lecture sur trains de jour, et Dortoirs Pullman éclairés à l'électricité sur trains de nuit.

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

### L'“International Limited”

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

Quitte Montréal pour Toronto et Chicago à 9.00 a.m., tous les jours.

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

### Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.

Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.

Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.

Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

Trains à 9.30 a.m., et à 3.55 p.m., tous les jours-dimanche excepté ; à 8.16 a.m., et 8.00 p.m., tous les jours.

Wagons Salons et Buffets sur tous les convois. Wagon Salon-Buffer-Observatoire Pullman sur les convois de 3.55 p.m., et de 8.00 p.m.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:

122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

## UN NOUVEAU RECORD

Les ventes de “SALADA” la semaine dernière dans toutes les succursales ont dépassé celles de toute autre semaine jusqu'à présent; elles se sont chiffrées par

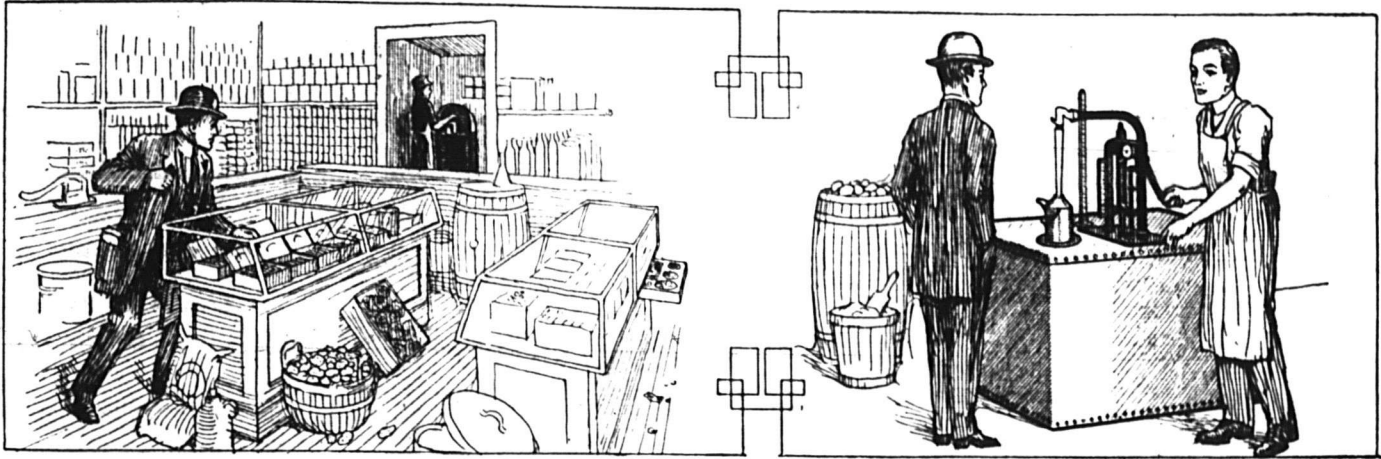
# 181,497 livres.

L'augmentation seule relativement à la semaine correspondante de l'an dernier était égale au chiffre total des ventes pendant la semaine correspondante d'il y a quatre ans. C'est la conséquence du fait que nous avons toujours servi au public du thé de bonne qualité et il n'y a pas d'autre pays où le public peut se procurer du thé de la qualité “SALADA” aux prix de vente du “SALADA” au Canada.

LONDRES, Ang. BUFFALO NEW-YORK TORONTO MONTREAL BOSTON CHICAGO DÉTROIT  
41 Eastcheap 11 Terrace 198 W. Broadway 32 Yonge St. St. Paul St. 34-35 S. Market St. 361 N. River St. Shelby Block  
Succursales aussi à Pittsburg et Philadelphie.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ “LE PRIX COURANT”





**LE RÉSERVOIR DE SURETÉ ET À MESURE AUTOMATIQUE DE BOWSER, POUR L'HUILE, PEUT ÊTRE PLACÉ DANS UN ENDROIT COMMODE DU MAGASIN,**

parce qu'il est propre et ne laisse pas échapper d'huile pour tacher le plancher ni abimer les articles alimentaires. Le réservoir ancien doit être tenu dans un hangar ou une cave, ce qui vous force à quitter le magasin pour aller tirer de l'huile. L'Appareil Bowser est pourvu d'une soupape automatique qui arrête l'écoulement de l'huile aussitôt qu'on cesse de pomper, de sorte qu'il n'y a jamais d'épanchement; l'appareil dispense des vilaines mesures huileuses et de l'entonnoir. Le calculateur vous dit ce qu'il faut charger, et l'indicateur flottant montre la quantité d'huile qui reste dans le réservoir. De fait, pour vendre de l'huile avec propreté et profit, il vous faut un Appareil Bowser. Demandez notre Brochure Gratuite sur la manière de tenir et de vendre l'huile.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc., 66 - 68 AVENUE FRAZER TORONTO, Ontario.** Fabriqués par des Ouvriers Canadiens et vendus par des Vendeurs Canadiens.

Concessionnaires du brevet et fabricants des pompes à main ou à force motrice artificielle enregistrant d'elles-mêmes leur débit des réservoirs de toutes dimensions, des systèmes d'emmagasiner le pétrole et l'huile, des conduites à enregistrer la consommation, des systèmes pour la filtration et circulation du pétrole, des systèmes de nettoyage à sec, etc.  
Bureaux en toutes villes et représentants partout.

Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1½s	8.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	½s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00

<b>Potted Meats</b>		La lb.
Ham, Tongue, Beef and Veal,	½ 0.50	½s 1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté		½s 1.20
Pâtés de Foie		½s 0.90
Pâtés de Foie		½s 1.35
<b>Soupes</b>	La doz.	
Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
<b>Mince Meat</b>	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
<b>Bœuf fumé en tranches "In-glass"</b>		
Bœuf fumé en tranches "In-glass"	½s	1.50
Bœuf fumé en tranches "In-glass"	½s	2.10
Bœuf fumé en tranches "In-glass"	1s	3.35

**J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.**

**Bleus à laver**  
La lb.

"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c

"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ½ lb.

"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de ½ et 1 lb. 10c

**WM. H. DUNN, Montréal.**

**Edward's Soups**  
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)  
Variétés: Bduin — Aux Tomates — Blanc.

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

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

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

Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. 1.45

Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deux, 8 oz., par doz. 2.35

**BORDEN MILK CO., LIMITED, Montréal.**

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

**Lait Condensé (sucré)**

**Prix au Détaillant**

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 (½ douzaine par caisse)	4.75
<b>Café (avec Lait et Sucre)</b>	
Marque Reindeer (2 doz. par cse)	5.00
Marque Regal (2 doz. par cse)	4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse)	6.20
<b>Cacao (avec Lait et Sucre)</b>	
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
"Good Luck"	4.50

**Lait condensé.**

La cse	
Marque Eagle, 4 doz., chaque	6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque	5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque	4.75
<b>Lait évaporé.</b>	
Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque	4.25

Marque Peerless "Boite Haute", 4 doz., chaque	4.50
Marque Peerless "Pour Famille", 4 doz., chaque	3.90
Marque Peerless "Petite Boite", 4 doz., chaque	2.00

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

**Sirops de Table.**

**Marque "Crown".**

Quarts (700 livres)	lb.	0.03½
½ quarts (350 livres)	lb.	0.03½
¼ quarts (175 livres)	lb.	0.03½
Seaux de 38½ lbs.	le seau	1.75
Seaux de 25 lbs.	le seau	1.25
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse		2.40
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse		2.75
Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse		2.65
Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse		2.60

**Marque "Lily White".**

Canistres 2 lbs., 2 d. à la caisse	2.75
Canistres 5 lbs., 1 d. à la caisse	3.10
Canistres 10 lbs., ½ d. à la caisse	3.00
Canistres 20 lbs., ¼ d. à la caisse	2.95

**Marque "Beaver" (Goût d'Erable)**

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

**Empois de buanderie**

No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lb.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lb.	0.06½
No 1 Blanc, barils	0.06
Canada Laundry (cse de 40 lb.)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisse, 6 lb.	0.08
Silver Gloss, canistres de 6 lbs.	0.08
Kegs Silver Gloss, gros cristaux	0.07

Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, pqt de 1 lb.	0.06
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs.	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs.	1.50

**Celluloid.**

Boîtes contenant 45 cartons, par caisse. 3.60

**Empois de cuisine.**

(Boîtes de 20 lbs., ¼ en plus par livre.)

W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.

Boîtes de 40 lbs.	0.07½
Canada Pure Corn Starch (Boîtes de 2 lbs., ¼ en plus.)	0.05½

**ELIE CHARBONNEAU  
Marché Bonsecours  
Montréal**

Bananes, régime	0.00	2.50
Citrons Messine (300c)	0.00	3.50
Betteraves	0.00	0.90
Navets	0.00	1.00
Carottes	0.00	0.90
Patates	0.00	0.75
Ail, la livre	0.00	0.10
Oranges Navel	0.00	4.00
Oranges Valence	0.00	5.00
Tomates fancy, la cse	0.00	4.75
Pommes Ben Davis No 2	0.00	3.50
Ananas, 30	0.00	2.75
Ananas, 24	0.00	2.75

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**Toronto. Ont.**



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

**Levain en Tablettes "Royal."**

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

**Lessive en Poudre de Gillett.**

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses . . . . 3.40

5 caisses ou plus 3.35



**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

La doz.

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.80

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

1 doz. de 2½ lbs. . . 5.00

½ doz. de 5 lbs. . . 9.60

2 doz. de 6 oz. } à

1 doz. de 12 oz. } la Cse

1 doz. de 16 oz. } \$6.00



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

**L'Habitude Grandit**

**MEADOW**

**CREAM SODAS**

Prenez l'habitude de tenir nos MEADOW CREAM SODAS et observez l'augmentation des affaires et des profits.

THE  
**W. J. CROTHERS CO., Ltd.**  
KINGSTON, Ont.

**ENCORE AU SOMMET**

Depuis dix ans le chiffre des ventes de

**"Biscuit de Shredded Wheat"**

n'a jamais manqué d'être supérieur à ce qui des ventes de l'année précédente—et cela sans aucune concession aux épiciers ou commission ou encore sans primes aux consommateurs. Sa suprématie parmi les aliments extraits des céréales est inattaquée. Il a victorieusement résisté à tous les assauts, survivant aux caprices de la faveur publique. Toujours frais, toujours propre, toujours pur, toujours le même. C'est l'un des aliments d'usage constant, pour le déjeuner, que l'on consomme dans chaque ville et hameau du Canada et des Etats-Unis.

Shredded Wheat est empaqueté dans des boîtes en bois propres et solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers-entrepreneurs à raison de 10 ou 15c. chacune, ce qui s'ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.

The Canadian Shredded Wheat Company, Limited.

NIAGARA FALLS, Ont.

Bureau à Toronto :

49 Rue Wellington Est.



## La grande combinaison pour gagner de l'argent

Que vous soyez à la tête d'un magasin général—d'une épicerie—ou d'une graineterie—le gros de vos affaires est avec les gens de la campagne—les agriculteurs, les laitiers, les éleveurs de bétail.

Ces trois classes emploient beaucoup de

## INTERNATIONAL STOCK FOOD

et de Spécialités Internationales.

Inventeurs et fabricants de la nourriture internationale pour le bétail, de la nourriture pour la volaille, cure pour les coliques, cure pour la maladie des jeunes animaux.

Poudres vermifuges, cure pour la fièvre bilieuse, nourriture pour les veaux, absorbant composé, solution antiseptique pour baigner les moutons et le gros bétail, Liniment Dan Patch, huile curative de pin argenté, Onguent pour sabot, Destructeur de poux.

### ILS EN SAVENT LA VALEUR

Emmagasinez toutes ces spécialités—mettez-les à vos vitrines—servez vous des crochets, des cartes de magasin et autres accessoires de publicité que nous vous enverrons, et vous verrez quelle ligne supplémentaire à gros profits constituent ces fameux remèdes. Ecrivez pour connaître nos prix.

Nous vous fournirons des livres de 80 pages sur le bétail, un abrégé de l'art Vétérinaire, des circulaires explicatives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français, ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Heir et autres chevaux appartenant à la Compagnie.

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO

## Fruit en Conserves Griffin & Skelley

Conserves d'abricots, de pêches, de raisins, poires, cerises blanches, cerises noires, mûres, prunes Damsen, Prunes Egg, Prunes Golden Drops, reines-claude, framboises, fraises et ananas, fruits reconnus excellents en conserves. Au nom de "Griffin & Skelley" vous reconnaîtrez que ces produits sont des fruits en conserves sûrs pour l'achat et la vente.

## L'Asperge G. & S.

a tout le charme délicieux de ces légumes tendres fraîchement coupés aux plants particuliers de "Griffin" et Skelley sur les bords de la Rivière Sacramento. Une heure à peine après avoir été enlevée au plant elle est prête à mettre en boîte qu'on cache—toute la saveur piquante originelle et toute la délicatesse de la jeune asperge est ainsi gardée.

Les marchandises à marques de commerce de premier ordre vous donnent une sécurité absolue et il vous est aussi avantageux de les avoir sur vos tablettes que de l'argent dans votre livre-journal, car elles se vendent rapidement—et avec une certitude absolue.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY**

MONTREAL, - Agents - TORONTO.

## Saindoux Composé

# LAING'S

Reconnu comme le meilleur  
sur le marché.

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

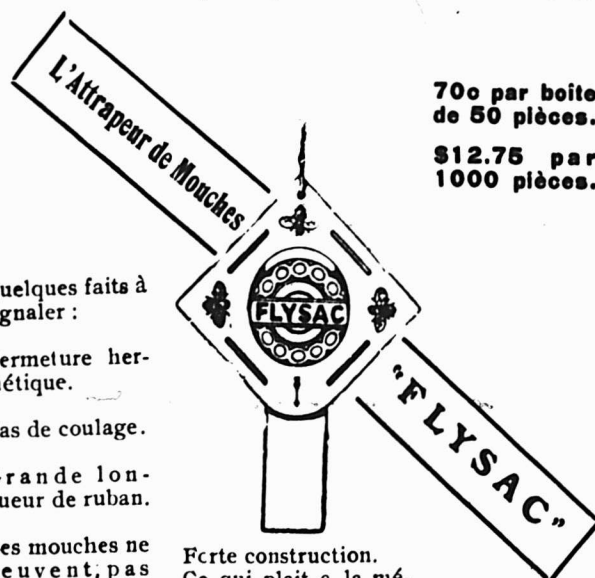
Son Prix est raisonnable.

## MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

## PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches.



70c par boîte  
de 50 pièces.

\$12.75 par  
1000 pièces.

Quelques faits à  
signaler :

Fermeture her-  
métique.

Pas de coulage.

Grande lon-  
gueur de ruban.

Les mouches ne  
peuvent pas  
s'échapper.

Forte construction.  
Ce qui plait à la mé-  
nagère :  
Une propreté parfaite.

**HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED**

345-351 rue St-Paul, Montréal.

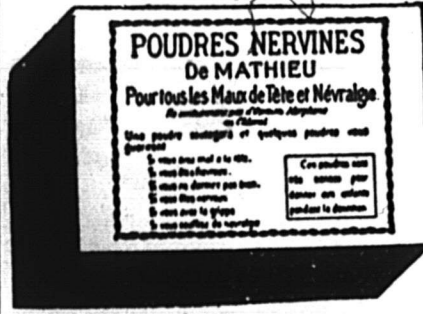
Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince-Edouard.



## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont un remède simple mais effectif contre tous les maux de tête—un remède que chaque marchand peut recommander comme un curatif sûr et rapide.

Si vous ne connaissez pas les poudres Nervines de Mathieu, et si vous êtes sujet aux maux de tête, essayez-les vous-mêmes à nos frais au moyen du coupon ci-joint.



Comme remède contre les rhumes et les troubles bronchiques le sirop de Goudron et d'Huile de Foie de Morue de Mathieu est rendu fameux et cette préparation soeur des Poudres Nervine—marche à grands pas dans la même voie.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**  
Propriétaire.  
Sherbrooke, P. Q.

MM. L. Chaput, Fils & Cie., Limitée.  
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 .....



# St. Lawrence Sugar

100% de PUR Sucre de CANNE, mis en grains de trois différentes grosseurs.  
ETIQUETTE ROUGE Grain Fin    ETIQUETTE BLEUE Grain Moyen    ETIQUETTE VERTE Gros Grain

La grosseur du grain de ces diverses marques ne variera jamais.

Force

Votre

Pureté

garantie de profit est dans  
**Le Soda à Pâte**  
**“COW BRAND”**



à cause de sa popularité auprès  
des ménagères.

Commandez-en à votre marchand en gros.

**CHURCH & DWIGHT**

LIMITED

Manufacturiers

Uniforme

**MONTREAL**

Digne de  
Confiance

La Sauce pour les  
steaks, viandes, la volaille,  
le poisson, etc., c'est  
LA SAUCE  
WORCESTERSHIRE  
DE PATERSON

Vos clients exigeants veulent  
la sauce de la plus haute qua-  
lité—vendez-leur la “Paterson”  
La plus haute qualité — déli-  
cieuse et donnant de l'appétit.

**ROWAT & CO.**

Glasgow, - - - Ecosse.

DISTRIBUTEURS CANADIENS :

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





# CONSIGNATIONS.

La Cie Canadienne de Produits Agricoles,  
LIMITÉE,

A cause de sa clientèle nombreuse et choisie, disposera  
**AVEC AVANTAGE**

De toutes les consignations qui lui seront faites de

Beurre, | Oeufs,  
Sirop d'Erable, | Sucre d'Erable,  
Fromage, etc.

Remise est toujours faite sans délai.

Adresse : La Cie Canadienne de Produits Agricoles,  
38-40 PLACE YOVILLE, MONTREAL.

Tel. Bell Main 3152-4610.



Dites cela avec conviction

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

# Sel de Table WINDSOR

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

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

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED

WINDSOR

ONTARIO



## La Saison d'Eté

avec ses nombreuses distractions, nous apporte aussi l'occasion d'indispositions non moins nombreuses presque toutes dues aux excès de table.

## L'Eau Purgative RIGA

est le remède tout désigné en pareil cas. C'est un laxatif rapide, agréable à prendre et un rafraichissant sans égal. Tous les marchands de la Campagne devraient s'en approvisionner pour la saison de villégiature.

L'eau Purgative RIGA amènera des clients à votre magasin et vous donnera de beaux profits.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal,

Tél. Main 6473

Soda "Magic"	La case
No. 1 caisse 60 ppts de 1 lb . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75
No. 2 caisse 120 ppts de 1/2 lb . . .	2.85
5 caisses . . . . .	2.75
No 3 caisse	
30 ppts. de 1 lb. . . . .	} 2.85
et 60 ppts. de 1/2 lb. . . . .	
5 caisses . . . . .	2.75
No. 5 caisse	
100 ppts de 10 oz. . . . .	2.90
5 caisses . . . . .	2.80
Crème de Tartre de "Gillett"	
	La doz
1/2 lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	\$1.00
1/2 lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.00
	La case
4 doz. ppts., 1/2 lb. . . . .	{ assor-tis. } \$8.00
2 doz. ppts., 1/2 lb. . . . .	
1/2 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . .	4.10
	La lb
5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans la caisse) . . . . .	0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . .	0.30 1/2
25 lb. seaux en bois . . . . .	0.30 1/2
100 lb. barils . . . . .	0.28 1/2
660 lb. barils . . . . .	0.28

## N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



Prix du Saindoux  
Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.  
Tinettes 60 lb. 0.10 1/2  
Tierces 0.10 1/2  
Seaux en bois, 20 lbs. 0.10 1/2  
Chaudières, 20 lbs. 0.10 1/2  
Caisnes, 3 lbs., 20 à la caisse 0.11 1/2  
Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11 1/2  
Caisnes, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal



Prix du Saindoux  
Composé, Marque EASIFIRST  
Tierces 0.09 1/2  
Tinettes 60 lb. 0.10  
Seaux en bois, 20 lbs. 2.10  
Chaudières, 20 lbs. 2.00  
Caisnes, 3 lbs. lb. 0.11  
Caisnes, 5 lbs. lb. 0.11  
Caisnes, 10 lbs. lb. 0.11  
Pains moulés d'une livre 0.11 1/2  
IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000  
Athlete 8.50  
Bouquet, boîte 350, par boîte 1.95  
Calabash 11.00  
Columbia (tout tabac) 11.00  
Coronet 18.50  
Dardanelles (Turques) bouts unis 12.25  
Dardanelles (Turques) bout liège

ou argent	12.50
Derby, boîte de 600, la boîte	4.00
Empire Navy Cut	8.00
Fatima	10.00
Guinea Gold	8.00
Gloria	5.75
Gold Crest	6.00
Hassan (Turques)	8.50
Imperial A. A.	27.00
Imperial A. A. 1	35.00
Mecca (Egyptiennes)	8.50
Mogul (Egyptiennes) bouts unis	12.00
Mogul (Egyptiennes) bouts en liège	12.00
Murad (Turques) bouts unis	12.00
New Light (tout tabac)	8.50
Niobe (Turques)	8.00
Old Chum	8.00
Old Gold	6.30
Old Judge	8.50
Pall Mall (format ordinaire)	18.50
Pall Mall (format royal)	25.00
Players' Navy Cut	8.20
Richmond Straight Cut	11.00
Sweet Caporal	8.50
Sweet Sixteen	5.75
Sub-Rosa (tout tabac)	8.50
<b>Cigarettes importées. Le 1,000</b>	
Capstan (douces et medium)	12.00
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
Khediaval	30.00
Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s.	15.00
Three Castles, boîtes de fantaisie,	

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

# MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau  
MONTREAL.

<b>Tabac à Cigarettes.</b>	<b>La lb.</b>	Empire 6 s. et 12 s.	0.44	Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00
B. C. No 1, 1/12 s.	1.02	Rosebud 6 s.	0.45	Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00
Athlete, 1/12 s.	1.07	Ivy 7 s.	0.50	Jarres ½ gal. Mustard, ½ d. à la cse	54.00
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Shamrock 6 s.	0.45	Vernis à chaussures.	La doz.
<b>Tabacs coupés.</b>	<b>La lb.</b>	<b>Tabacs hachés.</b>	<b>La lb.</b>	1 doz. à la caisse.	
Old Chum, 10 s.	0.82	Great West (Sac) 8 s.	0.59	Marques Froment.	0.75
Lord Stanley, Tins ½ lb.	1.11	Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	Marque Jonas.	0.75
Meerschaum, 10 s.	0.81	Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00
Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb.	1.37			<b>LABRECQUE &amp; PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.</b>	
Old Gold, 12 s.	0.97	<b>HENRI JONAS &amp; CIE,</b>			
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	<b>Montréal.</b>			
Duke's Mixture (Cut Plug)	0.84	<b>Extraits Culinaires.</b>	<b>La doz.</b>	Catsup King.	La doz.
Old Virginia, pqtts ½ et 1 lb.	0.80	1 oz. Plates. Triple concentré	0.84	Catsup King, bdl. 9 douz.	\$1.00
Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	2 oz. Plates. Triple concentré	1.57	Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50
<b>Bull Durham,</b>		2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88	Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34	Confiture, pinte.	2.50
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25	Caustique, 100 lbs. chaque.	2.75
Old Virginia pqtts 1/16 lb.	0.74	16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00	Caustique, 50 lbs. chaque.	1.50
Snap, pqtts. 1/12 et 1/6 lb.	0.50	2 oz. Rondes. Quintessences	1.96	Lessive, cse 4 douz., douz. 40c, caisse.	1.40
Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb.	1.15	2½ oz. Rondes. Quintessences	2.19	Confiture, chaudière No 7 ch.	0.42½
Calabash Mixture, tins ¼ lb.	1.20	5 oz. Rondes. Quintessences	3.75	Confiture, seau No 7 chaque.	0.45
Calabash Mixture, tins ½ lb.	1.35	8 oz. Rondes. Quintessences	6.67	Confiture, chaudière No 5, ch.	0.30
Capstan Navy Cut (importé) tins ½ lb. Medium et Fort	1.50	4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	3.75	Confiture "King" chaudière No 7, chaque.	0.45
Capstan Mixture (importé) tins ½ lb. Medium	1.50	8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	7.50		
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb.	1.30	2 oz. Anchor.	1.00	<b>MATTHEWS-LAING, LIMITED,</b>	
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb.	1.30	4 oz. Anchor.	1.75	<b>Montréal, Canada.</b>	
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	8 oz. Anchor.	3.00		
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	16 oz. Anchor.	6.00		
Rose Leaf (importé, à chiquer), pqtts 1 oz.	1.24	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75	<b>Lard en Baril Marque "Anchor"</b>	
<b>Tabacs à chiquer (importés)</b>	<b>La lb.</b>	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25	Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45	28.50
Piper Hiedsieck	1.22	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25	Lard pesant, Canada Short Cut, Mess ½ brl.	14.50
<b>Tabacs en poudre.</b>	<b>La lb.</b>	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25	Lard pesant, Canada Short Cut, brl 45/55	29.00
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90	2 oz. Plates. Soluble.	0.75	Lard pesant, Canada Short Cut, ½ brl	14.75
Horseshoe	0.90	4 oz. Plates. Soluble.	1.25	Lard pesant, Brown Brand, désosé, tout gras, brl. 20/35	28.00
Rose No 1 de Landry	0.32	8 oz. Plates. Soluble.	2.25	Lard clair, pesant, brl. 20/35.	
Rose No 1 de Houde	0.34	16 oz. Plates. Soluble.	4.25	Pickled Rolls, brl.	27.50
		1 oz. London.	0.50	Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	22.00
		2 oz. London.	0.75	Heavy, clear fat backs 40/50	28.50
		Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00	Heavy, clear fat backs 60/70	27.00
		Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00	<b>Saindoux Composé Raffiné, choix.</b>	
		Mêmes prix pour extraits de tous fruits.		<b>Marque "Anchor".</b>	
<b>Tabacs à chiquer.</b>	<b>La lb.</b>	<b>Moutarde Française.</b>	<b>La grosse</b>	Tierces, 375 lbs.	lb. 0.09½
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40	Boîtes 50 lbs. net (doubleure par-chemin)	0.10
Moose 11 s.	0.40	Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80	Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	0.10½
Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb.	0.45	Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80	Seaux de bois, 20 lbs., net	\$2.10
Stag 5 1/3 morc. à la lb., ¼ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.30	Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00		
Black Watch 6 s.	0.45	Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80		
Bobs 6 s. et 12 s.	0.46	Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20		
Currency 12 s.	0.46	Nugget Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20		
Pay Roll 7½ s.	0.59	Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20		
Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53	Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80		
<b>Tabacs à fumer en palettes</b>	<b>La lb.</b>	No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20		
Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs.	0.58	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 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00		
		No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00		

# MACHINERIE de CORDONNERIE

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



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

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

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

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

**Machines Davey à  
cheviller bois  
avec  
bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protégé-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimenter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeilletts --- Oeilletts, Cambillions, Brosses, etc.

---

## United Shoe Machinery Company of Canada

Montréal, Qué.

Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$1.90	0.09½	Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.19	Très fin, 100½ boîtes	13.50
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Bacon Windsor, dos pelé	0.23	Fins, 100½ boîtes	12.50
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Bacon Windsor, sans os	0.23	Mi-fins, 100½ boîtes	11.50
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.10½	Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.15	Moyens, No 1, 100½ boîtes	10.50
Briques de saindoux, 60 lbs. en caisse	0.11½	Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs.	0.16	Moyens, No 2, 100½ boîtes	10.00
<b>Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).</b>		Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.18	Moyens, No 3, 100½ boîtes	9.00
Tierces, 75 lbs.	0.14½	Cottage Rolls	0.00	<b>Petits Pois "Frs. Petit &amp; Cie."</b>	
Boîtes, 50 lbs., net (doubleure parchemin)	0.14½	<b>Saucisses fumées.</b>		Fins, 100½ boîtes	10.00
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.14½	Bologna (Bondon de Boeuf)	0.08	Moyens, 100½ boîtes	7.50
Seaux de bois, 20 lbs., net (doubleure parchemin)	\$3.10	Bologna (Enveloppe cirée)	0.07½	Verts, extra fins, 100½ boîtes	14.00
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$3.00	Brunswick (Beef Middles)	0.08	Verts, extra fins, 40 flacons	8.50
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15	Frankfurts	0.10	Verts, moyens, 100½ boîtes	8.25
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15½	Polish	0.09	Verts, coupés, 100½ boîtes	8.00
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.15½	Garlic	0.09	Coupés, 100½ boîtes	8.00
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.15½	Empress (Poulet, jambon et langue)	1.10	Macédoines, No 1 extra, 100½ btes	12.00
<b>Viandes fumées.</b>		<b>Saucisses fraîches.</b>		Macédoines, No 1 extra, 40 flacons	9.00
Jambons: Première qualité.		Saucisses de porc (tripes de porc)	0.10	Côtes de Céleri, 100½ boîtes	8.00
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.16	Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.10½	Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Gros, 20 à 28 lbs.	0.17½	Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16	Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)	
Moyens, 15 à 19 lbs.	0.19½	Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.11	Oseilles, 100½ boîtes	9.50
Petits, 10 à 13 lbs.	0.20	Saucisses de fermier	0.10	Purée de tom. concentrées, 100½ b.	9.00
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.19	Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½	Purée de tomates, 50 boîtes	9.00
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.21	Boudin blanc	0.07	Lulienne, 100½ boîtes	8.50
Bacon, Spécial Rose Brand	0.23	Boudin noir	0.08	Cerfeuil, 100½ boîtes	9.50
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.20			<b>Asperges.</b>	C/S

**AGENCES**

LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,

Montréal.

Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"

Extra fins, 100½ boîtes 16.00

**Flageolets.**

Moyens, 100½ boîtes 11.00

**Sardines.**

Petit Caporal Club ½ 12.00

White Bear ¼ s. 16.00

White Bear ¼ s. 9.50

**LES  
PIONNIERS  
CANADIENS**



**LE "SERVICE COMMERCIAL" EST IMPORTANT**

Le Camion Brantford répond seul aux nombreux problèmes impliqués dans la déclaration ci-dessus.

Acheter le Camion qui a traversé la période d'essai et soyez certain d'un bon service.

**RENSEIGNEMENTS SUR DEMANDE.**

**BRANTFORD MOTOR TRUCK CO., LIMITED, BRANTFORD, CAN.**



# Le Prix Courant

PUBLIERA LE 23 DU COURANT

## Une Edition Spéciale de Luxe

qui promet d'éclipser, au point de  
vue de l'intérêt général, tout ce qui a  
été publié jusqu'ici.   ...   ...   ...

---

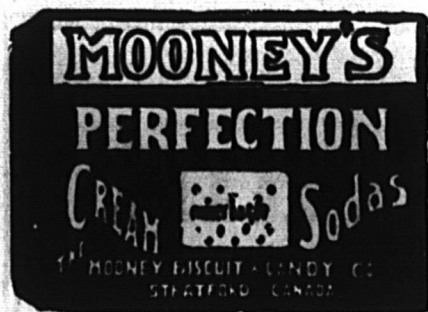
Les articles de rédaction porteront  
sur des sujets de la dernière actualité  
et la confection de l'édition sera des  
plus soignées.   ...   ...   ...   ...

En plus de la matière à lire ordinaire,  
on y trouvera un intéressant histori-  
que général de la ville de St-Hyacin-  
the, depuis son origine jusqu'à notre  
époque.   ...   ...   ...   ...   ...

---

Le Prix Courant, - 80 Rue St-Denis,

MONTREAL



# 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. E., Fort William, Calgary, Vancouver, C. B., St-Jean, T. N.

Etabli en 1892 Résidence ;  
Tel. Main 2441 684 rue Adam, Maisonneuve  
Tel. Marché. 53 Tel. LaSalle 96

### ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUITS

Spécialité : Patates de Choix.

70 71 Marché Bonsecours.

MONTREAL

### 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 paquet.

### Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

Le Pilote ½	14.50
Victoria ½ s.	8.00
Savons de Castille.	Lb.
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	
morc. de 10 oz., 200 à la caisse	12.00
morc. de 10 oz., 100 à la caisse	6.50
morc. de 7 oz., 200 à la caisse	7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse	4.50
morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse	0.09
barres de 11 lb., 25 à la caisse	0.08
La Lune 65% d'huile d'Olive.	Lb.
morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.35
Huile d'Olive "Minerva"	C/S
12 bouteilles, 1 litre	8.00
12 bouteilles, qts.	6.00
24 bouteilles, pts.	6.50
24 bouteilles, ½ pts.	4.25
	Gall.
c/s 2 estagnons, 5 gall.	2.00
c/s 6 estagnons, 2 gall.	2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall.	2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall.	2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall.	2.60
Petits Pois à sacrifier.	C/S
Questel sur extra fins, 50 btes	12.00
Cie Cons. Ali., extra fins, 100½ btes	12.50
Memina, très fins, 100½ btes	11.00

### LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd., à l'Est de Fort William, Ont.

Conserve: —	Caisse
Eagle Brand, 4 doz.	\$6.00
Reindeer Brand, 4 doz.	6.00
Silver Cow Brand, 4 doz.	5.40
Gold Seal Brand, 4 doz.	5.25
Mayflower Brand, 4 doz.	5.25
Purity Brand, 4 doz.	5.25
Challenge Brand, 4 doz.	4.75
Clover Brand, 4 doz.	4.75
Evaporé (non sucré):—	
St. Charles Brand, 4 doz.	2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz.	2.00
St. Charles Brand, famille, 4 doz.	3.90
Peerless Brand, famille, 4 doz.	3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz.	3.90
St. Charles Brand, haute, 4 doz.	4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz.	4.50
Jersey Brand, haute, 4 doz.	4.50
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
St. Charles Brand, gallons, ½ doz.	4.75
"Reindeer" café et lait, 2 doz.	5.00
"Regal" café et lait, 2 doz.	4.50
"Reindeer" cacao et lait, 2 doz.	4.80

### 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	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liqueurs	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00

### SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN  
"SALADA"

	Coût.	Vend.
Etiquette Brune, 1's et ½'s.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅓'s.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36	0.50

## 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.

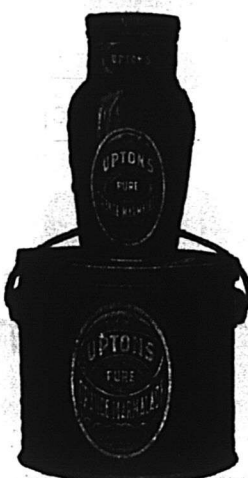
EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

### CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES  
NOUVELLE SAISON.  
DE UPTON  
MAINTENANT PRETES

Abolument pures et de saveur délicieuse, conservées dans des seaux de 5 lbs. et des jarres en verre de 16 oz., doublées or, scellées hermétiquement.

PURE MARMELADE  
D'ORANGE DE  
UPTON

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

# Qualité

## Pureté et Saveur

Combinées à un coût raisonnable  
c'est là ce qui fait

## Des Fèves au Lard de Clark

### Vos Meilleurs Vendeurs

Le choix méticuleux des Fèves de la plus haute qualité, des plus pures épices et sauces, le moyen le plus perfectionné pour les cuire, ainsi que des méthodes complètes de publicité intensive, font des produits de CLARK un actif de réelle valeur pour tout épiciers aux idées modernes.

Chaque boîte est garantie

## W. CLARK, Montréal

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  
Cleaner.



Cse de 3 doz. 3.60

Cse de 6 doz. 7.20  
30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES

RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

1 doz., (en boîte de carton) \$2.00

## Il n'y a pas

seulement de la satisfaction, mais il y a aussi du plaisir à vendre des articles bien connus du public.

En vendant FELS-NAPHTHA, on a aussi la satisfaction d'apprendre par soi-même que la qualité du savon répond exactement aux prétentions des fabricants.



25 bouteilles, " " 4.00  
1 caisse, (50 bouteilles) 7.50  
2 caisses, (8 bouteilles gratis) 15.00  
5 caisses, (30 bouteilles gratis) 37.50  
10 caisses, (72 bouteilles gratis) 75.00  
25 caisses, (200 bouteilles gratis) 187.50  
Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles:  
C. O. D.

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse

Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. 4.00

Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. 3.50

Double Refi, lime juice 3.50

Lemon syrup 4.00

WHITE SWAN SPICES &  
CEREALS, Limited.

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

HAMILTON COTTON CO.

Corde et Ficelle.

Corde à linge, 60 pds. doz. 0.00 1.00

Coton à chandelle, lb. 0.00 0.31

Ficelle de coton, 4 brins 0.26 0.26

Ficelle de coton, 3 brins 0.23 0.24

Escompte 5%.

Ligneul No 8 0.00 0.63

Ligneul No 10 0.00 0.70

Ligneul No 12 0.00 0.75

Ligneul No 15 0.00 0.82

PRIX DES BALAIS DE LA CIE P.  
CLICHE LTEE, BEAUCE JCT., QUE.

Balais	Doz.
Royal, 6 cordes	\$5.50
Beauce, 5 cordes	4.75
Roseau, 5 cordes	4.50
Cliche, 5 cordes	4.25
Bleriot, 4 cordes	3.75
Chaudière, 5 cordes	3.60
Econome, 5 cordes	3.45
Magic, 3 cordes	3.00
Bon marché, 4 cordes	2.70
Spécial, 3 cordes	2.30
Spécial, 3 broches	4.50

Dix cents par douzaine sera chargé ou déduit pour chaque corde additionnelle ou en moins selon le cas. Fret payé par 6 douzaines. Escompte spécial par 25 douzaines ou plus. Une commande d'essai vous convaincra de nos bas prix si l'on tient compte de la qualité de la marchandise.

## The City IceCo. Limited

LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE  
AU CANADA

Capacité de production :

255,000 tonnes de glace par an.

Stock à Montréal, 200,000 tonnes

Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.  
à BELLERIVE 22,000 tonnes.

Bureau principal, 295 rue Craig O.

MONTREAL

## 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. Geoffrion, ancien président de la Chambre de Commerce du District de Montréal, membre de la Commission du Hâvre 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 Advertiser 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'agents 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.

Il n'y a personne dans le monde civilisé actuel qui n'ait subi et ne subisse l'action de la publicité.



**MAGIC BAKING POWDER**

**Epiciers :** La Poudre à Pâte Magic a une réputation Nationale de qualité, et les épiciers qui tiennent la Poudre à Pâte Magic partagent cette réputation. Tenir des articles d'une qualité reconnue, c'est attirer les clients à votre magasin et créer une clientèle active pour toutes les autres lignes de votre magasin. La Poudre à Pâte Magic est la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez l'étiquette et jugez-en vous-même.

# MAGIC BAKING POWDER



LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

## E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

### TORONTO, ONT.


MONTREAL                      WINNIPEG



**MAGIC BAKING POWDER**

Marque

# "BRUNSWICK"



Purs


# Aliments Marins

Les aliments marins, grâce au soin minutieux apporté à leur choix et à leur mise en boîtes, deviennent plus populaires de saison en saison. Avez-vous votre part dans ce commerce profitable? Aucune spécialité ne donne la même satisfaction que la "MARQUE BRUNSWICK"—la marque avec la saveur naturelle du poisson.

**REGARDEZ VOS STOCKS! LE PROFIT VAUT BIEN "LA PEINE QU'ON S'EN OCCUPE."**

Voici une ligne complète :

¼ Sardines à l'Huile. Hareng Salé et Fumé.	¼ Sardines à la Moutarde. Hareng à la Sauce Tomato.	¼ Sardines à la Moutarde. Haddies Finlandais.	¼ Sardines à la Tomato. Moules et Pétoncles.
---	--	--	---




## CONNORS BROS., LIMITED.

### BLACK'S HARBOR, N.B.

AGENTS:

Leonard Bros., Montréal.—C. H. B. Hillcoat, Sydney.—  
A. W. Huband, Ottawa.—Jas Haywood, Toronto —  
Chas. Duncan, Winnipeg.—Grant & Oxley, Halifax —  
C. de Carteret, Kingston.—Buchanan & Ahern, Québec.  
—J. L. Lovitt, Yarmouth.—Shallcross, McCaulay Co.,  
Co., Vancouver et Victoria, C.A.—Shallcross, McCaulay  
Co., Calgary, Alta.—Johnston & Yockney, Edmonton,  
Alta.



# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Oksted, 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, 16 Mai 1913.

Vol. XLVI—No 20.

## LA UNION LIFE ASSURANCE COMPANY OF CANADA

Ses nouvelles affaires. — Le déblâtement du capital. — Les placements de la compagnie

Dans l'intérêt du public, comme pour le bon renom de l'assurance-vie au Canada, nous croyons devoir fournir quelques informations relatives à la position de la Union Life Assurance Company of Canada et de la Home Life Insurance Company of Canada surtout à cause des intérêts considérables maintenant liés à l'avenir de ces compagnies depuis que M. Pollman Evans, président de la Union Life, a acquis le contrôle de la Home Life et qu'il en a été élu le président. Nous croyons que les compagnies elles-mêmes trouveront intérêt à ce qu'une étude impartiale de la situation soit faite maintenant, étant donné les rumeurs qui se colportent parmi les professionnels de l'assurance-vie quant à la politique que ces deux compagnies semblent devoir adopter dans un avenir rapproché.

Comme on le sait généralement, la Union Life Assurance Company est une compagnie d'assurance-vie dite "industrielle" établie en 1902, par l'initiative de M. H. Pollman Evans, qui était alors agent pour la North American Life Insurance Company, et qui en a conduit les destinées depuis sa fondation.

Afin de surmonter les difficultés qui s'élevaient au-devant du succès financier d'une compagnie industrielle à ses débuts, M. Evans organisa la National Agency Corporation, destinée à servir comme tampon financier de l'organisation et à procurer des affaires pour la nouvelle entreprise industrielle. L'histoire de cette corporation d'agence a été révélée, mise à nu devant la Commission Royale sur les Assurances et constitue une littérature intéressante à lire; mais nous ne voulons pas insister sur ce point maintenant, si ce n'est pour remarquer qu'il serait curieux de connaître l'opinion des actionnaires canadiens sur la valeur actuelle de leurs actions et sur les perspectives de dividendes à venir.

Toutefois, le président Evans a fait preuve de courage et d'une grande initiative en réunissant un fort volume de nouvelles affaires, de même qu'en se procurant du capital

additionnel pour répondre à l'appétit vorace que l'on concède à l'assurance industrielle.

Le tableau suivant indique les affaires nouvelles inscrites durant chacune des cinq années de 1907 à 1911, ainsi que les affaires abandonnées et celles en vigueur:

Année	Nouvelles affaires payées	Affaires abandonnées	Affaires en vigueur au 31 décembre
1907	\$ 7,980,841	\$ 6,136,463	\$11,234,956
1908	9,166,567	6,967,419	13,295,478
1909	9,645,985	7,343,549	15,367,426
1910	10,777,565	8,210,179	18,015,302
1911	19,333,496	12,875,475	25,116,959

Le chiffre des nouvelles affaires est assurément considérable et représente presque entièrement de l'"industrielle"; mais celui des abandons n'en est pas moins étonnamment élevé, probablement dû à ce que, pour montrer une grosse somme de nouvelles affaires et pour amoindrir le passif de réserve, la direction aurait eu recours aux méthodes faciles et bon marché de vendre de l'assurance à terme au lieu des polices ordinaires ou de dotation comme le font les autres compagnies industrielles, car, d'un chiffre de quelque \$17,000,000 de nouvelles affaires inscrites en 1911, plus de \$13,000,000 sont représentées par des polices à terme.

Les affaires industrielles, même selon le plan de prime normal, sont inconstantes, mais, lorsqu'on a recours à l'assurance à terme, il est évident que les éléments de stabilité et de profit font grandement défaut.

Il n'y a pas de doute que, sous l'effet de visions prophétiques, il tardait au président Evans d'entrer dans la terre promise de l'industrielle à la suite d'autres présidents de compagnies du même genre et établies au Canada.

Que le Canada ne soit pas mûr pour une telle entrepri-



# TANGLEFOOT

Attrape 50,000,000,000 de mouches par année—de beaucoup plus que tous les autres moyens ensemble. Le Destructeur de Mouches Hygiénique.— Ne Contient pas de Poison.

se, ou que le président Evans ne soit pas à la hauteur, le fait n'existe pas moins que, après douze ans d'expérience, la Union Life n'a pas semblé s'approcher beaucoup de la terre promise.

Si l'on examine maintenant la position financière de la compagnie, on verra, d'après les livres bleus du gouvernement, qu'à venir jusqu'à 1909, le capital payé était de \$100,000, dont 98 pour cent détenu par la National Agency Corporation. Il est évident que la saignée pratiquée dans les ressources de la compagnie les avait tellement épuisées qu'il fallut, en 1910, inscrire plus de capital dans l'entreprise, ainsi que le démontre le tableau suivant:

Année	Capital versé	Actif moins le passif	Diminution du capital	Revenu par les primes	Dépenses
1907	\$100,000	\$ 29,422	\$ 70,578	\$301,182	\$260,427
1908	100,000	15,349	84,651	356,002	287,200
1909	100,000	27,597	72,403	439,583	336,845
1910	628,515	420,923	207,592	530,419	532,806
1911	741,232	337,430	403,802	631,485	631,426

Il a fallu avoir recours à des méthodes ingénieuses pour se procurer du nouveau capital qui permit de continuer les affaires. Le président Evans résolut d'en appeler au gousset des placiers Anglais et Ecossais au moment où, en 1909, les placements canadiens prenaient tant de vogue. A Londres, il lança une grande proposition à laquelle les financiers anglais mordirent avec empressement si l'on en juge par la liste des actionnaires dans les livres bleus du gouvernement.

Toujours d'après les livres bleus, on voit qu'en 1911 il fallut encore augmenter le capital-actions de \$10,000, ce qui le portait à \$741,232. Dans le tableau cité plus haut, la colonne intitulée "diminution du capital" est instructive. Elle fait voir que de 1907 à 1911, la désagrégation du capital a progressé de \$70,000 à \$400,000. Il est certain que les affaires de la compagnie ont augmenté et que, si ces affaires eussent été régulièrement de prime au lieu d'être en grande partie des affaires à terme, le résultat serait moins inquiétant.

Un examen des dépenses d'administration montre ce résultat extraordinaire que, au cours des deux dernières années, ces dépenses ont absorbé pratiquement tout le revenu des primes, de sorte qu'en 1911 le déblâment du capital s'est accentué d'environ \$200,000. Les rapports du gouvernement révèlent que le nouveau capital souscrit en Angleterre a coûté 20 pour cent, car, des \$641,232 d'actions libérées, on a dû déduire \$122,815 à titre de prime au compte de la souscription. En plus de cela, il a été dépensé \$145,420 en menus efforts pour se procurer le capital en question.

Sur cette question du capital de la Union Life, il serait bon d'éclairer un point particulier qui paraît plutôt obscur. A la page 363 du rapport de la compagnie, tel que publié aux livres bleus pour 1911, on lit que le capital versé est de \$722,800 à la page 365, on lit \$741,232.95 puis \$745,000 à la page 510. Puisqu'un seul de ces chiffres peut être exact, une explication précise s'impose.

Si on réfère au plus récent livre bleu sur les assurances, on est frappé du caractère des prêts et placements de la compagnie. Les prêts sur garanties collatérales s'élèvent à \$374,000 et ce chiffre est presque totalement représenté sur un prêt à la Canada Provident Insurance and Investment Company sur une garantie de \$485,000 en actions de la Imperial Loan and Investment Company. Il serait intéressant de connaître toute l'histoire de cette transaction.

Il est surprenant de voir tout le capital placé sur des actions de sociétés de construction; \$145,593 sont répartis entre six de ces sociétés.

Quand il est si facile de placer de l'argent sur d'exce-

lentes obligations rapportant de gros intérêts, on a droit de se demander pourquoi la Union Life s'est départie de la méthode de placement en honneur dans toutes les compagnies d'assurance-vie? Nous n'hésitons pas à croire que le président Evans eût inspiré plus de confiance au public dans sa compagnie et eût aussi assuré de meilleurs revenus en suivant la pratique des compagnies plus anciennes et mieux assises que la sienne quant à la distribution de ses placements.

Par ce que l'on vient de voir, il est évident que les affaires de la Union Life ont besoin d'être surveillées étroitement, et M. Evans s'absente souvent en Angleterre. Il y était encore tout dernièrement, disait-on. S'il ne reconnaît pas que sa présence soit nécessaire à Toronto, nous soumettons que le ministère des assurances s'occupe plus activement de ce cas particulier qu'il ne l'a fait dans le passé.

### CHEZ LES MARCHANDS EPICIERS.

Les membres de la Section des Epiciers, Succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée, ont tenu, hier soir, une importante réunion à leur salle ordinaire, 80a rue St-Denis, sous la présidence de M. G.-A. Archambault.

Etaient présents: MM. J. D. Boileau, J. I. Lussier, A. Laniel, J. A. Doré, A. Landreville, N. Gascon, A. Brunet, C. Brabant, J. Lachaine, J. O. Pesant, R. Desautels et plusieurs autres.

M. P.-H. Scullin, secrétaire général de la Canadian Industrial Peace Association, qui avait été invité à faire connaître le but et l'objet de son association, fut présenté à l'assemblée et expliqua que la raison d'être de l'association dont il est le secrétaire général est d'établir et de maintenir des relations plus amicales entre patrons et employés. M. Scullin a parlé longuement et a beaucoup intéressé ses auditeurs qui adoptèrent ensuite à l'unanimité la résolution suivante:

Que la Section des Epiciers, Succursale de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, Incorporée, désire exprimer qu'elle apprécie hautement le but de la Canadian Industrial Peace Association, qui est d'établir et de maintenir des relations plus amicales entre patrons et employés, et d'empêcher autant que possible les grèves qui sont toujours une source d'ennuis, de pertes et de difficultés non seulement pour ceux intéressés directement, mais aussi pour le public en général.

Les membres croient que la campagne d'éducation que se propose d'entreprendre la Peace Association donnera de bons résultats, et ils désirent offrir leur coopération pour le succès du mouvement.

Le président fait ensuite rapport relativement à l'organisation du pique-nique qui aura lieu en juillet prochain. Il a été décidé que ce pique-nique se fera en dehors des limites de la ville de Montréal et les officiers sont chargés de choisir un endroit convenable et de faire rapport à une prochaine assemblée.

Quant à l'exposition de produits alimentaires, qui était annoncée comme devant avoir lieu du 24 au 31 mai courant, à l'arsenal du 65e régiment, elle est forcément remise au milieu du mois d'octobre prochain, vu l'impossibilité où se trouvent un grand nombre de manufacturiers de conserves de fruits et de légumes d'y prendre part.

Le secrétaire de l'Association a soumis à l'assemblée les arguments à faire valoir devant la Commission Royale des licences qui siégera à Québec vers la fin du mois de mai. A cet effet, une délégation composée des officiers de la section a été autorisée à représenter l'Association devant la Commission.

Et la séance a été levée.



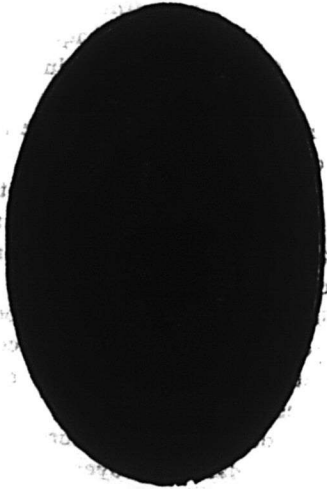
## M. DANIEL SIMONDS EST MORT

Le président de la Simonds Manufacturing Company s'est éteint en sa maison d'été, à Larchmont, N.Y., lundi le 5 du courant

M. Daniel Simonds, président de la Simonds Manufacturing Company, la plus grande manufacture de scies du monde entier, est décédé à Larchmont, Long Island, en sa maison d'été, entouré de toute sa famille.

La mort enlève en la personne de M. Simonds l'une des plus grandes figures industrielles du monde. Son nom était connu universellement, grâce à l'industrie dont il était le chef. Non seulement M. Simonds sera regretté par sa famille, ses amis et ses associés, mais aussi par ses employés dont il était l'idole.

Le défunt, qui n'était âgé que de 65 ans, avait ressenti les premières atteintes de la maladie au cours du mois de juillet de l'année dernière et, en octobre, il entra au sanatorium de Dansville, N. Y., où les médecins constatèrent une



Feu M. Daniel Simonds.

complication de plusieurs maladies. Il y a deux mois, alors qu'il était descendu au Waldorf Astoria, à New-York, on dut le faire transporter à sa maison d'été à la suite d'une chute. C'est là que la mort l'attendait. M. Daniel Simonds était le fils d'Abel Simonds et de Jane Todd, et il naquit à Fitchburg, Mass., le 18 septembre 1847.

Il fit ses études dans les écoles publiques d'abord, puis au collège commercial Comer, de Boston. Au sortir du collège, il entra chez son père qui tenait à West Fitchburg une manufacture de faux et d'outils tranchants.

En 1868, la Simonds Manufacturing Company fut incorporée avec un capital-actions de \$50,000 et ses usines furent transportées de West Fitchburg à l'endroit où elles sont présentement. La nouvelle compagnie absorba les affaires primitivement organisées par Abel Simonds, père de Daniel, et celui-ci entra à l'emploi de la nouvelle maison. Il y occupa différents postes selon que les progrès de l'industrie l'exigèrent.

Vers 1880, M. Daniel Simonds devint surintendant et vice-président de la compagnie et, en 1888, il succéda à George F. Simonds comme président. En 1906, la compagnie absorba quatre entreprises montréalaises qu'elle se consolida.

D'une origine modeste, la Simonds Manufacturing Company est devenue l'une des industries les plus importantes des Etats-Unis. Sous la direction de M. Simonds, la compagnie a établi de nombreuses succursales et créé d'im-

portantes usines à Chicago, à Montréal et à Lockport, N. Y. Les succursales de la compagnie se répartissent à New-York, Nouvelle Orléans, Portland, (Orégon), Seattle, San Francisco, Londres (Angleterre), St-Jean (N. B.), et Toronto (Ontario).

La Simonds Manufacturing Company a toujours été des plus libérales envers ses employés en faveur de qui elle a fondé diverses organisations, entre autres une association d'aide et de secours mutuels, un club récréatif, une salle à manger dans les usines mêmes, une salle de billard et un cabinet de lecture.

M. Daniel Simonds fut le créateur d'un système coopératif d'instruction industrielle à la High School de Fitchburg.

Sa mort cause donc un vide considérable dans les rangs de l'industrie en Amérique.

## DONNEZ UN CARACTERE DISTINCTIF A VOTRE MAGASIN.

La qualité de la marchandise compte pour beaucoup en affaires. Le marchand doit vendre de la bonne marchandise pour se faire une clientèle. Un article médiocre est une bien pauvre pierre angulaire dans l'édification d'une réputation. Mais toute essentielle que soit la qualité, elle ne suffit pas à assurer le succès.

Il existe un facteur bien plus puissant que la qualité de la marchandise pour faire de bonnes affaires. La qualité seule des articles ne peut pas mettre un commerçant au premier rang dans la concurrence.

Il y a des quantités de bonnes marchandises fabriquées par des manufacturiers dont les produits sont, au point de vue de la qualité, sur un même pied d'égalité. Le marchand dont le concurrent tient des marchandises hautement réputées et qui donnent satisfaction ne devancera jamais son rival rien qu'en proclamant qu'il tient la "meilleure" marchandise.

Nous devons dire que le plus grand facteur, le facteur décisif dans la lutte commerciale, c'est en quelque sorte comme la "personnalité", le caractère du magasin. Ce caractère, cette personnalité, voilà ce qui décrit les différentes nuances entre le succès éclatant, le succès modéré, tirer le diable par la queue, la marche à reculons ou la faillite absolue.

Prenez n'importe quelle ville du continent, grande ou petite. Suivez une rue commerciale. Achetez dans un magasin, puis, dans l'autre. Vous constaterez que tous sont apparemment coulés dans le même moule. Les commis sont polis, vous présentent les articles que vous demandez ou s'excusent de ne pas les avoir en magasin; ils prennent votre argent, vous remercient et vous disent "bonjour".

Puis, vous passez à un autre magasin où, dès l'entrée, vous sentez que tout sonne différemment. Le commis au comptoir, même si c'est un jeune, semble s'intéresser à vous et à votre achat et il s'y intéresse. Sans être importun, il a une manière de découvrir ce à quoi vous destinez l'article demandé ou quelle marque vous avez l'habitude d'utiliser, telle ou telle autre circonstance; alors, il vous glisse le petit conseil que vous n'avez pas demandé ouvertement, mais qu'il a deviné. Il pense aux autres articles dont vous avez besoin et que vous avez oublié d'acheter et il vous intéresse aux nouvelles lignes qu'il tient. Vous sentez que, quoiqu'en pensent les autres, c'est là VOTRE magasin, celui où tout le monde s'empresse à vous servir et où vous vous trouvez tout à fait chez vous.

Voilà le magasin ayant un caractère distinctif, une "personnalité", une individualité à part et totalement différente de celle des autres magasins.

Cette distinction peut se manifester dans la disposition du magasin ou dans les méthodes de vente; à la surface seulement, ou de la cave au grenier.

Un magasin se distinguera par une devanture peinte à carreaux noirs et blancs. C'est la forme primitive d'individualité, celle de l'apparence extérieure qui comporte l'effort de capter l'attention par un effet étincelant. Le même principe sous une forme légèrement différente s'applique par la publicité aux grands effets variant depuis celle des journaux jusqu'à l'attraction d'une troupe de vaudeville aux jours des grandes expositions de saisons.

Il y a encore le magasin où une seule caractéristique domine. Ce magasin s'enorgueillira de sa propreté. Celui-là se spécialisera par sa promptitude et son exactitude à livrer la marchandise. Dans un autre magasin, les commis sont obligeants, disposés à vous montrer tout ce qu'ils ont en magasin et rient aussi ouvertement si vous n'achetez rien que si vous achetiez tout ce qu'ils vous ont montré. Ce magasin reste dans la mémoire du client comme le magasin propre; celui-là comme étant l'exactitude même, et cet autre comme celui où tout le monde est obligeant.

Il est donc profitable de donner une individualité à votre magasin ou à un rayon particulier de ce magasin. En somme, il y a trop de ressemblance entre les magasins des concurrents. Celui d'entre eux qui diffère par quelque caractéristique, qui est meilleur, celui-là reste forcément dans la mémoire du client. Mais la meilleure distinction, celle qui compte le plus, est d'un caractère difficile à définir. Elle ne consiste pas dans le peinturage d'une devanture, ni dans la propreté des vitrines, ni dans l'obligeance du personnel. Au-dessus de tout cela est la nécessité, reconnue de tous, d'un bon service. Il faut que tout le personnel, depuis le patron jusqu'au garçon de bureau, soit convaincu qu'il est là pour servir le public par tous les moyens possibles, et que chacun agisse en conséquence.

Et le vrai service consiste en toute autre chose qu'à donner au client l'article qu'il demande. Le vrai service commence dès avant l'entrée du client dans le magasin. Déjà par une publicité bien faite, on l'a éduqué sur la valeur de la marchandise, et cette publicité lui a assuré la bienvenue au magasin. Lorsqu'il sera venu, le bon service fera qu'on lui montrera non pas l'article sur lequel le patron compte faire le plus gros profit, mais celui qui doit répondre le mieux à ses besoins. Et lui ayant vendu cette ou ces marchandises, au lieu de laisser partir le client incomplètement outillé, le service où il y a du zèle bien entendu lui suggèrera les petits accessoires qui compléteront son achat initial, l'aidera de tous les moyens possibles, et ce sera pour l'acheteur comme une invitation à revenir lorsqu'il aura besoin et de marchandises et de conseils utiles.

Voilà le vrai bon service qui, pratiqué dans toutes les lignes du commerce en détail, constitue la caractéristique de la maison à succès. Il faut avoir les articles, traiter la clientèle honnêtement, apporter un grand soin aux achats, observer une grande surveillance à l'administration et suivre une politique agressive dans la vente. Encore pouvez-vous posséder tous ces éléments et ne pas atteindre le succès complet. Infusez alors par l'exemple à vos employés une distinction qui leur soit propre et soit aussi en quelque sorte comme un complément de vous-même, et vous vous placerez, vous et votre magasin, à la tête du commerce de votre localité.

#### SITUATIONS VACANTES OU DEMANDES D'EMPLOYÉS

On demande des agents et voyageurs à commission pour ventes sur commandes sûres de Sultana, Figues, Tabac en feuilles aux principaux marchés du Canada et des Etats-Unis. Références sur demande. S'adresser: Cominos & Cie, Smyrne (Turquie d'Asie).

## LA PSYCHOLOGIE DANS LES VENTES

L'enthousiasme doit être la note dominante chez les bons vendeurs

Si l'esprit humain a le pouvoir de donner une forme à une masse de matière, on doit reconnaître que selon un concours particulier des circonstances, la fonction mentale nous rappelle un procédé mécanique et y répond presque automatiquement. S'il n'en était pas ainsi, il ne saurait y avoir de lois de gouverne, et nous, mortels, serions forcés de nous torturer l'esprit et de ruminer sans cesse entre les dissertations des plus savants et les élucubrations des plus ignorants. Ne connaissant pas notre propre organisme mental, comment pouvons-nous savoir ce qui se passe dans l'esprit des autres?

Lorsqu'il s'agit de poser les règles et raisons dans la vente de la marchandise, ou d'appliquer la psychologie dans ses rapports avec la vente, nous ne pouvons que faire le récit de l'alphabet. Mais les remarques qui vont suivre sont le fruit de l'observation et de l'expérience.

S'il existe de nombreuses méthodes de vente et que l'application de ces méthodes varie à chaque instant, le résultat final est invariable. Ou vous avez vendu ou vous n'avez pas vendu.

Afin de commencer par quelque chose de défini, remontons à l'origine du sujet.

"A" est un vendeur ayant du succès et soixante-quinze pour cent de ses démarches aboutissent à une commande. Arrive-t-il à cela aveuglément ou est-ce pure chance? Son territoire est-il meilleur que celui des autres vendeurs, ou ses succès sont-ils dus seulement à sa personnalité? Est-il "né vendeur", ou possède-t-il l'expérience acquise dans l'aide à la fabrication des marchandises? ce qui le rendrait supérieur aux autres.

Non. Rejetons toutes ces conjectures. Considérons "A" comme étant un sujet dans la moyenne, un bon travailleur, fidèle à ses patrons et bon observateur. Il est possible, probable même, qu'il n'a jamais ouvert un livre traitant de psychologie ni donné une seule pensée à la gymnastique mentale que font ses clients sous l'effet magique de son travail. Néanmoins, il a acquis une certaine puissance de suggestion qu'il applique avec tant de régularité et de sévérité qu'il se classe parmi les meilleurs vendeurs.

"B" est apparemment aussi intelligent que "A", aussi loyal, plus studieux, mais rate soixante-quinze pour cent de ses démarches. La raison de la différence entre leurs succès, la voici:

"A" est un inventeur et un expérimentateur; "B" est un imitateur insipide.

L'homme actif cherche constamment de nouvelles voies, de nouveaux moyens avec lesquels il fait des expériences aussi sérieuses que l'inventeur avec son modèle.

La différence qui existe entre "A" et "B" s'appelle originalité. C'est plus que de la présence d'esprit lorsque il s'agit de répondre à des objections.

Appliquée aux ventes, l'originalité signifie une argumentation soigneusement préparée pour faire face aux éventualités qui peuvent se soulever et qui sont presque inévitables. Les mots, les phrases doivent être choisis avec autant de soin pour chaque circonstance qu'on en mettrait à réunir les pièces d'un mouvement d'horlogerie.

Prenez le jeune homme qui désire devenir vendeur. Enseignez-lui la profession durant des années et des années. S'il manque d'originalité et de capacité de construire pour son propre usage la machinerie mentale nécessaire pour parer aux objections et tourner les situations à son avantage, il ne passera jamais la classe des vendeurs médiocres. Si



l'invention de "A" pouvait servir à "B", les choses seraient bien simplifiées, mais c'est là qu'entre l'élément humain et, à cause de cela, existe la psychologie des ventes.

Une autre conclusion qui dérive de l'application de la sollicitation originale et de son effet auprès du client probable, côtoie de près l'originalité. C'est un élément intangible, quoique d'une importance si vitale pour le vendeur qu'elle exige une considération extraordinaire. Comme il n'existe pas de mot propre pour désigner cet élément, nous accepterons le terme employé par les auteurs et l'appellerons enthousiasme.

Nous en retranchons tous les lieux communs de l'enthousiaste chauvin, pour ne rechercher que l'acquisition de cette qualité humaine d'un prix inestimable comme contrepartie à l'originalité même de la plus grande envolée.

Les neuf-dixièmes des penseurs originaux n'arrivent à rien parce qu'ils n'ont pas le cœur qui puisse persuader un monde sceptique. Ce mot "cœur" n'est pas écrit ici sans intention; il donne aux considérations psychologiques un sens plus étendu et plus vrai en admettant l'effet de l'influence du cœur tout comme celui de l'activité mentale.

Supposez que Howe, avec son génie inventif, eût entrepris de convaincre les autres avec indifférence ou avec des discours à dormir debout. Supposez que Morse, après avoir conçu le télégraphe, en eût fait une image obscure pour la vue des autres.

Certaines personnes disent que l'enthousiasme c'est l'amour du travail fourni; d'autres prétendent que c'est le cœur se manifestant dans le travail; enfin, d'autres assurent que c'est une qualité native. Ainsi, le vendeur "B" peut aussi bien rejeter le blâme de son inhabilité à son manque d'amour du travail, sur son manque de cœur, ou sur ses ancêtres selon le cas.

Toutefois, nous ne lui permettrons pas de s'en tirer à si bon marché et, si dans le sens traité ici l'enthousiasme est indéfinissable, il ne s'ensuit pas qu'on ne puisse l'acquérir.

Tout individu normal parle avec conviction de certain sujet et ce serait folie de prétendre qu'il ne soit pas capable de traiter sérieusement d'une question particulière.

Il est des vendeurs qui ne peuvent disposer d'une certaine marchandise, parce qu'ils ne ressentent aucun enthousiasme pour l'article, pour la maison ou pour le besoin du client. Ils pourront prendre une commande, mais jamais la provoquer. L'enthousiasme ne s'acquiert le plus effectivement que par la sollicitation, le travail modelé et organisé par le vendeur lui-même.

Il y a encore la puissance de suggestion comme moyen à la disposition du vendeur. Mais qui pourra la définir? On parle de la conversation comme d'un art, peut-être parce qu'elle consiste à créer des images qui serviront à tout instant à impressionner l'esprit de chacun. En ce siècle de multiplicité des mots, les images sont trop souvent confuses. On vante la haute personnalité des Yankees; cependant, ils sont si hâbleurs que celui qui étudie le phénomène psychologique trouve chez eux les raisons, les arguments, la suggestion et le sens dans un fouillis inextricable s'il a besoin d'appliquer un de ces termes à la vente d'un article.

Il faut donc que, en plus de la théorie, le vendeur possède des qualités qui imposent et qui constituent sa maîtrise en affaires. Nous savons tous que tant que le client est forcé de rester sur la défensive et que, par son système agressif, le vendeur reste maître de la situation, celui-ci peut dire qu'il tient l'idéal.

C'est ce que nous appelons la "puissance de suggestion", ou, en d'autres termes, le moyen d'influencer et contrôler l'action d'une autre personne suivant l'idée conçue par la première. Sa puissance de suggestion découle-t-elle de la persuasion magique ou de l'éloquence? Non! De la logique

des arguments? Pas davantage! Est-ce le produit de la conversation "artistique" ou l'application du sens commun? Non plus! La source de cette puissance réside dans un sens propre au vendeur, qui s'est développé dans son être, et c'est le plus grand sens requis pour le succès du vendeur.

La puissance de suggestion est l'accomplissement de la promesse, et elle ne vient qu'à ceux qui mettent de l'originalité et de l'enthousiasme dans leur travail. C'est la vertu prédominante d'un vendeur parce qu'elle doit lutter et vaincre différentes mentalités intéressées à une transaction. Elle aide à rendre son travail agréable et lui donne la suprême confiance en lui-même.

#### COMMISSION DES VOYAGEURS DE COMMERCE.

Cette importante Commission qui fait maintenant partie de la Chambre de Commerce de Montréal et qui est chargée des démarches à faire pour obtenir une amélioration des hôtels à la campagne, a tenu sa première réunion le samedi, le 10 du courant.

M. Adélar Fortier, premier vice-président, occupa d'abord le fauteuil présidentiel. M. W.-U. Boivin assistait.

Etaient aussi présents: — MM. J. F. Loisel, L. N. Veilleux, H. Pinet, Roméo Brosseau et MM. A. H. Hardy, Raoul Dupré, J. Emile Roy, L. G. Huotte, A. J. Laberge, J. H. Riendeau, J. H. Bédard, Ernest Desjardins, A. N. Robitaille, Chs. Drapeau, Nap. Lalonde, J. E. Lafontaine, A. Beauchamp, G. L. Pelletier, J. H. Belleau, John Cooper, E. Lamy, Raoul Mathieu, invités.

M. Fortier ouvre la séance en souhaitant la bienvenue à messieurs les voyageurs de commerce, et en exprimant le souhait que la commission qu'ils viennent d'organiser aura tout le succès que méritent ceux qui l'ont conçue et qui ont mené sa formation à bonne fin.

Puis M. Fortier invite les voyageurs présents formant partie de la commission, MM. Loisel, Pinet, Brosseau et Veilleux à se choisir un président et à l'unanimité des suffrages, M. J.-F. Loisel est élu à ce poste.

En prenant le fauteuil, M. Loisel remercie ses confrères, puis les assure de tout son dévouement, comptant sur leur concours actif pour faire un succès de cette commission spéciale que la Chambre de Commerce a fait l'honneur aux voyageurs de former.

M. Loisel invite ensuite les membres de la commission à choisir ceux qu'ils désirent s'adjoindre, comme ils en ont été autorisés par la Chambre, et sur proposition de MM. Roméo Brosseau et L. N. Veilleux, MM. J. Emile Roy, L. N. Brassard, J. Albert Quesnel, Raoul Dupré, A. J. LaBerge, A. V. Bernier et L. E. Charron, sont élus membres de la commission.

M. A.-H. Hardy suggère qu'autant que possible, les diverses branches du commerce et de l'industrie soient représentées dans cette commission, pour que la Chambre soit plus en état d'être renseignée sur tout ce qui peut améliorer le négoce de la métropole.

M. H. Pinet est d'opinion qu'on ne devrait pas faire maintenant toutes les nominations pour qu'un choix plus varié soit fait plus tard. Adopté.

Sur proposition de M. Roméo Brosseau, il est adopté, à l'unanimité, que les réunions de la commission des voyageurs de commerce auront lieu, à l'avenir, l'avant-midi du dernier samedi de chaque mois.

M. Loisel suggère que la question de l'amélioration des hôtels à la campagne soit mise au programme de la commission des voyageurs de commerce, et il annonce qu'il a été invité, avec M. Hardy, à rencontrer Sir Lomer Gouin au sujet de cette question, et que cette entrevue aura lieu le lundi, 12 mai. On demande à M. Adélar Fortier d'accom-



pagner MM. Loisel et Hardy, ce à quoi M. Fortier consent au nom de la Chambre.

M. Loisel suggère aussi de faire savoir à l'Association des Voyageurs de Commerce que la Chambre a reconnu officiellement les voyageurs en autorisant la formation d'une commission spéciale. Adopté.

Le recrutement parmi les voyageurs de commerce est aussi un des sujets dont la commission tient à s'occuper pour le bénéfice de la Chambre, déclare M. Loisel, et il assure que les voyageurs de commerce feront toujours honneur à leur signature en payant régulièrement leur contribution.

Après ces quelques remarques, la séance est levée.

Ce rapport de la Commission a été soumis à l'assemblée de la Chambre de Commerce tenue mercredi et qui a été ajournée au mois de septembre prochain.

## QU'EST-CE QUE LE PROFIT NET?

### Le sait-on, en général?

Après tout, le dernier du succès dans le commerce en détail, c'est bien le profit net.

Ce n'est pas tant le volume d'affaires qu'un homme peut réunir, ni la superficie de territoire qu'il peut desservir. Peu importe qu'il vende au comptant ou à crédit, peu importe aussi la limite de son crédit personnel. La grande question est de savoir combien il lui reste d'argent en caisse à la fin de l'année, après que toutes les dépenses ont été payées.

Voilà ce que c'est que le profit dont la réalisation assure le succès, mais dont le manque signifie banqueroute.

Prenons ici deux hypothèses. Elles sont fréquentes et on les rencontre dans toutes les parties de notre vaste pays. Dans l'une, on voit le marchand détaillant qui inscrit des prix plutôt raides sur tout ce qu'il a en magasin et semble indifférent à ce qu'il vende ou pas. Dans l'autre, c'est tout le contraire. Son nom est très répandu tout comme sa réputation de "commerçant à bon marché". Mais le premier marchand sait ce qu'il lui en coûte pour faire ses affaires et, en plus de ses dépenses d'administration, il se réserve un profit raisonnable qui lui permet de vivre. Le second marchand règle ses prix sur ceux de quelques-uns de ses concurrents et, le plus souvent, sur ce que ses clients lui disent payer chez ces concurrents.

Ne sachant pas établir son prix coûtant, et encore moins le profit, il base sa demande sur ce que les autres exigent ou sont supposés exiger pour un même article. Non pas qu'il demande aussi cher que les autres, car ce n'est pas là le trait qui distingue le "marchand à bon marché". Il base son prix de vente sur ce que les autres demandent, et alors même il vend à un prix inférieur. Et cela, parce qu'il est cordialement lâche commerçant, qu'il a peur de travailler à gagner sa vie et un peu plus pour pouvoir faire face à l'imprévu.

Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, le premier marchand est un homme qui réussit. Son chiffre d'affaires dépasse peut-être celui de tous ses confrères de la localité, et il rit dans sa barbe ou à la face de ses supposés clients lorsqu'ils viennent lui dire qu'un autre vend le même article que le sien à cinq ou dix pour cent meilleur marché.

C'est le profit qu'il cherche. Certes, il est désireux de faire la vente, car s'il ne fait pas d'affaires il ne fera pas de profit. Mais il sait par expérience acquise qu'il arrivera à faire un certain chiffre d'affaires moyen même s'il laisse partir Pierre ou Jacques sans leur avoir vendu. Il sait qu'il doit faire un profit et il le fera ou sa marchandise restera plutôt sur les rayons.

L'autre marchand, celui qui établit ses prix d'après ceux des concurrents ou d'après ce que ses clients lui disent, et qui le plus souvent fait une nouvelle réduction pour ne pas man-

quer une vente, celui-là se leurre quand il croit réaliser un profit. Et même lorsque l'année est terminée et qu'il n'a pas de balance en caisse pour établir ce qu'il a fait, il fait des efforts pour se convaincre que si les fonds manquent ce n'est pas dû à ses prix calculés sans marge de profit, mais à quelque autre facteur qu'il ne peut pas comprendre.

"Pourquoi ne vendrait-il pas à meilleur marché qu'un autre?" se demande-t-il. Il ne paye pas un loyer aussi élevé; il ne se paye pas de salaire; il n'emploie qu'un ou deux commis à petit salaire et partout ailleurs il s'efforce de réduire les dépenses. Et il se persuade qu'il peut faire autant de vrai profit que l'autre qui vend à prix élevés, tout simplement parce qu'il a moins de dépenses que le véritable marchand son concurrent.

Tout le monde a vu le petit roquet s'attaquer au gros Saint-Bernard. Et tout le monde sait que le gros chien ne s'occupe nullement du petit, si ce n'est qu'il le renifle avec dédain.

C'est un peu de cette façon que le marchand "à profit" traite son confrère "à réduction". Il sait qu'il obtient sa part d'affaires si les parts sont mesurées selon le capital mis en action, et il sait que lorsqu'il a fait une vente il a aussi fait un profit. Ainsi, pourquoi s'inquiéterait-il des taquineries de l'insignifiant petit caniche qui cherche à l'ennuyer? Il a étudié la science qui détermine le prix de revient et le profit, peut-être en lisant les revues commerciales, et il est sûr de son affaire.

De fait, c'est sa conviction de réaliser un peu de profit sur chaque vente qu'il inscrit qui fait de lui un réel marchand et qui le fait de plus en plus grand. En retour, c'est l'absence du profit net qui fait le marchand petit et le rapetisse toujours davantage.

Qu'est-ce que le profit net? Il nous semble entendre certains lecteurs répondre: "Quelle stupide question!" Mais nous osons affirmer que tous les marchands dans le commerce ne savent pas ce que c'est. Nous en avons rencontré qui ne le savaient pas et, cependant, ils passaient pour compétents en affaires. Tout récemment encore, nous avons eu une chaude discussion avec un détaillant faisant pour plus de \$70,000 d'affaires par année et qui ne savait pas ce qu'était exactement son profit net. Cela pourra paraître absurde à quelques-uns, mais ce n'en est pas moins vrai.

Le marchand en question, détaillant en chaussures, venait de nous dire qu'en 1912 son chiffre d'affaires s'était élevé à \$72,000 et que ses profits dépassaient \$10,000. Nous avions au préalable discuté les prix et nous savions déjà que s'il avait établi tous ses prix sur la même base que les quelques-uns mentionnés en particulier, non seulement il n'avait pu réaliser \$10,000, mais pas même la moitié de cette somme.

"Quel salaire vous payez-vous et quel est votre loyer annuel?" lui demandâmes-nous, car ces questions sont absolument fondamentales aux dépenses d'administration.

Le grand détaillant nous regarda avec surprise. Il ne se payait pas de salaire; il s'en rapportait à son profit net. Lorsqu'il avait besoin d'argent pour vivre, pour voyager, pour s'amuser ou autrement, il tirait son chèque et tout finissait là. Quant à payer loyer, ce n'était même pas la peine d'y penser. Quoi? il était propriétaire de l'immeuble occupé par lui, de sorte qu'il n'avait pas de loyer à payer!

N'empêche que la controverse n'avait pas duré une demi-heure que le gros détaillant admettait que son compte à la banque n'était pas de \$3,000 supérieur à ce qu'il était l'année précédente; que plus de \$7,000 étaient portés au compte des dépenses privées, de voyages, de vacances, de réparations à l'immeuble. Au surplus, c'est presque honteux à dire, il possède une grande ferme qui lui vient de son père et qui lui fournit une quantité de choses, et les revenus de cette ferme sont ou plutôt étaient portés à son compte personnel et con-

sidérés comme "profit net" provenant du magasin de chaussures.

Avions-nous raison de dire qu'il en est qui ne savent pas ce que c'est que le profit net? Et il en est des centaines d'autres qui y vont aussi aveuglément que notre marchand de chaussures y allait. Remarquez que nous disons "y allait", parce qu'il a depuis changé d'idée au sujet du profit net, de son salaire et du loyer de l'immeuble qu'il possède et occupe.

### LES CHANGEMENTS AU TARIF.

Les changements à apporter à notre tarif et qui sont annoncés dans le discours du ministre des finances sur le budget annuel, n'ont pas véritablement l'importance qu'on leur attribuait au premier abord. En effet, c'est à peine si deux ou trois des articles mentionnés pour une réduction attaqueront nos revenus.

Quelques-uns de ces changements ont dû être décidés d'accord avec l'acceptation et la ratification du traité de réciprocité avec quelques îles des Indes Anglaises. D'autres ont pour but de laisser entrer en franchise la machinerie que le Canada ne produit pas.

Dans le cas du ciment, la réduction est basée sur le raisonnement que le procédé de production est meilleur marché et qu'il convient de ne pas maintenir un tarif élevé et qui permettrait aux manufacturiers du pays d'exiger des profits indus.

Ces concessions ne représentent qu'un centin par cent livres pour les importations de la Grande-Bretagne et de 2½ centins par cent livres sur ce que nous pourrions importer des autres pays avec lesquels nous n'avons pas d'entente douanière. Sur le gros du ciment importé le nouvel impôt sera de 10 centins par 100 livres ou 35 centins par baril, au lieu de 12½ et 34¾ respectivement sous la loi antérieure.

La protection est modérée, si on la compare à celle accordée à certains autres produits manufacturés.

Elle est même trop modérée, et nous pourrions bien assister à des récriminations plutôt justifiées. L'an dernier, à la demande de la population de l'Ouest, le gouvernement avait abaissé temporairement, disait-on, les droits sur l'importation du ciment, parce que les manufacturiers canadiens ne pouvaient pas suffire à la demande dans cette partie du pays. Depuis lors, la Canada Cement Company a établi près de Winnipeg des usines considérables et capables de répondre à toutes demandes, et nous ne voyons pas que la réduction projetée du tarif ait maintenant sa raison d'être. Nous sommes persuadés que les intéressés feront valoir devant les ministres les arguments qui militent contre un abaissement d'impôt sur le ciment importé.

Les changements relatifs aux impôts sur le sucre sont insignifiants et, en autant qu'ils ont trait à un article dont les prix varient dans une marge très restreinte, on peut escompter déjà une légère baisse des cours.

Ceci n'est qu'un côté de la médaille, qu'un aspect de la situation, l'autre étant représenté par certains avantages dont les producteurs Canadiens sont destinés à jouir sur les marchés des îles.

Les machines typographiques et à fondre les caractères, qu'on ne fabrique pas au Canada, sont portées à la liste des articles admis en franchise, c'est-à-dire qu'elles sont placées sur un pied d'égalité avec d'autres machines dispendieuses qui, pour les mêmes raisons, sont admises en franchise.

En somme, pour le moment, nous n'avons rien à prévoir dans ces changements qui soit de nature à nuire à nos intérêts.

### LES FRUITS D'EUROPE.

MM. J. C. Houghton et Cie nous écrivent de Liverpool à la date du 1er mai 1913:

"Le marché des oranges est devenu faible depuis notre dernière lettre; cette faiblesse est surtout remarquable en ce qui concerne les oranges de basse qualité, qui sont par trop abondantes. Les "Jeffa". La cargaison arrivée par le Créole Prince a été liquidée presque en entier, hier, à des prix un peu plus élevés que dernièrement. Le gros des ventes s'est soldé à raison de 6/ à 6/6 la boîte.

Les citrons étaient plutôt rares; on attend des arrivages considérables.

Pour les pommes, malgré la forte diminution dans les expéditions, les résultats pour les fruits en boîte et en tonneau continuent à être très désappointants. Certaines spécialités américaines, etc., sont plus ou moins épuisées, ce qui n'est pas étonnant, car nous sommes presque à la fin de la saison. Les pommes de Tasmanie n'ont guère été en évidence durant la semaine.

Oignons. — Le prix des oignons d'Egypte a encore diminué; les ventes d'hier se sont faites en général de 2/6 à 3/1½ par quintal, ce qui est le prix le plus bas depuis le début de la saison; de nouvelles cargaisons très importantes sont sur le point d'arriver. Le prix des Valence a diminué aussi.

Pommes de terre. — Quelques lots de pommes de terre rondes de Malte se sont vendus à raison de 4 à 5/6 le quintal.

Produits des Canaries. — Les bananes sont l'objet d'une forte demande de 9 à 11/6 le "crate". Les tomates sont de nouveau moins chères; les prix se sont abaissés jusqu'à 5 à 11/ le paquet. Les pommes de terre sont rares et recherchées de 13/ à 14/ le quintal.

### DESASTREUX INCENDIE.

Nous avons appris avec désolation la nouvelle de la destruction complète par le feu des importantes usines de la Barr Register Company, à Trenton, Ontario. Jusqu'ici, on n'a pas encore pu établir les causes qui ont déterminé cet incendie qui a détruit l'une des plus grandes entreprises d'enregistreuses mécaniques du Canada.

On nous apprend, toutefois, que les directeurs de la Compagnie se sont immédiatement mis à l'oeuvre pour la préparation de nouveaux plans en vue de la reconstruction des usines.

### LAPORTE, MARTIN LIMITED

La compagnie Laporte, Martin Limited, nouvellement incorporée en vertu d'une charte fédérale, ayant un capital-actions de \$1,000,000, vient d'acquérir la ferme firme Laporte, Martin & Cie, Limitée, dans le but d'étendre davantage les affaires déjà si brillantes de l'ancienne société dont le nom respecté est répandu par tout le pays.

La nouvelle maison, telle que constituée, sera l'une des plus puissantes du Canada et sera en mesure de lutter plus avantageusement que jamais, même contre les maisons étrangères du même genre. Elle peut compter sur un personnel actif et dévoué qui, sous la direction d'hommes supérieurs, saura atteindre dans le service le plus haut degré désirable de perfection.

Les directeurs de la nouvelle compagnie sont, MM. H. Laporte, président; Jos. Ethier, vice-président; H. Delorme, secrétaire; W. Imbeau, trésorier; L. A. Delorme, C. H. Castelli et J. D. Richard.

## NOUVELLES CHARTES

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

"Société Foncière du Canada, Limitée", pour souscrire, acquérir, posséder, etc., des obligations, débetures, actions et autres valeurs de corporations municipales, industrielles ou financières. Capital-actions, \$900,000, à Montréal.

"The Orléans Cement Manufacturing Company, Limited", pour manufacturer, importer, exporter et vendre toutes sortes de matériaux pour entrepreneurs et constructeurs. Capital-actions, \$50,000, à St-Jean, Ile d'Orléans.

"Montreal-Reserve, Limited", pour faire des affaires sur les immeubles. Capital-actions, \$75,000, à Montréal.

"Larivière & Frère, Limitée", pour manufacturer, acheter, vendre, importer et exporter des marchandises de toute nature. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"British Freeholders', Limited", pour acquérir, posséder, détenir, échanger, etc., toutes sortes de propriétés, terres et bâties. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"General Underwriters, Limited", pour faire affaires comme courtiers d'assurances et agents d'assurances dans toutes les spécialités. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Ormsdown Brick Company, Limited", pour faire affaires comme manufacturiers et importateurs de briques, tuiles, terre cuite, tuyaux, poteries, etc. Capital-actions, \$500,000, à Ormsdown.

"Mutual Film Corporation of Canada, Limited", pour acquérir par achat ou de toute autre façon et organiser, établir, posséder, exploiter des échanges de rouleaux de pellicules cinématographiques, etc. Capital-actions, \$75,000, à Montréal.

"Montreal Homes, Limited", pour faire affaires comme agents d'immeubles; acheter, louer, détenir et posséder des immeubles, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"La Compagnie Mutuelle d'Immeubles, Limitée", pour prêter de l'argent sur des valeurs, placer de l'argent dans l'achat d'hypothèques sur les immeubles, etc. Capital-actions, \$350,000, à Montréal.

"The Sherbrooke Cigar Company, Limited", pour manufacturer, acheter, vendre, etc., du tabac, des cigares, cigarettes et autres produits de ce genre. Capital-actions, \$50,000, à Sherbrooke.

## UNE METHODE RUINEUSE

### La fausse libéralité du remboursement

Certes, ce sujet mérite à notre avis la plus sérieuse considération de la part de tous les détaillants, car il s'agit ici de réformer la méthode extrêmement ruineuse en vertu de laquelle on a habitué les clients à retourner la marchandise achetée par eux. Pour que la publicité faite et payée rapporte du bénéfice, il faut qu'elle soit prise au sérieux par le public. A quoi servirait d'annoncer à pleines pages si le consommateur ne croit pas un mot de ce que vous dites dans votre annonce? L'annonce ne vaut rien si elle n'influence pas les acheteurs à venir chez vous. Et quelle influence peut avoir dans le public la parole d'un menteur notoire?

Le mot est un peu dur, mais il est souvent nécessaire pour faire ressortir davantage la vérité. De fait, le magasin qui progresse et dont les profits augmentent d'année en année, est celui en qui le public a foi parce qu'il vend une bonne marchandise et fait une publicité honnête.

Au début, alors que le commerce était encore en enfance et que des marchands voulurent inaugurer des méthodes honnêtes dans les affaires, il fallut faire des efforts plutôt violents pour établir la confiance du public. On fit concession sur con-

cession afin de faire comprendre aux gens qu'ils pouvaient acheter librement sans s'exposer à jeter leur argent dans un puits.

"Votre argent vous sera remboursé," voilà le texte d'annonce qui a le plus contribué à inspirer la confiance au public et à ouvrir de nouvelles affaires. C'est aujourd'hui une politique universellement acceptée. Devra-t-elle subsister toujours?

Cette politique qui, en elle-même, est vitale au commerce en détail, est aujourd'hui l'occasion d'un affreux gaspillage que les maisons d'affaires ne sauraient continuer à subir.

Combien de marchands n'ont pas vu monter leurs frais d'administration de 12½ à plus de 25 pour cent en quelques années? Ce fut par des cris d'alarme qu'on accueillit la découverte montrant que plus de 10 pour cent des marchandises vendues étaient retournées au magasin. Aujourd'hui, il y a peu de maisons de progrès qui ne doublent pas ce pourcentage de retour.

Supposons donc une maison qui ferait pour \$20,000,000 d'affaires par année mais dont le chiffre des ventes bien établies n'atteindrait que \$16,000,000. Le marchand aurait vu passer à ses comptoirs pour \$4,000,000 de marchandises ayant nécessité une dépense de temps de la part des vendeurs, des emballeurs, des livreurs, des comptables et des convoyeurs. La marchandise ayant été retournée, il aura fallu dépenser le même temps que pour vendre pour \$8,000,000 d'articles dont la plupart ont subi des dommages.

N'êtes-vous pas surpris du coût élevé de l'administration de vos affaires?

Croyez-vous que le public continuera indéfiniment à payer des prix extravagants pour un gaspillage aussi inutile? Et pourquoi ce gaspillage existe-t-il? Parce que des méthodes idiotes— dites de politique libérale de publicité— ont habitué le public à retourner ainsi pour des millions de dollars de marchandises achetées sous le prétexte d'avoir changé d'idée après coup! Aujourd'hui, la distribution efficace et scientifique réclame un changement.

Les marchands ont prodigué les promesses dans leurs annonces, parce qu'ils voyaient que c'était un bon système et parce que ce cher public ignorait qu'il payait pour.

Maintenant, nous avons à faire face à l'alarme générale provoquée par la cherté de la vie et parce que les journaux établissent des parallèles pour démontrer et que reçoit le producteur par rapport à ce que paie le consommateur.

Sans doute, il faudra toujours reprendre les articles ne donnant pas une réelle satisfaction. Mais ceci peut représenter tout au plus 2 pour cent des ventes. Si vous voulez conserver vos profits tout en donnant un meilleur service au public il vous faudra commencer par faire un curetage de votre publicité et, ensuite, détruire le système en vertu duquel vos marchandises sortent du magasin sans avoir été réellement vendues.

## LES CANADIENS-FRANÇAIS DANS LA PROVINCE DE QUEBEC.

D'après les statistiques du recensement du Canada, il appert que les Canadiens-français font mieux que conserver leur force dans la province de Québec. Sur chaque 1,000 habitants dans la province en 1911, les Anglais étaient de 47 moins nombreux qu'en 1871. En certains endroits les Anglais ne comptent que pour 37 pour cent de la population totale et, dans la province entière, il n'y a que deux comtés où ils soient en majorité sur les Canadiens-français. En 1911, sur une population totale de 2,003,232, on comptait 316,103 personnes d'origine ou de descendance anglaise, soit 157 par 1,000. Cependant, malgré cette différence en chiffres, la population de langue anglaise continue à augmenter, mais dans une proportion moindre que celle de langue française par rapport à l'entière agglomération. Les Canadiens-français accusent une forte tendance à s'attacher au sol, tandis que les Anglais sont plutôt facilement entraînés vers les villes.



# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Le fait le plus saillant du marché de l'épicerie depuis huit jours a été la baisse du sucre; le prix a fléchi de 20c par 100 livres ce qui est important, car d'ordinaire la baisse est de 10c. On signale aussi une baisse de 25c par 100 livres pour le barley. Les fèves blanches canadiennes sont un peu meilleur marché. On les vend 2.15 au lieu de 2.40. Les pois à soupe se vendent aussi un peu moins cher, à \$2.50. La semaine dernière on les cotait \$2.75.

La commande devient de plus en plus importante pour les liqueurs douces, orangeade, limonade, eaux de Vichy, etc. Les sels, gros et fin, sont plus chers. La graisse pure est meilleur marché; la baisse est de 15c par seau depuis la semaine dernière. Pour la graisse composée, les prix sont les mêmes. Pour les conserves de légumes, il n'y a pas non plus de changements.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.30
Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs.	4.40
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.70
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.90
Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb.	5.10
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	3.95
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	3.90
Powdered, baril 100 lbs.	4.50
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.70
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, bte 100 lbs.	5.05
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs.	
les 100 lbs.	5.15
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs.	
les 100 lbs.	5.35
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	0.34	0.35	0.37
Barbade, tierce et qrt.	0.37	0.38	0.40
Barbade, demi qrt.	0.39	0.40	0.42
Mélasse, fancy, tonne	0.39	0.40	0.42

Mélasse, fancy, tierce et quart	0.42	0.43	0.45
Mélasse, fancy, demi qrt.	0.44	0.45	0.47

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

## LARD AMERICAIN

1e qualité, le quart	30.00
2e qualité, le quart	29.50
3e qualité, le quart	27.50

## SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	La lb.	0.15½
Saindoux pur, en seau		3.25
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, qrt.	0.00 6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. "Regal", sac	0.00 3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.50
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.50
Farine d'avoine fine, sac	0.00 2.50
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 4.75
Farine d'avoine roulée, sac	0.00 2.25
Farine de sarrasin, sac	0.00 2.75
Far. de blé-d'Inde ord., sac	0.00 2.15
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00 4.00
Cream of wheat, cse	0.00 5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½ 0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½ 0.05½
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 ½ 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 "	0.05½ 0.06
Tapioca seed, en sac, la "	0.06 0.07
Tapioca flake	" 0.07½ 0.08
Sagou	" 0.05½ 0.06

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 14½c et 15c la livre.

Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.14½ 0.15
-------------------	------------

## 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

La demande est normale pour les thés de toutes provenances, avec peut-être un avantage pour les thés verts de Chine.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15 0.18
-----------------	-----	-----------

Anis	"	0.08 0.09
Canary Seed	"	0.06½ 0.07½
Cannelle, moulue	"	0.20 0.24
Cannelle en mattes	"	0.18 0.22
Clous de girofle moulus	"	0.26 0.33
Chicorée canadienne	"	0.12 0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22 0.30
Colza	"	0.06 0.08
Crème de tartre	"	0.22 0.23
Gingembre moulu	"	0.20 0.30
Gingembre en racine	"	0.17 0.20
Graine de lin non moulu.	"	0.04 0.05
Graine de lin moulue	"	0.06 0.07
Graine de chanvre	"	0.05½ 0.07
Macis moulu	"	0.00 0.90
Mixed spices moulues	"	0.18 0.22
Muscade	"	0.20 0.35
Muscade moulue	"	0.00 0.50
Piments (clous ronds)	"	0.07½ 0.10
Poivre blanc rond	"	0.25 0.27
Poivre blanc moulu	"	0.23 0.27
Poivre noir rand	"	0.15 0.17
Poivre noir moulu	"	0.16 0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21 0.25
Whole pickle spice	"	0.16 0.20
Sel fin en sac		1.35
Sel fin en ½ 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 3.10
Orge mondé (pot), baril	0.00 6.30
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.06½ 0.07
Orge mondé (pearl), sac	0.00 4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.00 0.03½
Fèves jaunes	minot 2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05 0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06 0.07
Pois Verts, No 1	lb. 0.05 0.05½
Pois cassés, le sac	0.04 0.04½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00 2.10

## 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 3.35	
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00 3.25	
Sparkle	0.00 5.10	
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00 3.50	
Lustre	0.00 3.60	
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	0.05
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07

Figues sèches en boîtes,

3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
7 couronnes	lb.	0.13½	0.14
5 couronnes	lb.	0.11½	0.12
6 couronnes	lb.	0.13	0.13½
9 couronnes	lb.	0.14½	0.15
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	0.08½

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	0.11
Cartons, 1 lb.	manquent	

Raisins de Valence. Lb.

Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00	0.00
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.00
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.09½

Raisins de Californie. Lb.

Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.08
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.07½

Noix et Amandes. Lb.

Amandes Tarragone	0.16	0.17
Amandes Valence écalées	0.37	0.39
Avelines	0.13	0.14
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16
Noix Marbot	0.13	0.14
Noix de Bordeaux écalées	0.27	0.28
Noix du Brésil	0.15½	0.16½
Noix de coco râpées, à la lb.	0.19	0.21½
Noix Pécan polies	0.17	0.18
Noix Pécan cassées	0.00	0.00
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08½
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09½
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07
Peanuts rôties, Coon	0.08	0.09
Peanuts rôties G.	0.09	0.10
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.07½
Peanuts rôties, Sun	0.10	0.11
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11	0.12
Pruneaux 30/40	0.00	0.11
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½
Pruneaux 70/80	0.00	0.07
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½
Pruneaux 90/100	0.00	0.06

Fruits évaporés. Lb.

Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½
Nectarines	0.00	0.11
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½

Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.

Pelures de fruits. Lb.	0.00	0.06½
------------------------	------	-------

Citron	0.10½	0.11
Citronelle	0.16½	0.17
Orange	0.11½	0.12

**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	2.50
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.50

Epinards	2 lbs.	0.00	1.60
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32½	
Blé d'Inde	2 lbs.	0.00	1.00
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½	
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00	0.85
Catsup au gal.	doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte	0.14	0.15	
Champignons, 1er choix	0.20	0.21	
Champignons, choix, btes	0.18	0.19	
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18	
Choux-fleurs	2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles	3 lbs.	0.00	0.82½
Citrouilles	gal.	2.52½	2.55
Epinards	gal.	0.00	5.30
Epinards	2 lbs.	0.00	1.27½
Epinards	3 lbs.	0.00	1.77½
Epinards imp.	bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00	
Fèves Vertes	2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves de Lima	2 lbs.	0.00	1.35
Flageolets importés	bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp.	bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16	
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25	
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½	
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12	
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17	
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18	
Petits pois imp., surfins, bte (manquent)	0.00	1.25	
Pois Can. English Garden	0.00	1.25	
Pois Can. Early June	0.00	1.30	
Pois Sweet Wrinkled	0.00	1.45	
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.75	
Succotash	2 lbs.	0.00	1.15
Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60	
Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées	0.00	0.00	
Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.	
Tomates, gall.	4.00	4.02½	
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40	

**Conserves de fruits**

Très bonne demande.  
Par doz., groupe No 1 No 2

Ananas coupés en dés.	1½ lb.	0.00	2.25
Ananas importés	2½ lbs.	0.00	3.25
Ananas entiers (Can.)	3 lb.	0.00	2.30
Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00	1.75
Ananas râpés (emp. Can.)	2 lbs.	0.00	1.77½
Bluets Standard	doz.	0.00	1.25
Cerises rouges avec noyau,	2 lbs.	1.55	1.55½
Fraises, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.15
Framboises, sirop épais,	2 lbs.	2.12½	2.15
Gadelles rouges, sirop épais,	2 lbs.	0.00	1.97½
Gadelles noires, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.00
Groseilles, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.00
Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal.	gal.	1.27½	1.70
Pêches jaunes	2 lbs.	0.00	1.50
Pêches	3 lbs.	0.00	2.25
Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.75	1.77½
Poires	3 lbs.	2.35	2.37½
Pommes	3 lbs.	0.00	1.10
Mûres, sirop épais	2 lbs.	0.00	2.00
Pommes Standard gal.	2.52½	2.55	
Prunes Damson, sirop épais,	2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais,	2 lbs.	0.00	1.02½
Prunes de Californie 2½ lb.	0.00	2.74	
Prunes Greengage, sirop épais	2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved,	2 lbs.	0.00	1.50
Cerises blanches	doz.	0.00	2.25
Cerises noires	doz.	0.00	2.40
Framboises	doz.	0.00	2.40
Mûres	doz.	0.00	2.40

Gadelles rouges	doz.	0.00	2.40
-----------------	------	------	------

**Conserves de poissons**

Très bonne demande.  
Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format) doz.

Caviar	½ lb. doz.	1.60	4.50
Caviar	½ lb. doz.	3.60	3.75
Caviar	½ lb. doz.	7.00	7.20
Crabes	1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.40	
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.	"	1.40	1.65
Harengs aux Tom., imp.	"	1.35	1.40
Harengs kippered, imp.	"	1.45	1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00	
Harengs canadiens, sauce tomates	0.95	1.00	
Homards, bte plate, 1 lb.	"	5.75	5.80
Homards, bte plate, ½ lb.	"	3.05	3.10
Homards, bte h., 1 lb.	"	5.40	5.50
Huitres (solid meat), 5 oz.	doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz.,	doz.	0.00	2.00
Huitres	1 lb.	0.00	1.50
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)		
Royans aux truffes et aux achards	bte	0.17	0.18
Sardines can. ½ bte, cse	2.75	3.00	
Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31	
Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50	
Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00	
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00	
Sardines Royan à l'huile, ¼	0.40	0.42	
Sardines sans arêtes	0.23	0.24	
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50	
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.90	
Saumon rouge:			
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb.	doz.	0.00	0.90
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte plate, 1 lb.	doz.	0.00	2.90
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb.	doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb.	doz.	0.00	2.35
Saumon Humpback, 1 lb.	doz.	0.00	1.00
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00	

**HARENGS DU LABRADOR**

Quarts	5.25
½ quarts	3.00

**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.	"	0.01½
Alun, barils de 112 lbs.	"	0.02
Arcanson, lb.	0.03½	0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.		

Bois de campêche, pqt de 1 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
Lamomille	0.00	0.40
Campeche (Extrait de):		
boites de 12 lbs.	0.00	0.08
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	0.00	0.08½
Camphre, la livre	0.00	0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15	0.20
Cire blanche	0.40	0.45
Couperose, brls 370 lbs.	0.01	0.02
Crème de tartre	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	0.15	0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)	
Lessive commune	0.35	
Lessive commune	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70	
Poudre insecticide	0.00	0.50
Résine blanche	0.03½	0.05
Résine G., suiv. quant.	0.02½	0.04
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	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 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	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
<b>BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE</b>		
Nous cotons:		
B. Paraffine en vrac, boîte de 40 lbs.:		
6 à la 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
<b>PLATS EN BOIS</b>		
Nous cotons:		
Carrés de 1 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
<b>CUVETTES EN BOIS</b>		
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	
<b>BALAIS</b>		
Nous cotons:		
A longs manches	0.00	2.65
Avec manches ordinaires	La doz.	
2 cordes	0.00	2.40
3 cordes	0.00	2.50
4 cordes	0.00	2.75
5 cordes	0.00	3.50
Le papier manille, 13 x 17, est coté 20c.		
<b>EPINGLES A LINGE</b>		
Épingles ordinares:		
Boîtes de 5 grosses, la bte	0.75	
Épingles à ressort:		
Boîtes de 2 grosses, la bte	0.90	
<b>PAPIER D'EMBALLAGE</b>		
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 seau se vend \$4.25 la caisse et de 9c à 10c la livre, poids net, blanc ou marbré.

### GRAISSE A ROUES

On cote:		
Graisse Impérial, en lots de grosse	doz.	0.57½
Caisse de 4 doz.	"	0.60
Graisse au mica,		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.25

### HUILE D'OLIVE

Nous cotons:		
Huile Houblon:		
Pintes	0.00	2.25
Chopines	0.00	1.20
½ chopines	0.00	0.60
L'huile d'olive Barton et Guestier 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.	3.60	0.35
Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65

### HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.75 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	0.95	1.10

### HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½s. 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.	0.22
Standard Acme	le gal.	0.17½

### GRAINS ET FARINES

#### Marché de Chicago

L'activité commerciale, en ce qui

concerne les grains, s'est concentrée sur l'avoine. Malgré certains mouvements réactionnaires, l'avoine s'est maintenue en hausse d'environ ½c à 1½c. Le blé s'est maintenu à peu près au niveau de la semaine dernière; il en a été de même pour le maïs. Le marché a été très actif en ce qui concerne l'avoine. Le prix s'est élevé jusqu'à 38c le boisseau.

L'approvisionnement mondial de blé  
Le total des stocks dépasse de 10,000 boisseaux celui de l'an dernier.

En magasin en Europe—	27,670,000	32,730,000	31,520,000
Argentine—	3,360,000	8,840,000	5,560,000
Australie—	15,600,000	18,310,000	7,920,000
Amérique—	118,022,000	147,622,000	115,641,000

Total, boisseaux—  
224,642,000 264,992,000 214,721,000

### Marché de Montréal

#### Grains

Les conditions du marché local sont restées les mêmes; la demande pour toutes les sortes de grains est très limitée, aussi bien en ce qui concerne les acheteurs locaux que les acheteurs étrangers.

Les prix restent soutenus pour l'avoine; le No 2 de l'Ouest canadien est coté 42c; l'extra No 1 pour fourrage 41½c; le No 1 pour fourrage 40½c par boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:		
Avoine C.W. No 1 Ext. Feed	0.41	0.42
Avoine C.W. No 2	0.42	0.42½
Avoine C.W. No 9	0.40½	0.41½
Avoine Qué. et Ont. No 2	manque	
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36	0.36½
Avoine Qué. et Ont. No 4	manque	
Sarrasin (48 lbs.)	0.55	0.56
Blé-d'Inde séché au four	manque	
Blé-d'Inde jaune No 3	0.64	0.65
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	manque	

### Marché de Montréal

#### Farines

Les affaires sont très calmes en ce qui concerne l'exportation. Le ton du marché local est très ferme en raison de la bonne tenue des prix du blé, mais les prix n'ont pas changé. La demande est assez bonne pour le compte de la ville et de la campagne; les premières patentes de blé du printemps se vendent à \$5.40 et les deuxièmes à \$4.90 par tonneau, en sacs. La demande est peu considérable pour la farine de blé d'hiver car les acheteurs sont assez bien approvisionnés pour le moment; les patentes de premier choix se vendent à \$5.25, les straight rollers de \$4.85 à \$4.90 par tonneau, en tonneau.

#### Issues de blé

Les prix restent soutenus et la demande est modérée pour les lots mélangés de char; le son se vend à \$18, les shorts à \$21, les middlings de \$22 à \$23 la tonne, sacs compris. Le marché est calme pour les mouillées. Pur grain \$31 à \$33; mélangées, \$27 à \$29 la tonne.

Ton soutenu au marché de l'avoine roulée. Ventes de petits lots à \$4.35 le baril, en baril, et à \$2.05 le sac.

Farine de maïs, marché calme à \$3.75 le baril, en baril, et à \$1.85 le sac.

Nous cotons:		
Patentes du printemps:		
Royal Household	2 sacs	5.40



Five Roses	2 sacs	5.40
Glenora	2 sacs	4.90
Harvest Queen	2 sacs	4.90
<b>Fortes à Boulanger:</b>		
Bakers Special	2 sacs	4.70
Manitoba S. B.	2 sacs	4.70
Keetob	2 sacs	4.70
Montcalm	2 sacs	4.70
<b>Patentes d'Hiver:</b>		
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
<b>Farine d'avoine:</b>		
Avoine roulée, sac de 90 lbs.		2.32
Avoine roulée, baril		4.90
<b>Issues de blé:</b>		
Son Man., au char, tonne		18.00
Gru Man., au char, tonne		21.00
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**

Nous cotons comme suit, au char:		
Foin pressé No 1	13.00	14.00
Foin pressé No 2 extra	11.50	12.00
Foin pressé No 2 bon	10.00	11.00
Foin pressé No 3	9.00	10.00
Foin mélangé de trèfle	10.00	11.00

**Marché anglais****BEURRE**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 2 mai 1913:

Le temps est redevenu favorable à la production dans le Royaume-Uni et sur le continent, et les approvisionnements s'accroissent de nouveau. L'herbe croit rapidement dans le pays et les acheteurs se montrent naturellement très prudents en ce moment, car ils croient que d'ici à quelques semaines il y aura une réduction pour les valeurs.

**Australien.** — Les arrivages, cette semaine, comprennent environ 42,000 boîtes à bord du vapeur "Argyllshire" et 8,000 boîtes à bord du vapeur "Otranto", soit en tout 50,000 boîtes, ce qui est tout à fait satisfaisant pour cette saison; de fait, c'est plus que le marché ne peut en prendre à cette époque, en une semaine, et c'est bien dommage que les expéditions n'aient pas été plus régulièrement réparties le mois dernier. Les beurres de qualité supérieure se sont assez bien vendus, mais il faut remarquer que tandis que le beurre salé n'a subi qu'une dépression légère, la prime dont bénéficiait le beurre non alé durant les quelques dernières semaines a été réduite considérablement. Il est hors de doute que l'on liquidera facilement les beurres de qualité supérieure, mais il y a une grande quantité de beurre non salé de qualité secondaire, pour laquelle il n'y a que très peu de demande.

**Néo-Zélandais.** — Il n'y a pas eu d'arrivage cette semaine, mais le vapeur "Arawa", apportant environ 16,000 boîtes, est maintenant sur le point d'arriver et ce chargement devrait facile-

ment se vendre. Jusqu'à date, les cargaisons arrivées se sont bien vendues et il y a bon nombre d'acheteurs qui continuent à consommer du beurre de Nouvelle Zélande le plus longtemps possible.

**Danois.** — Les cotes sont réduites de 3 kroners cette semaine; la production est plutôt trop forte en ce moment, la qualité laisse à désirer, ce qui fait que les acheteurs ne prennent que ce qui leur est nécessaire en ce moment.

**Sibérien.** — Les arrivages ont été de nouveau satisfaisants pour cette saison; leur total est de 11,000 tonneaux, mais la demande n'est pas suffisante pour cette quantité, bien que les beurres soient offerts à des prix réduits, une grande quantité n'a pas été vendue à la clôture du marché.

<b>Nous cotons:</b>		
Danois, haut choix	116/0 à 118/0	
Sibérien, haut choix	102/0 à 104/0	
Sibérien, choix	98/0 à 100/0	
Sibérien, bon	94/0 à 96/0	
Irlandais, salé	112/0 à 114/0	
Irlandais, sans sel	114/0 à 116/0	
Victorian, haut choix, salé	106/0 à 108/0 à 110/0	
Victorian, choix, salé	100/0 à 104/0	
Victorian, bon, salé	94/0 à 98/0	
Victorian, haut choix, sans sel	108/0 à 110/0 à 112/0	
Victorian, choix, sans sel	100/0 à 104/0	
Nouvelles-Galles du Sud, haut choix, salé	104/0 à 106/0 à 108/0	
Nouvelles-Galles du Sud, choix, salé	98/0 à 102/0	
Nouvelles-Galles du Sud, bon, salé	94/0 à 96/0	
Nouvelles-Galles du Sud, haut choix, sans sel	108/0 à 110/0 à 112/0	
Queensland, haut choix, salé	104/0 à 106/0 à 108/0	
Queensland, choix, salé	96/0 à 102/0	
Queensland, bon	94/0	
Queensland, haut choix, sans sel	106/0 à 108/0	
Queensland, choix, sans sel	98/0 à 104/0	
Queensland, bon	94/0 à 96/0	
Néo-Zélandais, choix, salé	106/0 à 110/0	
Néo-Zélandais, haut choix, salé	112/0 à 114/0	
Néo-Zélandais, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0 à 116/0	
Argentine, haut choix, salé	102/0 à 104/0	
Argentine, haut choix, sans sel	106/0 à 108/0 à 110/0	

**FROMAGE.****Marché de Montréal**

Haut choix, de l'Ouest courant	11¾c à 12c
Haut choix, de l'Ouest octobre	12¾c à 12¾c
Haut choix, de l'Ouest septembre	13c à 13¾c

**Prix vendants aux épiciers**

Fromage fort, blanc, à la meule	17c
au morceau	18c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	23c

**Marché anglais****FROMAGE**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 2 mai 1913:

Il y a eu une légère amélioration pour la demande et le temps redevenant plus beau, le commerce va s'améliorer certainement. Le fromage blanc a gagné 1/- cette semaine, mais il y a bien trop de fromage coloré.

Nous cotons:

Canadien, haut choix, blanc	62/0 à 64/0
Canadien, haut choix, coloré	62/0 à 63/0
Néo-Zélandais, blanc	58/0 à 59/0
Néo-Zélandais, coloré	57/0 à 58/0

**OEUFs**

L'emballage en frigorifique bat son plein.

**Marché de Montréal**

No 1	22c
No 2	20c
Strictement frais, choisis	25c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines	26c

**Marché de Montréal****BEURRE**

Haut choix, de crèmerie, frais, solide	27½c
Choix, de crèmerie, frais, blocs d'une livre	28c
Seconds, de crèmerie, solide	26c
Seconds, de crèmerie, blocs d'une livre	26½c
Beurre de ferme	23c à 24c
Beurre de ferme en rouleaux	23c à 24c

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

Boeuf inspecté	13.50
Veau	19.00
Mouton, chaque	1.10

**LEGUMES**

Céleri, la douz.	0.00	1.00
Betteraves, le sac	0.00	0.90
Carottes, la poche	0.00	0.75
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Navets, le sac	0.00	1.10
Panais, la poche	0.00	1.00
Patates, le sac de 90 lbs	0.00	0.75
Persil, la doz.	0.25	0.30
Poireaux, la douz.	0.20	0.40
Raifort, la lb.	0.40	0.45
Salade de Montréal, doz.	0.00	0.60
Haricots verts, panier	0.35	0.40
Haricots jaunes, panier	0.35	0.40
La caisse	0.50	0.75

**FRUITS VERTS**

Bananes, régime	2.00	2.50
Jumbo	0.00	2.75
Citrons Messine (300c)	0.00	4.00
Oranges Valence No 420	0.00	5.00
Russette	0.00	4.60
Spy	0.00	5.50
Ben-Davis	0.00	3.50
Pewaukee		manquent
Baldwin	0.00	4.00
Greening	3.50	5.00

## Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal....	33	Dalton Adding Machine Co.	5	Laporte, Martin & Cie,		Plouffe A. Melle .....	35
Baker & Co. (Walter).....	16	Desmarteau Alex .....	35	Limitée .....	Couvert	Prêt Immobilier Limitée...	17
Banque de Montréal.....	36	Dominion Belting Co. Ltd.	44	La Prévoyance .....	33	Prévoyants du Canada, (Les)	32
Banque d'Hochelega.....	36	Dom. Cannons Co., Ltd...	3	La Sauvegarde.....	32	Prevost & Bédard.....	34
Banque Nationale.....	36	Dom. Cartridge Co. ....	43	Leslie & Co., A. C. ....	40	Quebec Steamship.....	36
Banque Molson.....	36	Dominion Roofing Co. ....	39	Liverpool & London & Globe	32	Rich. & Ont. Nav. Co.....	34
Banque Provinciale.....	36	Dupré P. W. L& Cie.....	46	Lufkin Rule Co .....	46	Rolland & Fils, J. B .....	34
Banwell-Hoxie Wire Fence		Esinhart & Evans... ..	32	Marion & Marion... ..	34	Rowat & Co .....	10
Co., Ltd.....	40	Federal Life Assurance Co.	32	Martin-Senour .....	42	Salada Tea .....	6
Bélanger & Bélanger.....	35	Fels & Co.....	17	Materazzo A. ....	34	Savage (The G. M.) .....	19
Bowser, S F. & Co.....	7	Fontaine Henri.....	34	Mathieu (Cie J. L.).....	10	Smart Mfg. Co. (The Jas)..	44
Brantford Motor Truck Co.	14	Fortier Joseph.....	34	Mathews-Laing Co. ....	9	Société des Eaux Purgati-	
British Colonial Fire Ass...	33	Gagnon, P.-A.....	34	Maxwell & Sons (David) ..	48	ves Riga .....	11
Brodie & Harvie.....	16	Garand, Terroux & Cie....	35	McArthur, A .....	46	Stratford Mfg. Co.....	46
Canada Cement Co., Ltd....	39	Gendron Mfg. Co.....	44	Metropolitan Life Ins. Co..	32	St. Lawrence Sugar Co. ...	10
Canada Starch Co. Ltd....	4	Gillett Co. Ltd., [E. W.]	18	McGill Cutlery Co.....	48	Sun Life of Canada.....	33
Canada Life Assurance Co..	33	Gillette Safety Razor CoCouvert		McLaren & Co (D.K.) .....	46	Stanley Rule & Level.....	44
Canada Wire & Iron Goods	48	Gonthier & Midgley .....	34	McClary's Mfg. Co.....	Couvert	Taylor Forbes Co. Ltd.....	47
Canadian Salt Co .....	11	Grand Trunk Railway....	6	Montbriand, L. R.....	34	Théâtre National.....	48
Can. Shredded Wheat Co..	8	Gunn, Langlois & Cie.....	6	Montreal-Canada Ass. Co..	33	Tippet & Co., A. P. ....	9
Cavers Bros.....	46	Hodgson Summer Co .....	9	Montreal Dairy Co.....	12	Union Mutual.....	33
Charbonneau Elie.....	16	Hotel New Victoria,.....	34	Mooney Biscuit Mfg. Co..	16	United Shoe Machinery Co.	
Church & Dwight.....	10	Hutton Jas.....	40	Morrow Screw, Ltd., The		Ltd .....	13
Cie Can. Prod. Agricoles...	11	International Stock Food Co.	9	John .....	48	Upton & Co. (The T.) ....	16
Cie d'Assurance Mutuelle		International Varnish Co. 40		Mott, John P., & Co.....	35	Western Ass. Co.....	32
du Commerce.....	33	Jonas & Co., Henri Couverture	2	Nova Scotia Steel Co .....	36	Wilks & Burnett.....	34
City Ice Co., Ltd.....	17	Labrecque & Pellerin.....	5	O'Shea J. P .....	40	Young, Bédard & Eggleton	42
Clark, Wm.....	17	Lacaille, Gendreau & Cie..	16	Pink Thos. Ltd.....	31		
Chapin Stephens.....	44			Pilkington Bros.....	42		
Connors, Bros.....	18						
Cottam Bart.....	34						
Couillard Auguste.....	34						
Crothers W. G., Ltd. ....	8						

### Dans la Classe

## STANDARD,

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

### LES OUTILS DE CHANTIER DE

## " PINK "

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

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

Procurez-vous le Catalogue et la liste des Prix.

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

**METROPOLITAN**

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Actif.....\$397,965,341.31  
 Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.  
 En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993  
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèles commis canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.  
 Il y a plus de 522,000 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.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

**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.

Téléphone: Main 553

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

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

Agents principaux pour:

The Scottish Union & National Ins. Co.  
d'Edinbourg.German American Insurance Co.  
de New-York.Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS  
39 rue St-Sacrement,  
MONTREAL.**Assurances****AUGMENTATIONS DES RESPONSABILITES D'UN AGENT**

(Suite)

Ce côté très pratique de la question m'a toujours paru très attrayant. Il y a là une dignité, qui fait plaisir, dans les méthodes régulières de cette distribution de la richesse pour produire de la richesse. Notre considération pour ces affaires est plus grande encore quand nous réfléchissons et comprenons que l'argent que nous versons en primes aide à la construction de chemins de fer et de lignes de tramways, de systèmes télégraphiques et téléphoniques, de réservoirs à gaz et à électricité, de réservoirs d'eau et de manufactures, qu'on l'utilise à la construction d'écoles, d'hôtels de ville et de capitales d'Etat; que par ses prêts sur hypothèques il aide les citoyens à acquérir et à construire des maisons particulières, à cultiver les terres fertiles du pays, à ériger les colossaux édifices commerciaux où les affaires sont prospères et où nous et nos frères trouvons de l'emploi pour assurer l'existence à nos familles. Il ne nous est pas donné à tous d'être des patrons et des chefs d'industrie, mais par notre participation à ce communisme financier nous avons notre part, nos économies individuelles et notre esprit d'épargne sont ainsi adroitement combinés et mis en oeuvre d'une manière intelligente; nous pouvons à juste droit penser que dans le développement du commerce et des affaires, dans la mise en valeur progressive des ressources de la nation nous constituons un facteur certain et important.

En poursuivant dans cet ordre d'idées, pour le moment, je pourrais faire des commentaires sur la tendance qu'on a en général parmi le public à ne pas comprendre les questions relatives à l'actif. Le public lit que cette compagnie, cette autre compagnie ou une troisième a tant de centaines de mille ou tant de millions de dollars en réserve ou en surplus ou d'actif. Le fait que ceci est exprimé en argent fait croire à ceux qui ne réfléchissent pas que le montant représenté est emmagasiné, en espèces sonnantes, d'une façon ou de l'autre est à portée de la main des directeurs de la compagnie. On devrait bien faire comprendre au public que les réserves et l'actif d'une compagnie ne forment pas une chaîne financière destinée à étrangler mais que tout l'argent encaissé par les compagnies et non versé pour les décès et les frais sert à soutenir l'existence commerciale de la nation et remplit une fonction qui vient comme importance juste après celle de payer aux assurés ce à quoi ils

**ASSUREZ-VOUS**

DANS

**LA SAUVEGARDE**

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

Siège Social: 7 Place d'Armes

MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal  
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: \$305,126.01.

Bureau à Montréal:

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

Bureau - Chef,

**85, rue Dalhousie,  
QUEBEC.**



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

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

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

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

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

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

**COMPAGNIE MONTREAL-CANADA**

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif..... \$557,885.95  
Réserve..... \$193,071.  
Autres Valeurs passives .... 20,68

**\$213,759.19**

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

**Bureau - Chef :**

No Rue St-Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

**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 "Prosperé et Progressive."

ont droit d'après leurs polices., le public se rendrait bien compte alors qu'il ne doit pas considérer ces fonds énormes remis aux compagnies comme des accumulations sinistres, qu'il doit craindre, mais qu'au contraire il ferait mieux de les considérer pour ce qu'ils sont en réalité: les fortunes combinées, conservées et productives de la plupart des citoyens.

**LES FRAIS DE PUBLICITE**

Il ne devrait pas être nécessaire de répéter que ceux qui sont en tête d'une entreprise et qui espèrent réussir devraient avoir un système défini, libéral de publicité. Le gérant de toute entreprise qui soutient des opinions contraires à celles-là, ne mérite pas qu'on discute avec lui. Quand il s'agit de la gérance de n'importe quelle affaire dans le monde entier, sauf pour une affaire d'assurance-vie, la publicité vient au premier rang pour assurer son succès. Mais par une raison inexplicable, les compagnies d'assurance-vie, en général, adoptent le principe qu'elles font exception à la règle et n'ont pas besoin de se soumettre aux exigences des méthodes actuelles d'affaires, en ce qui concerne une publicité importante. Et pourtant les hauts fonctionnaires de ces compagnies ne le cèdent en rien comme capacités aux gérants d'autres établissements commerciaux. Mettez n'importe lequel d'entre eux dans une autre sphère et il fera probablement comme les autres chefs d'entreprise, il reconnaitra la valeur d'une grande publicité pour atteindre son but.

(à suivre)

L'art de vendre est visiblement en retard sur l'art de fabriquer; il est donc nécessaire de le perfectionner.

**L'ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie))

Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest  
Coin St-François-Xavier, MONTREAL  
RÔDOLPHE FORGET, Président.  
J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

Une Police dans la **CANADA LIFE**

Devient une source de revenu.  
Police No. 35,407 Montant \$5,000

Age d'admission 35.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées	\$3,140.
Profits payés en espèces	
durant la période de	
paiement des primes.	\$729.10
Profits payés en espèces	
en 1905	143.90
Profits payés en espèces	
en 1910	198.00

**\$3,140.00 \$1,071.00**

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,069.00

Remarquez que depuis 1905, sans avoir eu à payer d'autres primes, la police a donné un revenu progressif.

**CANADA LIFE ASSURANCE CO**  
Bureau-Chef - TORONTO, Ont

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

Contre l'Incendie

Actif exoédant - - \$550,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Edouard VII, Chap. 69. Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe

Assurez vos Glaces Immédiatement dans **La Prevoyance**

Capital \$500,000.00

† Aussi :—Accidents, Maladies, Vol, Garantie de Fidélité, Garantie de contrats. Resp nsabilité Patronale.

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef

160 rue St-Jacques, - Montréal

Tel. Main 1626

**BRITISH COLONIAL**

**FIRE INSURANCE COMPANY**

**EDIFICE ROYAL, - 2 PLACE D'ARMES, - MONTREAL.**

Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés \$507,359.01.

Agents demandés pour les districts non représentés.

Président : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON.  
Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boîte Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask.

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandes le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.  
MARION & MARION, 3/4 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

## NEW VICTORIA HOTEL

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

## JOSEPH FORTIER

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

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

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

## L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,  
230 Rue St-André MONTREAL.

## RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

## Excursions de Vacances

Quand vous ferez vos projets de voyage pendant les vacances cette année, n'oubliez pas une excursion à bord d'un de nos magnifiques vapeurs où vous jouirez du confort d'un hôtel de premier ordre.

Excursions à Niagara Falls, les Mille Îles, Québec historique et la superbe Rivière Saguenay.

Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à

H. FOSTER CHAFFEE,  
GERANT DES PASSAGERS,  
MONTREAL

D. OLIVIER,  
AGENT DES BILLETS EN VILLE,  
MONTREAL

## Renseignements Commerciaux

Du 10 au 16 mai inclusivement

### Dissolutions de sociétés

Montréal—Bolger & McBeath, entrepreneurs; Clogg, J. R. & Cie, fruits en gros, etc.; Jeannotte & Beauvais, bouchers; Lamontagne, G. A. & Fils, G. A. Lamontagne continue sous la même raison sociale, tailleurs; Murray & Gray, entrepreneurs; Parizeau & Forest, agence d'immeubles; Royal Blend Tea Co., Wm. Notman et A. Clark continuent sous la même raison sociale.

Montréal — Brosseau, H. H. & Cie, agents d'immeubles; Bouchard & Dupras, successeurs, Bouchard & Comtois; Clogg, J. R. & Cie, H. V. Clogg continue sous la même raison sociale; Golden Crown Clothing Co., manufacturiers; King George Realty Co., épicerie; Marchand Bros., électriciens; Marciel Trust Co. Ltd.; Montreal Land Corporation, successeurs, Marciel Trust Co. Ltd; Primeau & Robidas, entrepreneurs de briqueterie; Sun Agencies; Tweedle & Owens, bouchers en gros; Universal Wire Goods & Awning Co.

### En difficultés

La Tuque—Moses Solomon, actif vendu le 16 mai 1913, nouveautés et hardes faites; Paquin, J. A., demande de cession, hôtel.

Québec—Grégoire, J. E., cession volontaire à J. P. E. Gagnon, comptable, Québec, épicerie, etc.

Warwick — Warwick Clothing Co. Ltd., mise en liquidation accordée et assemblée d'actionnaires et de créanciers le 27 mai 1913, manufacturiers.

Montréal — Jones, Eli, demande de cession, agent; Landry, Jos., demande de cession, épicerie; Montreal Wreckage & Construction Co. Ltd., assemblée des actionnaires et créanciers le 19 courant.

St-Philippe de Néry—Dumais, C. A., compromis effectué à raison de 60c dans la piastre, au comptant, M. G.

### Décès

Aylmer—Lavigne, C. D., scierie mécanique, etc.

Montréal — Beaupré, Jos., épicerie; Fitzpatrick Matthew, épicerie; Huberdeau, Magloire, entrepreneur; Schneider Jos., Sr., buvette.

Quyon—McColgan, Charles, chaussures.

Montréal—Ewing, Wm. & Co., Wm. Ewing, décédé, semences en gros, etc.; Smythe, H. L. & Co., H. L. Smythe, décédé, nouveautés.

### Fonds vendus

Montréal—Canada Auto & Taxi Co. Ltd., actif vendu; Fontaine, J. A., actif vendu, chaussures; Old England Millinery.

Québec—Beland, Hector, tailleur. Ste-Rose de Lima—Trottier, J. B., actif vendu, M. G.

Coaticook — Fournier, Mme O. C., nouveautés.

Montréal—Desmarais, J. C., bijoutiers St. Denis Gas & Electric Co.; New-York Silk Waist Co., actif vendu; Gamelin, J. N., actif vendu, quincaillerie.

St-Ours—Girouard, J. V. à Elz. Péloquin, épicerie, quincaillerie.

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

### LIVRES pour les DISTRIBUTIONS de PRIX 1913

Nous avons l'honneur d'annoncer que nous venons de recevoir un Nouvel Assortiment de Livres pour la Distribution des Prix. Cette dernière importation offre un ensemble complet d'ouvrages capables de répondre aux besoins de toutes les conditions de l'Enfance et de la Jeunesse Chrétienne. Nos séries sont de tous formats, depuis l'in-18 jusqu'au grand in-8, et sont toutes revêtues de la haute approbation des communautés ecclésiastiques.

LA COMPAGNIE J. B. ROLLAND & FILS.  
53, Rue St-Sulpice, - Montreal.

Maison Fondée en 1870

## AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 222 & 229 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. A l'attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

## P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 318, 316, 317  
Edifice Banque Québec.  
11 Place d'Armes, MONTREAL.  
Téléphone Bell Main 4913

## Arthur W. Wilks. Alexander Burnett WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

601 Bâtisse Banques des Marchands

Téléphone Bell Main 5500  
" Marchands 849 MONTREAL.

## EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD PREVOST & BEDARD

Comptables,  
Liquidateurs,  
Auditeurs.

Spécialité: Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust  
107 ST-JACQUES  
MONTREAL.  
RUE TEL. MAIN 1086

Négociants rigoureusement honnêtes, fabricants consciencieux, vous vendez à une clientèle des marchandises d'une qualité exceptionnelle, pendant que des milliers d'acheteurs se plaignent de ne savoir où trouver précisément les produits de choix que vous vendez. Faites-vous donc connaître.

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.

**ALEX. DESMARTEAU**

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ : — Liquidation de Faillites,  
Compromis Effectués.54, 60, RUE NOTRE-DAME EST  
MONTREAL.

TEL. BELL, MAIN 1859

**BELANGER & BELANGER**

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST &amp; LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**CHUCOLAT "ELITE"**

No. 1000

**DES EPICIERES**  
Pour tous les**Besoins de la Cuisine**

Tablettes de 1/2 lb.

Fabriqué par

**JOHN P. MOTT & CO.,**

HALIFAX, N. E.

J A TAYLOR, Agent, Montréal

**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

**MELLE A. PLOUFFE**

STENOGRAPHE-DACTYLOGRAPHE

207 rue St-Jacques (Chambre 26)

Traduction dans les deux langues.

"Lettres circulaires au 1,000  
Prix Spéciaux".

TéL. BELL MAIN 6409.

**Changements de noms**

Montréal — Artificial Marble Work Co. of Canada devient Montreal Marble Co.; Routhier, Arthur &amp; Cie devient Dominion Wax Oil Co.

**Curateurs**

Montréal — Michaud &amp; Desrosiers à Canadian Cap Mfg. Co.; Vinet &amp; Dufresne à Gamelin, J. N., quincaillerie; J. G. Duhamel à Garayt Knitting Co. Valleyfield—N. St-Amour à Azar, A. et L., nouveautés, etc.

**Cession de fonds**

Montréal—Nadeau &amp; Coveny à N. St-Amour, bijoutiers en gros.

**Nouveaux établissements**

Granby—Messier &amp; Bérard, voitures. Longueuil — R. A. Lecompte &amp; Co., vues animées, etc.

Montréal—Atkinson, Glassco Lawrence Ltd.; Canadian Bargain Store, marchands généraux, etc.; Canada Import Co., cartes postales, etc.; Cardin &amp; Denis, nouveautés; Couture &amp; Foisy, marchands de provisions en gros; Frontenac

Furniture Exchange Co.; Gibbard Storage Co.; G. A. Lamontagne &amp; Fils, tailleurs; J. B. Lamontagne, tailleur; La Compagnie St-Edouard Ltd.; Montreal Elctrotype Co.; Oriental Goods Co.; Palm Gardens Ltd.; Rosin &amp; Rosenthal, bouchers; Roy &amp; Hétu, peintres; Rush Printing Co.; Rubber Substitutes Co. Ltd.; United Shiners; Vosberg's Ltd.

Trois-Rivières—Belleville &amp; Rolland, entrepreneurs; Blais &amp; Poitras, épiciers; Le Syndicat de Trois-Rivières, nouveautés.

Montréal—Boyd &amp; Taylor, banquiers, etc.; Empire, vues animées; Jack Gabriel, marchand; Jewelry Supply &amp; Mfg. Co.; Jolley &amp; Smith, cartage, etc.; Lachapelle &amp; Beauséjour, Tob, etc.; La Compagnie de Marbre de Montréal; Montreal Bargain House; Parisian Jewelry Co.; E. J. Roch &amp; Boyer, plombiers; Russian Oriental Trading Co.; United Railway Supplies Ltd.; Vasberg &amp; Hansher, habillements.

St-Jean—Plouffe &amp; Frère, plombiers.

St-Laurent—L. Deguire Quarry Co.

**Cessions de biens**

Montréal—Carlin, T. Cigar Co. à A. Desmarteau; Douville, Elie, plombier.

Nouveaux établissements

**ACTES INSCRITS AU BUREAU  
D'ENREGISTREMENT A TROIS-  
RIVIERES, DURANT LA SEMAI-  
NE TERMINEE LE 10 MAI 1913****Ventes**

Eva et Oliva Blais à Gedéon Blais, St-Bon face; Amedée Duquette à Moise Houle, St-Bon face; Adrien DeMontigny à Prosper Nohert, Trois Rivières; Edouard Ducharme à Lucien Cormier, Trois-Rivières; Wilbrod Rousseau à Lucien Cormier, Trois-Rivières; Hamel Lafond et Ferron à Joseph Baril, Trois-Rivières; Ephrem Champoux à Emmanuel Houle, Trois-Rivières; Victor Vézina à Adrien Lesueur, Trois-Rivières; Z. Bernaquez à J. A. Trudel, Trois-Rivières; Dame G. Désilets à J. L. Durand, Trois Rivières; J. L. Durand à Albert Weaner, Trois-Rivières; Shérif Trois-Rivières à Dame N. E. Clément, Trois-Rivières; Donat Germain à Pierre Weber, Sawinigan Falls; Joséphine Desaulniers à Joseph Pouliot, Shawinigan Falls; Phi. Gélinas et Emile Gerbeau à David Morais, Shawinigan Falls; Achille Houde à Cléophas St-Onge, Shawinigan Falls; Nellie Griffin à Wilroy Lampron, St-Sévère; Adolphe Berthiaume à Jules Balcer et Rob. Ryan, Pointe-du-Lac; Roméo Bellemare à Armand Beaudry, Ste-Marguerite; Dame M. Masson à Thomas Boisvert, Grand'Mère; Thomas Melançon à Eugène Racine, Grand-Mère; Isidore Bonenfant à Amédée Doyon, Grand'Mère; L. Brunelle et J. Trussard à Dame A. Arsenault, Grand-Mère; Th. Boisvert à Bte Bélanger, Grand'Mère; James Bingle à Willie Boucher, Grand'Mère; Théodore Philibert à Wilbrod Dorais, Ste-Flore; Uldéric Dugré à Oscar Cuthbert, Pointe-du-Lac; Oscar Guilbert à Adolphe Berthiaume, Pointe du Lac; James Marchand à Josephat Marchand, St-Etienne.

**Obligations**

Joséphine Desaulniers à Pierre Ja-

cob, Shawinigan Falls; Pierre Weber à Belgo-Can. Pulp and Paper Co., Shawinigan Falls; Bureau &amp; Panneton à Cie d'Imprimerie et d'Immeubles, Shawinigan Falls; Joseph Lessard à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Nap. Levasseur à Louis Levasseur, Trois-Rivières; C. N. Deblois à H. H. Montplaisir, Trois-Rivières; Charles Gauthier à F. Fournier, Trois-Rivières; Achille Michelin à L.A. Picard, Trois-Rivières; Dame Nap. mand à H. H. Montplaisir, Trois-Rivières; Pierre Pepin à Guillaume Courtois, Trois-Rivières; Joseph Paquin à F. X. Décoteau, Trois-Rivières; Edmond Doyon à André Côté, Grand'Mère; Dame L. Houde à Vve B. Dessurault, Grand'Mère; Jos. Quesnel à Ald. et Sév. Marcouiller, Grand'Mère; Beaver Stove Co. à Banque Nationale, Grand-Mère; Armand Beaudry à H. H. Montplaisir, Ste-Marguerite; Désiré Robert à H. Pichette, St-Barnabé; Léon L. Desaulniers à H. Pichette, St-Etienne.

**INVENTIONS NOUVELLES.**

M. Marion &amp; Marion, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U., fournissent la liste suivante de brevets 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 147,731. — Andreas Jenssen Stavanger, Norvège. Machine à former l'ourlet dans le fer-blanc des boîtes de conserves.

No 147,779. — MM. Brazda, Richter &amp; Schuelker, Vienne, Autriche. Méthode pour prévenir la formation d'écaillés dans les bouteilles.

No 147,852. — Lothar von Koppen, Potsdam, Allemagne. Patins.

**ETATS-UNIS.**

No 1,060,660. — Joseph Anson, Madoc, Ont. Lampes à acétylène.

Demandez une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

**UNE SESSION****De la Cour du Banc du Roi**

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la Cité de Montréal

**LUNDI, LE DEUXIEME JOUR DE JUIN  
PROCHAIN, A DIX HEURES  
DU MATIN.**

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes, qu'elles y soient présentes.

JE DONNE AUSSI AVIS à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L. J. LEMIEUX,

Shérif.

Bureau du Shérif,  
Montréal, 14 Mai 1913.



### BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....	\$16,000,000.00
Fonds de Réserve.....	16,000,000.00
Profits non Partagés.....	802,814.94

Siège social : MONTREAL.

**Bureau des Directeurs.**—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenfields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

**H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeney, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontario; 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-Écosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

**Succursales en dehors du Canada.**—Grande-Bretagne. Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sir Frederic Williams-Taylor, gérant.

**Etats-Unis, New-York**—R. Y. Hedden W. A. Bog, J. T. Molineux, agts

**Spokane.**

**Terre-Neuve: St. John's, Birchy Cove, Grand Falls.**

**Mexique, Mexique, D. F.**

### LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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 Crédit Foncier Franco-Canadien, Vice-Président: M. W. F. CARSLY, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALF. X. BOYER, Secrétaire.**

**Conseurs; Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur H. PERSILLIER LACHAPLLE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien; M. CHEVALIER, Directeur-Gérant, Crédit Foncier Franco-Canadien.**

**50 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick**

**Correspondants à l'Étranger; États-Unis: New-York, Boston, Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.**

### LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital	\$2,000,000
Réserve	1,400,000

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

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU,  
14 RUE AUBER,

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

Nous effectuons les virements de fonds, les collections, les paiements, les crédits commerciaux en Europe, aux États-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

### QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

**LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou, 88. "CABAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi le 22 mai à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.**

### ALLE AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 10.00 a.m., les 17 et 31 Mai et 11 a. m. 4. 14 et 28 Jul. 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 les 17 et 31 mai, 13 et 27 juin pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade et Demerara.

Pour renseignement complets s'adresser à 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, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co., Québec.

### LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855  
Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ	\$4,700,000
FONDS DE RÉSERVE	4,700,000

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

Arthabasha	Rue Sainte-Catherine	Richmond
Bedford	Avenues du Parc	Roberval
Cowanville	et Georges-Emile	Sorel
Chicoutimi	Maisonneuve—	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.

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

**DIRECTEURS; M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. F. L. Béique, C. R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart 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 Huard
Ave. Mont-Royal	St-Henri	Rue Notre-Dame, Ouest.
(Coin de Lanandière)	St-Viateur	Longue-Pointe
Rue Ste-Catherine, Est	Quartier Laurier	Aylwin, (coin Ontario)
Rue Ste-Catherine, centre	Villeray	Quartier St-Denis
Hochelaga	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
Longue Pointe	Viauville (près Montréal)	Outremont
Maisonneuve		

#### 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, Alta.	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-Vallérien de
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Shelford, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	St-Geneviève 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 des traites sur les pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

### NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED  
MANUFACTURIERS

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

### GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-Neuve.—Mines Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. B.—Laminiers, Forges et Ateliers de New Glasgow, N. B.

Bureau Principal: NEW GLASGOW, N. B.

La publicité bien faite est loyale et honnête, documentée et raisonnée, directe et vivante.

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier

Mardi, 20 mai—Dividende semestriel payable. Actions: British Columbia Packers' Ass., Com. & priv. Assemblée annuelle; Sterling Bank of Canada.

Mercredi, 21 mai—Assemblée annuelle: Banque Nationale.

### La situation aux Etats-Unis

Le rapport du gouvernement, pour le mois de mai, indique le résultat de plusieurs mois de temps idéal. La condition du blé d'hiver est la meilleure qu'on ait constatée depuis dix ans. L'estimé du nombre d'arpents à moissonner est le plus élevé, à l'exception d'une année, pendant cette période. L'estimé des boisseaux de maïs, 513,571,000, est le plus fort de l'histoire du pays. Le stock de foin engrangé était au 1er mai de 10,828,000 tonnes au lieu de 4,744,000 tonnes il y a un an.

Le rapport de la "Copper Producers' Association" indique une réduction de 918,387 livres dans la production, une augmentation de 8,195,421 livres pour les exportations et une augmentation de 1,573,366 livres pour la consommation dans le pays. Le total des exportations et livraisons dans le pays, 164,000,000 livres, est le plus élevé pour n'importe quel mois dans une année. Tout ceci a déterminé une diminution, pour les stocks de surplus, de 28,720,000 livres, ce qui ramène le total de surplus à 75,549,108, le plus faible depuis le mois de septembre dernier.

Ceci indique que la situation de cette industrie est très prospère. Le fait que les affaires des compagnies de chemins de fer deviennent de plus en plus considérables est prouvé par la réduction par 17,700 du nombre des chars inemployés durant la dernière quinzaine. C'est la plus forte diminution pour deux semaines depuis août dernier.

### La question du tarif aux Etats-Unis

Comme on l'a dit si souvent, il est malheureux que ce grand problème du tarif, qui n'est à vrai dire qu'un problème d'économie politique, a toujours été traité aux Etats-Unis. Ce traitement chirurgical du tarif ne consiste pas seulement en une égratignure sur le doigt, mais c'est une sérieuse opération sur tout le corps commercial et les blessures prendront du temps à se guérir. Le pis est que les chirurgiens ne sont pas des experts. Bien des erreurs se sont glissées dans le projet de loi, erreurs qu'un homme qui n'est pas au courant peut découvrir. Quelqu'un a attiré l'attention sur l'indigo, qui jusqu'ici était placé sur la liste de franchise. Le projet de loi propose d'imposer un droit de 10 p.c. sur cet article. Cet homme déclare que l'imposition de ce droit est adoptée, elle aura pour conséquence d'élever le prix des cotonnades grossières pour salopettes et autres tissus grossiers du même genre, qui servent exclusivement à la classe ouvrière. Comme les chefs des manufactures vendent ces tissus à très petit bénéfice, ils ne pourront supporter ce fardeau additionnel et se trouveront dans la nécessité d'élever le prix de ces marchandises. L'administration démocratique essaie maintenant de convaincre le peuple qu'elle cherche à réduire le coût de l'existence, surtout en ce qui concerne les nécessités absolues de la vie. Comment peut-elle concilier cette théorie avec leur action de faire supporter une taxe

par chaque pauvre ouvrier qui porte une paire de ou une chemise à bon marché, ou par chaque pauvre vêtu d'une robe de guingan ou portant un tablier?

Si l'objet du bill est de faire bénéficier de r consommateur, les manufacturiers se trouveront différentes conditions. 1° Le tarif est assez élevé en éche la concurrence étrangère. Il n'y aurait turellement de réduction de prix, en ce qui ce marchandises manufacturées, pour le consomm cain. 2° Le tarif est juste assez élevé pour garde aux manufacturiers américains. Les prix ne sero plus, dans ce cas, influencés par la concurrenc du monis pour le présent. 3° Les articles sur droit est plus ou moins bas de façon à ce que l dises étrangères puissent s'introduire aux Etats en ce moment la plupart des manufacturiers d' si occupés à satisfaire aux demandes de leurs pr habituels qu'ils n'ont pas de marchandises de su cer à bas prix sur le marché américain. Quand trop bas et que les manufacturiers d'Europe se l'assaut du marché américain, les manufacturiers Unis, pour concurrencer leurs adversaires étran poussés à opérer une réduction des salaires.

### Modifications du tarif des douanes

D'après les déclarations faites lundi dernier nistre des finances, l'hon. M. White, quelques r vont être faites dans le tarif des douanes, à la s veau traité de commerce avec les Indes.

Ainsi il y aura une réduction des droit sur le sucre non raffiné venant des Indes et su une entrée gratuite en Canada des machines à certains articles et appareils en verre destinés au Le gouvernement décide de prolonger la périod des primes sur le plomb de 5 autres années. Le tal ne devrait pas dépasser \$2,500,000.

Les taux sur le ciment sont réduits à 7 cent livres pour le tarif préférentiel avec l'Angleterre tins par 100 livres pour le tarif général et ir Pour le sucre, ces taux sont fixés à 40¼ centin; vres pour le tarif préférentiel et à 57½ pour le;

Le sucre raffiné paiera 83 centins par 100 li<sup>2</sup> il s'agira du tarif préférentiel et \$1.24½ et \$1.07<sup>2</sup> tarifs généraux et intermédiaires.

Les droits sur le fil de coton sont réduits d<sup>2</sup> 45 pour cent à 7½ et 10 pour cent.

Les recettes totales pour l'année qui s'est 31 mars 1912 ont été de \$136,000,000, soit \$18,000<sup>2</sup> l'année précédente, ou une augmentation de 15<sup>2</sup> total de l'année précédente.

Le revenu total pour l'année 1910-11 a été lions et pour 1911-12 de \$136,168,000.

Le ministre des Finances a passé ensuite situation commerciale du Canada pendant l'a<sup>2</sup> 1911-12, et il a dit que pendant cette période e marquée par une expansion considérable. De ~~la~~ d'importation et d'exportation ont ~~été de 1974~~ une augmentation de 105 millions sur l'année l'an dernier, ce chiffre a été porté à milliard

# INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Reserve	Prix des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 7 mai	Au 13 mai
Montréal .....	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	232 ex. div.	222 ex. div.
Québec .....	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	124½	124 ex. dr.
<b>Nouvelle-Ecosse</b> .....	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	260	260
Toronto .....	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	210	210
Albion .....	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	200	197
Commerciale .....	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	137	137
Marchands du Canada .....	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	194 ex div	192
Inciale .....	1,000,000	500,000	100.00	6%	.....	.....
du Canada .....	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	147	147½
Indier ne du Commerce .....	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	212¾	213
ale du Canada .....	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	222	222½
cheiaga .....	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	159½ ex. D	159¾
tawa .....	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	217	.....
ériale du Canada .....	6,000,000	6,000,000	100.00	12%	226	216
ationale du Canada .....	1,320,439	.....	100.00	.....	.....	.....
<b>FER</b> .....	.....	Débetures	.....	.....	.....	.....
ntic Railway (Ordinaires) .....	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	240¾	241¾
& A Railway (Ordinaires) .....	12,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do (Préférentielles) .....	10,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
ul & Soo Railway (Ordinaires) .....	20,832,000	.....	100.00	7%	132½	132
do do (Préférentielles) .....	10,416,000	.....	100.00	7%	156	.....
<b>ELECTRIQUES</b> .....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
nd Railway .....	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	74¾	74¾
rior Traction .....	3,500,000	2,500,000	100.00	5%	.....	.....
tric Railway .....	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	.....
tric Railway (Ordinaires) .....	7,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do (Préférentielles) .....	5,000,000	.....	100.00	6%	.....	.....
tor (Ordinaires) .....	9,564,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do (Préférentielles) .....	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90½	90½
Power (Ordinaires) .....	13,585,000	.....	100.00	4%	71	.....
do (Préférentielles) .....	2,400,000	.....	100.00	7%	.....	.....
et Railway) .....	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	.....	.....
ailway .....	3,000,000	2,941,500	100.00	.....	66	.....
way, Light & Power .....	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	16	16¾
lway .....	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
am., Light & Power .....	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	260	94¼
ay & Light .....	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	.....	.....
way .....	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	143¾	143¾
way & Light (Ordinaires) .....	9,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do (Préférentielles) .....	2,825,000	8,068,000	100.00	6%	.....	.....
apid Transit (Ordinaires) .....	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	105	105
do do (Préférentielles) .....	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
ectric Street Railway .....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	210	202½
<b>MUSTRIELLES</b> .....	.....	.....	.....	.....	.....	.....
r & Foundry (Ordinaires) .....	3,500,000	.....	100.00	8%	81	.....
do do (Préférentielles) .....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	112½ ex D.	110
ent (Ordinaires) .....	13,500,000	.....	100.00	.....	30¾	30¾
do (Préférentielles) .....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	92	71
nverters .....	1,733,500	474,000	100.00	.....	45	45
eel Co. .....	35,000,000	.....	100.00	4%	49¾	50¾
xtile Co. (Ordinaires) .....	5,000,000	.....	100.00	6%	88¾	88
do (Préférentielles) .....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	101¾	.....
Woods Milling Co. (Ordinaires) .....	2,100,000	.....	100.00	8%	135	130
do do (Préférentielles) .....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	118	116
ttons Ltd (Ordinaires) .....	3,000,000	500,000	100.00	8%	60	61
do do (Préférentielles) .....	.....	.....	.....	.....	102	103
Steel & Coal (Ordinaires) .....	6,000,000	.....	100.00	5%	81½	82
do do (Préférentielles) .....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	121½	.....
r Mills Co. (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100.00	8%	120	120¼
do (Préférentielles) .....	2,000,000	457,263	100.00	7%	117½	.....
imited (Ordinaires) .....	2,150,600	.....	100.00	4%	54	54½
do (Préférentielles) .....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	84	.....
ne Co. .....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	145	145
panies (Ordinaires) .....	50,000	.....	100.00	5%	83	82¾
do (Préférentielles) .....	50,000,000	.....	100.00	4%	70	67
ht, Heat & Power .....	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	226¾	226¼
egraph .....	2,000,000	100,000	100.00	8%	141	141
t, Heat & Power Co. .....	1,511,500	730,000	100.00	6%	179	180
Ontario Navigation Co. .....	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	114½	114
Water & Power Co. .....	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	130	133½
<b>ve</b> .....	1,999,957	.....	1.00	60%	Ex. div.	3.82 ex. div.
t Coal Mining (Ordinaires) .....	500,000	.....	100.00	7%	3.84	div.
do do (Préférentielles) .....	219,500	.....	100.00	7%	4	7



LES personnes qui achètent le Ciment "Canada" chez vous sont de celles dont la clientèle pour les autres articles est aussi des plus précieuses. Le fermier qui se sert du béton pour les améliorations sur sa ferme, est à n'en pas douter, un homme éclairé, progressif et prospère. Sa clientèle est précieuse. De tels fermiers savent que

## LE CIMENT CANADA

est le meilleur ciment à employer dans les travaux de ferme. En tenant le Ciment "Canada", vous pouvez attirer la clientèle de cette classe très désirable. Non seulement ces personnes achèteront leur ciment de vous, mais aussi beaucoup d'autres articles de nécessité journalière.

### Canada Cement Company Limited

Bureau des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



## M. LE MARCHAND

Ne laissez pas vos clients compromettre la sécurité de leurs propriétés par l'emploi d'un Matériel à Toitures inférieur qui n'a de recommandation que son bon marché. "WHALE HIDE", voilà ce que devraient être les Matériaux à Toitures. Il est strictement de QUALITE. Il n'a sûrement pas d'égaux. Il est de beaucoup meilleur marché que ses EGALUX, mais plus cher que ses INFÉRIEURS.

Nous sommes la seule et unique Compagnie Manufacturière de Matériaux à Toitures du Canada capable d'établir un Prix de Vente en Détail du Matériel à Toitures.

**NOS MARCHANDS REALISENT \$1.00 DE PROFIT PAR CARRE.**

Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville.

Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.

**Dominion Roofing Co., Limited**

TORONTO, ONT.

Wm. GRAY SONS & CAMPBELL, Distributeurs pour la Province de Québec, Montréal, 421 Rue Selby.

**TOITURE**

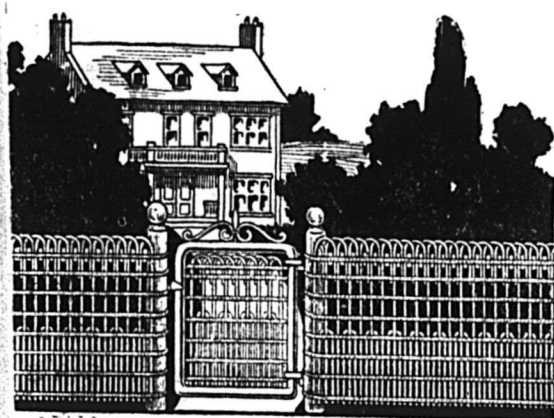
*Matthys*



Importateurs de  
**Glaces Epaises**  
 VERRE A VITRES,  
 VERRE CATHEDRALE  
 uni et gravé,  
 VERRE BRUT  
 (cast)  
 Rayé,  
 Armé,  
 etc.  
**O'SHEA & Cie.**  
 BELL, EST 430 et 3751  
 MONTREAL, Can.

**Tôles Galvanisées**  
**"Queen's Head"!**  
 Le type du genre depuis un demi-siècle.  
 Jamais égalées comme qualité.  
**A. C. LESLIE & CO., LIMITED.**  
**MONTREAL**

**JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED**  
 Sheffield, Ang.  
 Evitez les imitations de notre  
**COUTELLERIE,**  
 en vous assurant que cette MARQUE  
EXACTE se trouve sur chaque lame.  
 Seuls Agents pour le Canada :  
**JAMES HUTTON & CO., Montréal.**



**un Rayon de Clôtures Métalliques**  
**ornement qui vous rapportera.**  
 une ligne de clôtures qui satisfasse sûrement et vos clients, de clôtures qui non seulement protègent et embellissent la propriété, de clôtures qui ne peuvent pas nuire à votre chiffre d'affaires à votre magasin. Telles sont les clôtures ornementales "Peerless".  
**Clôtures Ornementales "Peerless"**  
 Le support est fait de fil de fer solide, rigide qui ne cèdera pas sous la pression. La clôture est faite de fil de fer galvanisé et de plus on revêt une couche de peinture d'émail à base de zinc, ce qui la protège contre la rouille. La Clôture Peerless est facile à installer et durera sa forme pendant des années. Nous fabriquons une ligne de portes métalliques ornementales.  
 Écrivez par lettre notre proposition aux Marchands. Notre brochure contenant nombre de magnifiques suggestions, parcs, cimetières etc. Informez-vous aussi de nos portes métalliques pour fermes.  
**Well-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.**  
 WINNIPEG, MAN. HAMILTON, ONT.



**La ligne qui donne**  
**une bonne réputation**

Les détaillants avisés de toutes les parties de Puissance trouvent satisfaction et profit à tenir  
**LES VERNIS ET SPECIALITES DE VERNIS INTERNATIONAL**  
 C'est la marque que depuis plus de quarante ans a arboré le drapeau dans tous les pays du monde — ces vernis ont l'approbation des marchands, architectes, peintres et décorateurs les plus judicieux et les plus en vue.  
 Chaque bidon est garanti, contenir une bonne mesure impériale.  
**INTERNATIONAL VARNISH CO., LTD**  
**TORONTO - WINNIPEG**  
 Manufacture canadienne des Vernis de première qualité  
**NEW YORK CHICAGO LONDRES**  
**BERLIN BRUXELLES MELBOURNE**  
 La plus grande usine du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

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

## ATTENDEZ-VOUS LES AFFAIRES?

Si l'on disait à certains marchands de ferronnerie qu'ils attendent les affaires, il est hors de doute qu'ils repousseraient avec indignation cette accusation. Néanmoins, il y a des centaines de marchands, réellement hommes de progrès, qui ne font pas autre chose.

A notre époque où la concurrence est si ardente, il est nécessaire, pour que vous atteigniez le succès, que vous gardiez vos yeux bien ouverts et que vous soyez vifs à saisir chaque occasion qui se présente; il convient même de sortir de votre sentier battu pour attirer de votre côté cette occasion.

L'occasion à laquelle on entend faire allusion dans cette article, c'est celle de se spécialiser dans la vente de certaines marchandises qui sont à juste titre comprises dans la rubrique "Ferronnerie", mais qu'on ne tient pas en stock et qui, par suite, sont souvent négligées. Il s'agit des marchandises vendues au moyen du catalogue.

Certains diront qu'il est bien plus difficile de vendre au moyen du catalogue, parce que votre client est obligé d'attendre jusqu'à ce que vous ayez envoyé votre commande à la manufacture et quoi que nous reconnaissons que ces arguments sont bien fondés, nous sommes d'avis que les avantages qu'on retire de la vente par catalogue font plus que contrebalancer le poids de ces objections. D'abord, vous n'avez pas à immobiliser une partie de votre capital en stock; vous n'avez pas à placer de l'argent en achats de marchandises qui pourraient parfois rester pendant des années sur vos tablettes. Il s'ensuit que quand vous effectuez une vente de ce genre, le profit que vous en retirez est absolument net.

Quand vous descendez, par exemple, jusqu'aux petits clous en cuivre, pour tapissier, vous constatez qu'il y a bien peu d'articles qu'il est aussi avantageux de tenir et nous croyons utile d'attirer l'attention des marchands sur certains produits de ce genre qu'on vend exclusivement par catalogue, qui rapportent un joli profit et qui sont souvent entièrement négligés par les marchands de ferronnerie.

Négligez-vous cette partie importante de votre commerce?

Restez-vous sous cette fausse impression qu'il n'y a pas assez de demande dans

votre localité pour que les affaires, dans cette section spéciale, soient intéressantes pour vous. Si tel est votre cas, éveillez-vous, rendez-vous compte de ce que vous en pouvez tirer. S'il n'y a pas de demande pour les grillages en fer dans votre localité, la faute en est à vous, M. le marchand quincaillier.

Vous pouvez créer la demande pour cet article simplement en faisant savoir aux gens comment vous pouvez le leur fournir. Une des raisons qui vous portent à penser que les affaires sur les grillages en fer sont lentes, c'est que les affaires en ce genre qui auraient dû vous parvenir ont été enlevées par les maisons faisant le commerce par la poste, car vous n'avez pas fait savoir à vos clients que vous êtes agent de vente pour les grillages en fer et pouvez satisfaire à leurs besoins.

En admettant que le bien-fondé des déclarations ci-dessus vous aient convaincu du fait que vous avez négligé une occasion de gagner de l'argent, il nous reste à dire quelques mots au sujet de la façon dont vous pouvez déterminer le mouvement d'affaires.

Quelques propriétaires, en votre localité, peuvent bien penser maintenant même à faire placer une grille métallique, mais ils ne penseront jamais à vous venir voir si vous ne leur faites pas savoir que vous pouvez la leur fournir. La première chose à faire, c'est donc de faire savoir à votre clientèle que vous désirez entrer en relations commerciales avec elle pour la fourniture de grilles. Cela, vous pouvez le faire de maintes façons. En mettant des enseignes dans votre magasin, à vos vitrines, en enjoignant à vos commis de mentionner ce fait à chaque client que cela peut intéresser. Si vous faites un peu de publicité dans les journaux locaux, faites insérer une ligne ou deux faisant savoir que vous êtes en mesure de fournir des grilles en bois, et alors on vous posera des questions. Nous pourrions ici même citer un fait dont nous avons été nous-même témoin. Nous avions demandé à un grand marchand de ferronnerie pourquoi il ne vendait pas de grilles en fer. Sa réponse fut bien celle du marchand pressé; il nous déclara que cela ne faisait pas partie de la ligne régulière des marchandises. Il ne pouvait pas vendre par catalogue; il était trop difficile d'attirer l'intérêt des gens là-dessus, il n'avait pas le temps de les ennuyer avec

cela. Nous y étions: "Il n'avait pas le temps de les ennuyer avec cela." Le fond de l'affaire, c'est qu'il ne s'était pas rendu compte lui-même des profits qu'il pourrait tirer de ce genre de commerce, et par suite avait passé outre. Nous lui demandâmes alors s'il n'avait pas un commis ou un vendeur actif, ambitieux, qui aurait le temps de s'intéresser à cette proposition. Après quelques moments de réflexion, il commença à sentir la force de cet argument et il en résulta qu'il chargera un de ses commis de s'occuper de cette spécialité. Il va sans dire que le succès ne tarda pas à couronner les efforts de ce commis et que le propriétaire du magasin donna un pourcentage au commis sur toutes les ventes qu'il effectuait; celui-ci s'attacha encore davantage à pousser la vente et il en résulta toute une série d'affaires qui, sans cela, n'auraient jamais été faites dans ce magasin de quincaillerie.

Pourquoi n'essayez-vous pas cela, vous aussi? Vous n'avez rien à y perdre, puisque vous ne déboursez pas un centin. Ecrivez aujourd'hui pour avoir un catalogue et dites-vous bien que vous allez faire des affaires qui vous appartiennent à bon droit et qui vous avaient échappé. Après avoir reçu le catalogue, étudiez-le bien, puis faites venir un jeune vendeur ambitieux et dites-lui que vous allez lui confier le rayon des grilles en fer; pour l'encourager, allouez-lui une petite commission (vous pouvez le faire facilement) et surveillez-le à l'oeuvre.

## LES REDUCTIONS DE PRIX.

Si un marchand réduit, dans une ville quelconque, le prix d'un article jusqu'au prix coûtant ou même en-dessous, il est inévitable que les autres marchands feront de même et il peut par suite arriver que le marché soit amené à un niveau tel que les profits deviennent impossibles. L'expérience a prouvé qu'il est virtuellement impossible de rétablir le prix original pour un produit une fois qu'un prix réduit pour cet article a été établi sur un marché, quel qu'il soit. Le manufacturier se trouve donc dans deux alternatives: celle de voir ses marchandises rejetées du marché, et celle de réduire les prix auxquels il les vend au marchand, cette réduction il peut d'ailleurs être obligé de l'effectuer à plusieurs reprises.

(A suivre)





**100%  
PURE**

Travaillez pour le **profit**, Monsieur le Marchand, aussi ardemment qu'il vous plaira — le profit est nécessaire — mais soyez sûr de ne pas sacrifier la **qualité** pour faire un petit gain supplémentaire; vous pourriez ainsi ruiner votre réputation. Maintenez votre réputation au-dessus de tout reproche en vendant une **bonne peinture** et vous obtiendrez le bon profit qu'une bonne peinture procure toujours.



**100%  
SURE**

### La Peinture MARTIN-SENOUR

**PURE AU 100, %**

est la **bonne** peinture qui vous rapportera le bon profit. Votre réputation et vos affaires s'amélioreront avec chaque canistre que vous vendrez.

**Morale :** Prenez l'Agence pour les Ventes — puis donnez une bonne impulsion à la vente de la Bonne Peinture et obtenez le bon profit. La Peinture Martin-Senour vous attirera de fortes affaires.

Ecrivez aujourd'hui même — dites que vous désirez avoir l'Agence — nous vous indiquerons comment faire pour l'obtenir et nous vous aiderons à faire le bon profit.

**THE MARTIN-SENOUR Co., LIMITED.**

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

**MONTREAL.**

**TORONTO.**

**CHICAGO**



## Verre à Vitres

Le meilleur est le moins cher !

Nous offrons du VERRE ANGLAIS fait dans notre propre usine.

C'est le plus profitable aux marchands quincailliers et aux marchands généraux en ce qu'il est très facile à couper mais presque absolument incassable.

Nous serons heureux de vous fournir tous les verres de toutes descriptions.

Demandez les catalogues illustrés et les listes de prix à

**PILKINGTON BROS., Limited**

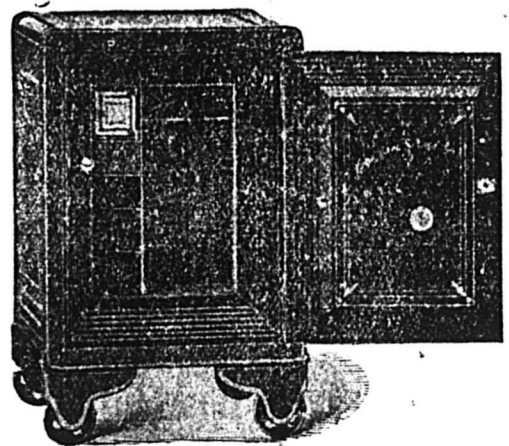
Ruelle Busby . . . Montréal

— AUSSI A —

TORONTO, Rue Mercer ; WINNIPEG, Rue du Marché  
VANCOUVER, Avenue Columbia

## MONSIEUR LE MARCHAND,

Malgré tout votre savoir, toute votre science des affaires, toute votre honnêteté, toute votre prospérité passée, le résultat de vos efforts de tant d'années est à la merci d'un incendie impossible à prévoir, si vous ne prenez pas la précaution de garantir du feu tout ce qui constitue et établit votre richesse : valeurs, papiers d'affaires, livres de comptabilité, etc. Cette considération ne vaut-elle pas qu'on s'y arrête et n'est-il pas évident que la plus élémentaire sagesse vous dicte : l'achat d'un coffre-fort spécial incombustible ?



Ecrivez-nous pour tous renseignements à ce sujet.  
J. A. YOUNG, J. E. BEDARD, & A. E. F. EGLETON

**THE CANADIAN YORK SAFE CO'Y**  
HAMILTON, Ont. SHERBROOKE, Qué.

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Il n'y a rien eu de remarquable pendant la dernière huitaine; on reçoit toujours beaucoup de commandes, mais les livraisons restent difficiles. Les prix sont fermes comme à la fin du mois dernier et il est difficile de prévoir s'il y aura hausse ou non. On attend d'ici peu des cargaisons de vitres par les transatlantiques. Les collections pourraient être plus satisfaisantes. L'ardans les campagnes, du fait que les ferments va devenir un peu plus abondant miers vont réaliser un peu d'argent, grâce à la vente des beurres, du fromage, etc.

Dans certains endroits on commence à se plaindre un peu de la sécheresse, mais, somme toute, la saison s'annonce bien partout.

Cotons:

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 15% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux de plomb composition moins 15%.

### 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

Nous cotons, prix de la liste:

¼	100 pieds	6.00
¾	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1½	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00

2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
4	100 pieds	109.00
3½	100 pieds	92.00

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

¼	100 pieds	6.00
¾	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3½	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ¾ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ¾ pouce, 48 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2½ pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3½ 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

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	8.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)		
(Caisse de 560 lbs.)		
XX, 14 x 60, gauge 26 lb.	0.07	0.07½

### Feuilles étamées

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, \$4.75; 60 feuilles, \$5.00.

### 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 Lis	
Best	Best	Comet	Head	Lis
28 G	4.50	3.95	4.50	4.25
26 G	4.30	3.50	4.30	4.00
22 à 24 G	3.85	3.45	3.85	3.50
16-20	3.75	3.20	3.75	3.40

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

### Apollo

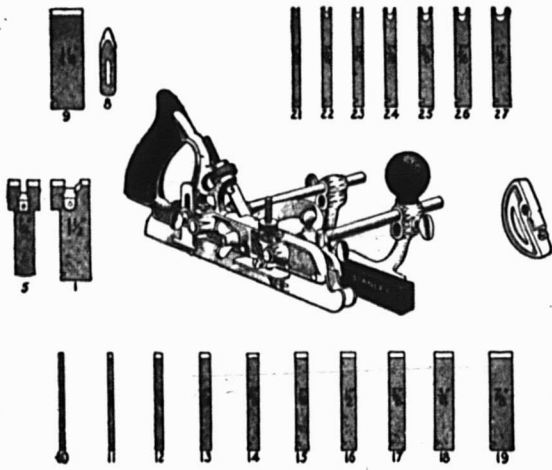
10½ oz=28 Anglais	4.35
28 G.=Anglais	4.10
26 G.	3.85
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45
Moins d'une caisse, 25c de plus par 100 livres.	
28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.	
Petite tôle 18 x 24	52 feuilles 4.45
Petite tôle 18 x 24	60 feuilles 4.70



LES cartouches "DOMINION" garanties ne peuvent être surpassées, car chaque cartouche est absolument garantie, ce qui met le tireur à l'abri des articles défectueux. Vous n'avez pas à payer

autant pour les Cartouches Dominion que pour les cartouches importées et leur qualité est bien supérieure. Spécifiez que vous voulez des "DOMINION", quand vous achetez des cartouches de n'importe quelle sorte.

**DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED. - Montréal, Can.**



# Stanley Tools

"45"

## SEPT OUTILS DANS UN

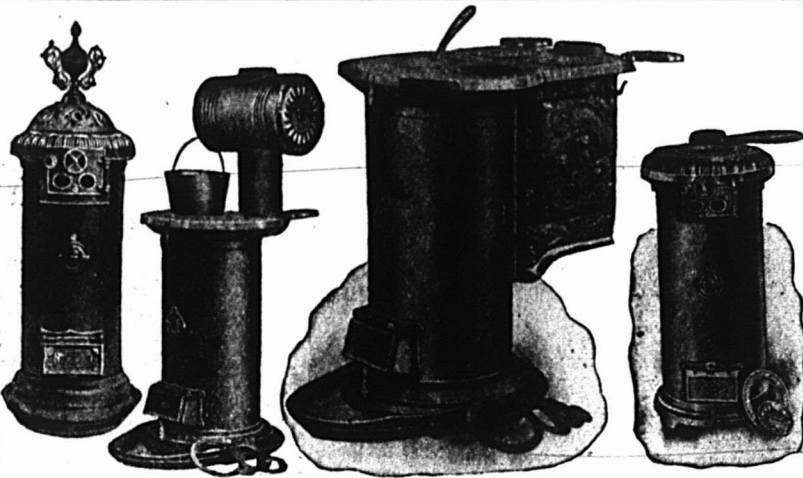
1—Rabot à biseau. 2—Rabot à rainure et à filet. 3—Rabot dé. 4—Rabot charrue. 5—Rabot d'appareillage. 6—Rabot à châssis. 7—Rabot à fendre supérieur.

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.



## Notre ligne de Poêles "Tortue"

est complète sous tous les rapports.

La plus récente addition est le **No 4 avec un grand fourneau** en acier.

Si vous ne tenez pas déjà les poêles, nous espérons que vous admettrez l'opportunité de vous procurer des échantillons de ceux-ci. Il vous sera profitable de les avoir en magasin.

Ecrivez-nous pour les prix et autres informations.

**The Jas. Smart Mfg. Co., Limited,**  
**BROCKVILLE, Ont.**



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.



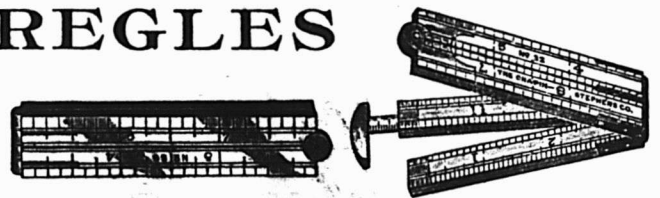
## COURROIES MAPLE-LEAF

Copie d'un Témoignage de la  
**WELLINGTON MILLING CO.**  
Moorefield, Ont.

Nous avons toujours été satisfaits de vos courroies.

**DOMINION BELTING CO., LTD.**  
10 rue St-Jean - Montréal

## REGLES



Plus de 200 Styles.  
La meilleure qualité.

## THE CHAPIN-STEPHENS CO.

UNION FACTORY  
PINE MEADOW, CONN., E. U. A.

SMITH DOWE CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.



**Soudure**  
plus élevés de 1c par lb.  
barre demi et demi, ga-  
27½. "Wiping", métal

**CAILLERIE**  
lons et noix  
à la hausse.

ures Norway (\$3.00) 50  
ares carrés (\$2.40) 60 et  
res (\$1.00): grandeurs, 8  
60 et 10 p.c.; 7/16 et au-

hine, 8 pce et au-dessous  
100 lbs. 11.20  
hine, 7/16 pce et au-des-

8 et plus petits, 60 et  
7/16 et plus gros, 50 et  
boîtes de 100 lbs.

4c la lb. de la liste  
rue, 50 et 10 p.c.  
barbelée est cotée \$2.42½  
Montréal.

pes à clôtures  
\$2.60  
2.80

s pour poulaillers  
4.10  
4.75  
5.00  
6.30  
est de 50 p.c. sur la liste.  
3.40  
7.50

e galvanisée, etc.

les 100 lbs. 2.30  
les 100 lbs. 2.45  
les 100 lbs. 2.55

les 100 lbs. 2.35  
les 100 lbs. 2.35  
les 100 lbs. 2.42  
les 100 lbs. 2.60  
les 100 lbs. 2.70  
les 100 lbs. 2.80  
les 100 lbs. 2.85  
les 100 lbs. 3.00

ux 100 lbs. No 18 3.85  
ux 100 lbs. No 19 4.70  
boche huilée, 10c p. 100 lbs.

roche à foin  
est faible.  
s net:  
ferme.

No 14, \$2.45, et No 15.  
à foin en acier coupé de  
mpte 25 p.c. sur la liste.

laques d'acier  
100 livres 2.40  
100 livres 2.70

nc en feuilles  
est ferme.  
\$8.75 à \$9.00 les 100 lbs.

les pour tuyaux  
à la doz.: coudes ronds  
feuilles, \$1.10; 60 feuilles,  
60 feuilles, \$1.60.

he moustiquaire  
de.  
broche noire, \$1.55 par

rouleau de 100 pieds.  
**Broquettes**  
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 ¼ 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: \$2.40 prix de base, f.o.b.,  
Montréal.

**Clous coupés**  
Nous cotons: prix de base, \$2.60 f. o.  
b., Montréal.

**Clous à cheval**  
Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90;  
No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50,  
avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**  
Nous cotons f.o.b., à Montréal:  
Neverslip crampons, 8 le cent 3.80  
No 2 No 1  
et plus et plus  
grand petit

Fers ordinaires et  
pesants, le qrt 3.90 4.15  
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40  
Neverslip crampons ½, le cent 2.60  
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80  
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00  
Neverslip crampons 8, 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.

**Chaînes 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  
¼ exact 3 6.50  
¼ 6.50  
5/16 4.40  
¾ 3.90  
7/16 3.80  
¾ 3.70  
¾ 3.60  
¾ 3.40  
¾ 3.40  
¾ 3.30  
¾ 3.30  
¾ 3.30

**Vis à bois**  
Les escomptes à la liste sont de  
Tête plate, acier 85 10 p.c.  
Tête ronde, acier 80 10 p.c.  
Tête plate, cuivre 75 10 p.c.  
Tête ronde, cuire 70 10 p.c.  
Tête plate, bronze 70 10 p.c.  
Tête ronde, bronze 65 10 et 7½ p.c.

**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. 60.50  
Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**  
L'escompte sur les cartouches cana-  
diennes est de 30 et 10 pour cent.

**Plomb de chasse**  
Nous cotons net:  
Ordinaire 100 lbs. 10.00  
Chilled 100 lbs. 10.40  
Buck and Seal 100 lbs. 10.80

**METAUX**  
**Antimoine**

Le marché est sans changement, \$10.75  
à \$11.00.

**Fonte**  
Nous cotons:  
Carron Soft 25.50  
Clarence No 3 24.50

**Fer en barre**  
Plus ferme.  
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**  
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 fort.  
Nous cotons \$18.75 les 100 lbs. Le  
cuivre en feuilles est coté à 27c la livre.

**Etain en lingots**  
Nous cotons: 55c à 55½c les 100 livres.  
Ce métal se fait de plus en plus rare  
sur les marchés primaires et les expé-  
ditions diminuent.

**Plomb en lingots**  
Plus fort.  
Nous cotons: \$4.95 à \$5.20.

**Zinc en lingots**  
La demande est très forte.  
Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 les 100 li-  
vres.

**HUILES, PEINTURES ET VI-  
TRERIE**

**Huile de lin**  
Forte demande.  
Nous cotons au gallon, prix nets: hui-  
le bouillie 62c, huile crue 59c.

**Huile de loup-marin**  
Nous cotons au gallon:  
Huile extra raffinée 70c  
**Essence de térébenthine**  
Nous cotons 65c le gallon par quantité  
de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**  
Forte demande.  
Blanc de plomb pur 8.25



FAITES PREPARER VOS PLANS DE CONSTRUCTIONS PUBLIQUES  
OU PRIVEES, PAR

## P. L. W. DUPRE & CIE.,

CONSTRUC-TEURS ET EXPERTS EN ARCHITECTURE

567 AVE. DELORIMIER, MONTREAL. — Tél. La Salle 437

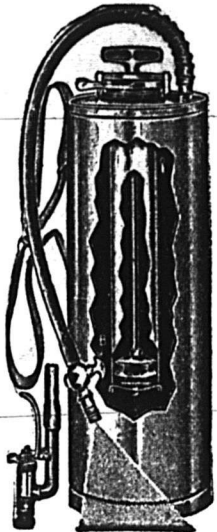
Demandez notre Catalogue "The Progress".

## CLOTURE ORNEMENT



en fer de la Home Fence Co., U.S.A., de  
en montant, 100 modèles différents. Bar-  
trée, sièges de parterre, vases pour fleurs  
en broche et en fer pour châssis, etc  
Donnez vos commandes immédiatement afin d'  
le courant du mois de mai

P. L. W. DUPRE & C  
567 AVE. DELORIMIER Tél La Sa



L'arrosoir automatique perfectionné  
à air comprimé le Meilleur et le  
Moins Cher au ourd'hui sur le  
marché.

Sert à arroser les Patates, les Ar-  
bres, les Plantes, le Bétail, etc.,

à Blanchir à la Chaux.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE  
ET NOS PRIX.

## Cavers Bros.

16 MAIN STREET  
GALT, ONT.



## ESCABEA

(Shelf Lock)

4 à 10 Pied

Les Attaches sont en  
Galvanisé.

Le "barrage" de cet es-  
dans la tablette qui se tien-  
élevée lorsque l'escabeau es-  
horizontalement lorsque  
Voilà ce qui en fait un esc-  
mode et pratique pour la m-  
Demandez notre catalo-

THE STRATFORD MFG. CO.  
STRATFORD, O

## Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,  
Limited

351, rue St-Jacques,  
MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905 et 7248

## Feutre et Papi

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

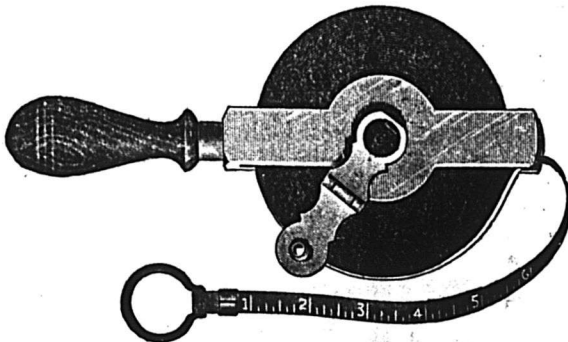
Fabricants du Feutre Goudr

"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Lim

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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



La progression du Dominion ouvre un marché plus vaste et  
chandises sont les mieux-établies dans leur ligne. C'est une bon-  
pour tenir les

REGLES ET GALLONS DE MESURE

# LUFKIN

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

CATALOGUE SUR DEMANDE.

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

mb No 1	7.60
mb No 2	7.40
mb No 3	6.95
mb No 4	6.75

Pitch

100 lbs.	0.70	0.80
side, brl	0.00	4.00

Intures préparées

100 lbs.	1.45	1.90
side, brl	1.50	1.95
100 lbs.	1.55	1.75
side, brl	0.10	0.11

Verres à Vitres

ont très fermes.

Belge augmente continuel-  
prix.

ons: Star, au-dessous de 26  
50 pieds, \$1.85; 100 pieds,  
0, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds,  
50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60,  
25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50;  
pieds, \$5.00.

diamond, 100 pieds: 0 à 25,  
0, \$5.45; 41 à 50, \$6.25; 51 à  
à 70, \$7.25; 71 à 80, \$12.50;  
5; 86 à 90, \$8.50; 91 à 95.

Vert de Paris pur

100 lbs.	0.00	0.19
50 à 100 lbs.	0.00	0.20
5 lbs.	0.00	0.20

Boites, de papier, 1 lb.	0.00	0.22
Boites de fer-blanc, 1 lb.	0.00	0.23
Boites papier, 1/2 lb.	0.00	0.24
Boites fer-blanc, 1/2 lb.	0.00	0.25

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
Lathyarn simple	base lb.	0.00	0.12
Lathyarn double	base lb.	0.00	0.12
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:

Jaune et noir, pesant	0.00	1.80
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.35
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.43
Goudronné, les 100 lbs.	0.00	2.25
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.60
Papier à couv., roul., 2 plis	0.00	0.75
Papier à couv., roul., 3 plis	0.00	0.95
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.40

Charnières (couplets) No 840

1 1/2 pouce	0.67
1 3/4 pouce	0.75
2 pouces	0.81
rils, sur char	2.10
2 1/2 pouces	0.92
2 3/4 pouces	1.07
3 pouces	1.30

Nos 800 et 838

1 pouce	0.32
---------	------

1 1/2 pouce	0.37
1 3/4 pouce	0.48
1 1/2 pouce	0.59
2 pouces	0.67
2 1/2 pouces	0.76
2 3/4 pouces	0.81
2 3/4 pouces	0.95
3 pouces	1.07
3 1/2 pouces	1.49
4 pouces	2.12

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	0.00
Laiton rouge fort	0.00	0.10
Laiton jaune fort	0.00	0.08
Laiton mince	0.00	0.06
Plomb	0.02	0.02
Zinc	0.00	0.03

La tonne

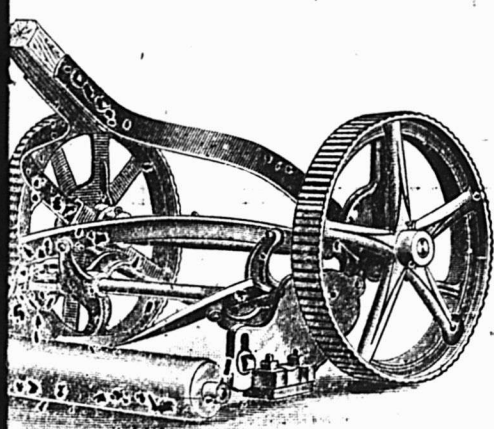
Fer forgé No 1	0.00	12.50
Fer fondu et débris de machines No 1	0.00	16.00
Plaques de poêle	0.00	12.50
Fontes et aciers malléables	0.00	9.00
Pièces d'acier	0.00	5.00

La lb.

Vieilles claques	0.00	0.00
------------------	------	------

PLATRE

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 ba- rils, sur char,	2.10



# La Musique de la Faucheuse

On entend de nouveau dans la campagne la musique de la faucheuse pour gazon.

Votre stock ne sera pas complet si vous n'avez pas la faucheuse "STAR" pour gazon, faite en acier de même haute qualité que celui qu'on emploie pour la WOODYATT—à lames d'acier trempé à l'huile—avec demi—cousinets ajustables et arbre de couche à cylindre—couteaux inférieurs ajustables—rouleaux de bois d'érable dur—cylindre à trois couteaux et roue motrice 10 1/2".

Voyez à ce que le nom "TAYLOR - FORBES COMPANY" soit sur chacune des faucheuses que vous achetez.

Si votre marchand en gros ne les tient pas en magasin écrivez-nous directement.

**TAYLOR - FORBES COMPANY, Ltd.**

Bureau - chef et usines, . . . . . GUELPH, Ont.

**TAYLOR - FORBES COMPANY, LIMITED.**

246 RUE CRAIG OUEST,

MONTREAL.





## La Laveuse "Blue Belle" de Ma

Est une laveuse qui travaille remarquablement vite et facilement alternatif. Lorsque la cuve fonctionne dans un sens à friction tourne dans le sens opposé. Cette double action qu'on trouve dans les machines "BLUE BELLE", économise beaucoup. Les ressorts à réaction double et les coussinets sur billes contribuent à rendre l'actionnement facile. La cuve a le grain du chêne et le cadre en acier-cornière est fini à l'aluminium.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE LAVEUSES

DAVID MAXWELL & SONS, . . . . . St. Mary

AGENCE A MONTREAL 446-448 Rue St. Paul.

## La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatique



Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Longueur de trois pouces de sapin Pèse 4 livres. Peut-être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REG'D) - - - P. O. Box 580, Mon

## Théâtre National Français

Semaine du 19 Mai 1913

# L'AIGLON

Matinée tous les jours.

Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix

sont celles de

## "MORROW"

Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".



## CHAU HYGIEN

Pour les... L'illustration montre... Hygiénique... née, pour... Elle est de... grandeur... forme que... cabinet le... tionné.

Le couvercle hermétique... laisse pas... moindre... devrait se... tous les for

CANADA IRON CO. Hamilt

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 10 mai, la ville a émis 131 permis de construire au coût total de \$254,305 pour les nouvelles constructions, et de \$99,065 pour les réparations.

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

Quartier	Coût
St-Denis	\$78,145

Laurier	26,500
St-Louis	10,955
Rosemont	11,250
St-Jacques	17,790
Delorimier	30,275
St-Laurent	16,200
Est	150
St-André	27,255
St-Henri	4,150
Duvernay	13,900
Papineau	13,800
Hochelega	30,400

Notre-Dame de Grâce	26,500
MontRoyal	10,955
Bordeaux	11,250
St-Gabriel	17,790
St-Jean-Baptiste	30,275
St-Martin	16,200
Emard	150
St-Anne	27,255
St-Joseph	4,150
St-Cunégonde	13,900
St-Georges	13,800
Centre	30,400

Ahuntsic 3,500

Total \$353,370

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,800. Propriétaire, Bourassa, J. H., 988d Dorion.

Rue Ste-Marie, quartier St-Henri; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Rouleau, Geo., 92 Ste-Clotilde.

Rue Forsyth et Valois, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Moussette, Jos., 539 Ontario Est, Maisonneuve.

6e Ave, quartier Rosemont; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$9,000. Propriétaire, Dubois, Emile, 1414 Messier.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$11,000. Propriétaire, Brunette, Raoul, 2245 St-Hubert.

Rue Vendôme, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Crombie, R. H., 103 Ave Grey.

Rue St-Germain, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Côté, Frs., 489 St-Germain.

Rue Marie-Anne, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Mongeau, Art., 1277 Delorimier.

Rue Sterling, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Marchand, M., 305 Notre-Dame Ouest.

Ave Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Trotter, H., 480 St-Zotique.

Rue St-Hubert, quartier Duvernay; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Daniel, Joc., 1325 St-Hubert.

Rue Mentana, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Gagnon, P., 1265 St-Laurent.

Ave du Parc, quartier Bordeaux; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, Choquette, J. A., 87a Châteaubriand.

Rue Esplanade, quartier Laurier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Julien, Arthur, 337 St-André.

Rue Montgomery, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Couture, Frs., 443 Cuvillier.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Tremblay, F. N., 2251 St-André.

Rue Moreau, quartier Hochelaga; 1 étage, 2e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Can. Quebec Ry., 230 St-Jacques.

Rue Rivard, quartier St-Denis; 5 maisons, 15 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Deslauriers, Nap., 406 Sherbrooke.

Rue Desery, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Desery, J. V., 260 Desery.

Rue Marie-Anne, quartier Delorimier; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Lambert, Y. E., 1401 St-Denis.

Rue Bourbonnière, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Rioux, Wilfrid, 199 Christophe Colomb.

Rue Stadacona, quartier Hochelaga; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$14,000. Propriétaire, Galbert, L. A., 77 Chambly.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, Denteneer, J. B., 244 Sherbrooke Est.

Rue Dorion, quartier Papineau; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Fortier, F., Rivière des Prairies.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Viau, Augustin, 905 Villeray.

Rue Bordeaux, quartier Papineau; 3 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Papineau, E., 1071 Cartier.

Rue Delaroché, quartier St-Denis; 1 maison, 7 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Papineau, E., 1071 Cartier.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Beaulac, H., 181 Drolet.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 2 maisons, 8 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Gauthier, A., 1460 Chabot.

Rue Sanguinet, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, Thibault, O., 3686 Hôtel de Ville.

Rue Chesnut, quartier St-Denis; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Lattulippe, Ls., 1098 St-Antoine.

Rue Island, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 manufacture, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, Jamieson, R. C. & Co., St. Patrick and Island.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Lanouette, T. H., 523 Panet.

Rue Papineau, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Becker, A., 2593 Papineau.

Rue Fairmont Est, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Filiautraud, 67 Casgrain.

Rue De Lanaudière, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Boyer, Alf., 740 Papineau.

Rue De Gaspé, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,200. Propriétaire, Bergeron, Ant., 3223 De Gaspé.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Martineau, J. O., 371 Marie-Anne.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; garage privé, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Rochon, Jos., 1500 St-Laurent.

Rue St-Dominique, quartier St-Jean-Baptiste; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Gersovitz & Bienhouse, 935 St-Dominique.

Ave de l'Hôtel de Ville, quartier St-Louis; 2 maisons, 4 logements, 3 étages,

3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Berger, Louis, 231 Esplanade.

Rue Delorimier, quartier Ste-Marie; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Canadian Bronze Co. Ltd., Montréal.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Lapointe, J., 1479 Papineau.

Rue Clark, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Fisher, Ben., 3206 Clark.

Rue Beaudry, quartier St-Jacques; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, Paradis Vincent Ltée, 320 Beaudry.

Rue Springland, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,250. Propriétaire, Taylor, J., 8 Ave Springland.

Rue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâce; 3 maisons, 3 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$12,000. Propriétaire, Financial Investment Co., 112 St-Jacques.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 4 maisons, 12 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, Christin, S., 185 Poupard.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Oumet, Nap., 2374 St-Hubert.

Rue Dubois, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Sauvé, J. et A., 37 Boul. Monk.

Rue Demontigny Est, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Dobrofsky, M., 516 St-Laurent.

Rue Demontigny Est, quartier St-Louis; rép. 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Dobrofsky, M., 516 St-Laurent.

Rue Sanguinet, quartier Hochelaga; rép. 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Waxman, M., 540a Sanguinet.

Rue St-Laurent, quartier Laurier; rép. 1 maison, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Kauffman, M., 1090 St-Urbain.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; rép. 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 3 étages; coût prob. \$5,500. Propriétaire, Lande Bros., 234 St-Laurent.

Ave des Pins, quartier St-Laurent; rép. 1 maison, 2 logements, 2 étages; coût prob. \$8,000. Propriétaire, The Ross Realty Co., 117 Notre-Dame O.

Rue Atwater et St-Jacques, quartier Ste-Cunégonde; rép. 1 maison, 3 étages; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Banque d'Hochelaga, 97 St-Jacques.

Rue Colonial, quartier St-Jean-Baptiste; rép. 1 maison, 3 étages; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Glazer, Rabbie, 752 St-Urbain.

Rue St-Urbain, quartier St-Jean-Baptiste; rép. 1 maison, 1 logement, 2 étages; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Hill, M., 1101 St-Urbain.

Rue St-Marc, quartier St-André; rép. 1 maison, 22 logements, 5 étages; coût prob. \$9,000. Propriétaire, Du Tremblay P. R., 107 St-Jacques.

Rue St-Marc, quartier St-André; rép. 1 maison, 32 logements; coût prob. \$18,000. Propriétaire, Tremblay, 107 St-Jacques.

Rue Peel, quartier St-Georges; rép. 1 maison, 1 magasin, 3 étages; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Bagg The Estate, c/o McIntosh & Hyde, rue St-Jacques.

Rue St-Laurent, quartier Laurier; rép. 1 maison, vault; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Union Bank, rue St-Jacques.

Rue Ste-Catherine Est, quartier St-Jacques; rép. 1 maison; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Union Bank, rue St-Jacques.

Rue Charlevoix, quartier St-Gabriel; rép. 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Holmes, Albert, 507 Centre.

Rue Mont-Royal Est, quartier Duvernay; rép. 1 maison, 6 logements, 3 étages; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Archambault, succ., 285 Rachel Est.

Rue St-Hubert, quartier Duvernay; rép. 1 maison, 1 logement, 1 étage; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Corneillier, L. M., 1335 St-Hubert.

Rue Dorchester Ouest, quartier St-Laurent; rép. 1 maison, 1 magasin, 1 étage; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Shalinsky, Jos., 119 Dorchester Ouest.

Rue St-Denis, quartier St-Jacques; rép. 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 2 étages; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Salihe, H., 159 St-Denis.

Rue St-Paul, quartier Centre; rép. 1

maison, 1 magasin, 1 logement, 1 étage; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Racine, A. & Cie, 340 St-Paul.

Boul. Gouin, quartier Ahuntsic; rép. 1 maison, 2 étages; coût prob. \$3,500. Propriétaire, Wilskin, Alfred, 1215 Boul. Gouin.

Rue Fabre, quartier Duvernay; rép. 1 maison, 3 logements, 2 étages; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Dagenais, Ovila, 712 Fabre.

## Ventes par les Shérifs

Du 17 au 24 inclusivement

### District d'Arthabaska

—Standard Loan Company, de Toronto, Ont., vs Joseph Faucher.

La partie nord-est du lot 347 des plan et livre de renvoi officiels de la partie du canton d'Arthabaska, située dans les limites de la paroisse de Ste-Victoire d'Arthabaska, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église paroissiale de Ste-Victoire d'Arthabaska, le 21 mai 1913, à 10 heures a.m.

### District d'Iberville

—Marcel Bouher vs Narcisse Roch.

1° Une terre sise et située sur la concession du Pirevire, en la paroisse de St-Valentin, connue sous le No 408, avec une grange et autres bâtisses y érigées.

2° Un morceau de terre sis et situé sur la concession sud du chemin Jobson, en la dite paroisse de St-Valentin connu sous le No 383, sans bâtisses.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la dite paroisse de St-Valentin, le 20 mai 1913, à 11 heures a.m.

### District de St-François

—James W. French vs Charles F. Rogers.

1° Un morceau de terre situé dans le canton de Eaton, comté de Compton, connu et désigné comme étant le No 717, avec une bâtisse sus-érigée.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Camille de Cookshire, le 20 mai 1913, à 10 heures a.m.

### LA LOI LACOMBE.

F. X. Godin . . . . . D. Hickey et al.  
John Kennedy . . . . . Anglins Limited  
A. Laurence . . . . . The City Ice Co.  
Emile Lefrançois . . . Canadian Car Co.

## LES TRIBUNAUX

### COUR SUPERIEURE.

#### ACTIONS.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montants.
Regimbald, Clovis	Buckingham.	
Blais, Jos.	Ogilvie Flour Mills Co., Ltd	\$387
	Fortier, J. M.	101
Ouellette, Dasithée	Cartierville.	
	Girard, Ed.	135
Lemyre, Wilfrid	Longue-Pointe.	
	Couture, J. G.	104
Gervais, J. A.	Pointe-aux-Trembles.	
	Cie Ferronnerie Letang	288
Valois, Alex.	Pointe-Claire.	
Valois, M. L., épouse de Lapointe, J. A., Montréal		
Valois, Isidore Ste-Anne de Bellevue		
Valois, Chas. B. A. B., Iberville	Banque Provinciale, 1ère Classe	
	St-André Avelin.	
Laroche, Jos. Honoré	Cie M. Moody & Fils	134
	St-Guillaume d'Upton.	
Hérard, Jean-François-Régis		
	Desmarais, Henri, 2ème Classe	
	St-Timothée.	
Hénault, Orile Ls.	Freedman, Isidore, 1ère Classe	
	Terrebonne.	
Cyr, Maxime	Leclair & Frère	330

### COUR SUPERIEURE.

#### JUGEMENTS RENDUS.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montants.
Barbeau, J.-B.	Côte St-Paul.	
	Rby, H.	\$290
Aquin, M. J.	Lachine.	
	Duquette, Arthur	185
Bertrand, Gédéon	Mont-Laurier.	
	Masse-Harris Co., Ltd.	284
Brunet, Omer	Pointe-aux-Trembles.	
	Duclos, Goe. A.	343
Mitchell, J. O.	Pointe-Claire.	
	Roch, Alphonse	20

Lebeau, D. L. J.	Ste-Anne de Bellevue.	
	Hudon-Hébert, Cie Ltée	139
Beaudet, Adélar	St-Jean des Chaillons.	
	Paris, N., 4ième Classe	
Carbonneau, Philippe	St-Philippe.	
	Dumontet, A.	800
Desjardins, Ls. Henri	Terrebonne.	
Clément, Jos. H., Montréal		
	Dupras, J. O.	2703
Auger, Fred.	Thetford Mines.	
	Lamontagne Ltée	106

### COUR DE CIRCUIT.

#### JUGEMENTS RENDUS.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montants.
	Absent.	
Paquin, Ovila	Rivet, E.	\$76
Legault, Camille	Cartierville.	
	Brunet, P.	16
Martin, J. A.	Fraserville.	
	The Consolidated Optical Co.	60
Déry, Albert	Lachine.	
	Benoit, T.	58
Gascon, Henri	Laurentides.	
	Clermont, A.	9
Houle, Honoré	Maisonneuve.	
Ware, Henry		
Dubuque, Hector	Bonnier, B.	6
Mercier, Jos.	Lecker, O.	18
Asselin, Jos., Sr.	Sauvé, J.	44
	Clermont, A.	17
	Léonard, J. E.	5
St-Denis, Achille, & Bourgeois	Montebello.	
	Jackson & Savage	28
Perreau, E. Jos., et Outremont Plumbing Co.	Outremont.	
	Davignon, J.	76
Fox, C. J.	Duncan, J. D.	31
Mulligan, L.	Duncan, J. D.	36
Morin, Benoni	St-Joseph de Beauce.	
	Poulin, A.	20
Chagnon, Oscar	St-Léonard.	
	Wilson, W. O., et al.	52
Aubertin, Ovila	Vérduin.	
	Macfarlane, B., & Co., Ltd.	21
Estelle, Albert	Westmount.	
Normandin, J. E.		
	Dionne, O.	22
	Duncan, J. D.	38



# PRODUITS DE CHOIX

dont la qualité est toujours strictement maintenue et que tout bon épicier doit toujours tenir en stock.

Petits Pois	<b>"SOLEIL"</b>
Asperges	"
Haricots	"
Macédoines	"
Artichaux	"
Tomates Concentrées	"

**"Soleil"**

Soupes	<b>"SOLEIL"</b>
Epinards	"
Flageolets	"
Pieds de Celeri	"
Choux de Bruxelles	"

**Cognac Richard**  
**Scotch Whisky,**  
**Irish Whisky,**  
**Rye Whisky,**  
**Lager "High - Life"**  
**Bière (Bass) et Porter (Guinness)**

Ph. Richard  
Mitchell Bros. & Co.  
Mitchell & Co. of Belfast Limited  
J. P. Wisser & Sons, Limited.  
Frs. Miller Brewing Co.  
W. E. Johnson & Co.

Cognac  
Glasgow  
Prescott  
Milwaukee  
Liverpool

**Champagne**

**PIPER HEIDSIECK**

Kunkelman & Co.  
REIMS

**VINS SUPERIEURS**

**Sherry**  
**Bourgogne**  
**Port**  
**Clarets & Sauternes**

Diez Hermanos  
Morin, Père & Fils  
E. Bartissol Port  
A. Delor & Cie,  
Malaga  
DuRhin  
Real Compania Vinicola  
Banyuls-Bartissol Soc.  
des Vins de Banyuls

Garrett & Cie  
F. Kroté

**BACCHUS le Roi des Apéritifs.**

Huile d'Olive pure
<b>"Minerva"</b>
H. E. Boule, Marseille

CHAMPIGNONS
<b>F. Lecourt</b>
Paris

Macaroni, Vermicelle, etc.
de
<b>Blanc &amp; Fils</b>
Valence sur Rhône

Ecrivez, Téléphonnez, Télégraphiez

**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE**

568 RUE ST-PAUL,

MONTREAL.

TEL., MAIN 3766



## Voyez à ce que votre fournisseur en gros fasse sa part.

Comme les goûts des hommes sont divers, nous fabriquons trente-sept différents styles de nécessaires Gillette—STANDARD, FORMAT DE POCHE, COMBINAISON et POUR VOYAGEURS.

Une semblable variété aide puissamment aux ventes de Gillette, et permet d'offrir à chacun de vos clients un nécessaire qui lui plaira sous tous les aspects comme par son usage.

Profitez-vous complètement de cette grande variété de

# Rasoirs de Sûreté GILLETTE

Naturellement vous n'en pouvez pas tenir un assortiment complet vous-même, mais vous pouvez facilement en tenir un échantillon de telle sorte qu'avec un catalogue Gillette et un nécessaire de ce genre vous pouvez montrer à un client juste l'aspect d'un autre nécessaire.

Votre fournisseur en gros devrait faire le reste. C'est son rôle de tenir un assortiment complet de rasoirs Gillette et d'être prêt à vous faire promptement les expéditions de nécessaires que vous commandez.

Avez-vous obtenu ce genre de service satisfaisant ou avez-vous toléré qu'on remplace un nécessaire par un autre quand le stock de votre fournisseur en gros est épuisé ?

Il n'y a pas de raison pour que vous soyez satisfaits de n'importe quels autres nécessaires Gillette que ceux que vous et vos clients désirez. Si vous avez quelque difficulté à les obtenir faites-nous le savoir et nous verrons à ce que vous ayez exactement ce qu'il vous faut.

## Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited

Bureau et Manufacture : Nouvel Edifice Gillette, MONTREAL.

A.-J. DeBroy, Inc.  
Ecole H. B. C.  
Vieux St-Hubert