

**PAGES  
MANQUANTES**

**Soignez d'abord les intérêts de vos clients en leur offrant ces marques :**

## **Fèves Cuites au Four**

**Avec Sauce Tomate et Chili**

**Marque "Simcoe".**

## **Fèves Cuites au Four**

**Marque "Red Cross".**

## **Fèves au Lard**

**Marque "Red Cross".**

Vous servez ou mieux les intérêts de vos clients, et en même temps vous jetez les bases de futures affaires. Chaque boîte contient des fèves cueillies à la main, préparées par un procédé spécial qui leur donne une saveur riche, au goût de noisette ; elles sont empaquetées solidement.

Nous les mettons au naturel, à la sauce tomate ou à la sauce chili, dans des boîtes grandes et petites, convenant à l'usage des familles, des hôtels ou des restaurants. Poussez à la vente des marques "Simcoe" et "Red Cross".

Vos clients rechercheront l'étiquette verte sur le dessus de chaque boîte 3's, grandeur pour Famille. Voyez à ce qu'elle y soit. Il y a plus de fèves dans les boîtes 3's, grandeur pour Famille, que dans les boîtes plates 3's offertes par d'autres empaqueteurs.

**DOMINION CANNERS LIMITED.**

**HAMILTON,**

- - - - -

**CANADA.**

## Quelque chose qui se vend rapidement.

Nous ne serions pas constamment aussi occupés à exécuter les ordres que nous recevons des différentes parties du Canada et nous ne paierions pas régulièrement pour cet espace, si nous n'avions pas confiance en nos marchandises.

## Le Macaroni de la Marque "Orsenigo"

est un article que vous mettrez en stock quelque jour. Vos clients le demanderont, et vous devriez, sans perdre de temps, profiter des bas prix actuels.

## Le Meilleur Blé Russe Taganrog

est employé à sa fabrication, ce qui lui donne cette Qualité de Gluten nécessaire et indispensable au Macaroni de Qualité.

25 Paquets de 1 lb. pour \$2.00.

ECRIVEZ IMMÉDIATEMENT.



Spécialistes en Produits Italiens.

TORONTO,

MONTRÉAL.

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

- Caracas Tablets, 100 paquets la bte 5 noués ensemble. .... 3.00
- Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32

Registered Trade-Mark



Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE,

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

- Buckwheat .. .. ppts de 3 lbs. 1.60
- Buckwheat .. .. ppts de 6 lbs. 3.10
- Griddle-Cake .. .. ppts de 3 lbs. 1.00
- Griddle-Cake .. .. ppts de 6 lbs. 3.10

Caisses contenant 1 doz. paquets de 6 lbs. ou 2 doz. paquets 3 lbs., 20c chaque.

LA CIE C.-H. CATELLI, LIMITEE

Montréal (Canada)

Pâtes Alimentaires de la marque Hironnelle.

- Vermicelle, Macaroni, Spaghetti, Coquilles, Petites Pâtes assorties, Graines de melon, Animaux, Etoiles, Alphabets, Alphabets Middle, caisses de 25 paquets de 1 lb. .... 0.06 1/2
- caisses de 25 lbs., en vrac .. 0.06
- Nouillettes aux oeufs, caisses de 50 paquets 1/2 lb. .... 0.07
- Nouillettes aux oeufs, caisses de 10 lbs., en vrac .. 0.06 1/2
- Lasagnes, caisses de 10 lbs., en vrac .. 0.06 1/2

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl"

La lb.

- No 5. 1 lb. 30 lbs. par cse. .... 20c
- No 5. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. .... 21c
- No 10. 1 lb. 30 lbs. par cse. .... 26c
- No 10. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. .... 27c
- No 15. 1 lb. 30 lbs. par cse. .... 32c
- No 15. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. .... 33c
- No 30. 1 lb. 30 lbs. par cse. .... 40c
- No 30. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. .... 41c

Thé Vert Ceylan "Owl" La lb.

- No 5. 1 lb. 30 lbs. par cse. .... 20c
- No 5. 1/2 lb. 30 lbs. par cse. .... 21c

CHURCH & DWIGHT

Soda Cow Brand



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

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

WILLIAM CLARK, Montréal

- Conserves, La doz.
- Viandes assorties .. .. 2.00
- Compressed Corned Beef .. 1s 2.00
- Compressed Corned Beef .. 2s 3.35
- Lunch Ham .. .. 1s 2.25
- Lunch Ham .. .. 2s 3.00
- Ready Lunch Beef .. 1s \$2.00 2s 3.00
- Geneva Sausage .. .. 1s 2.50 2s 4.25
- English Brown .. .. 1s 1.90 2s 3.15
- Boneless Pigs Feet .. 1s 1.90 2s 3.15
- Sliced Smoked Beef .. 1s 1.50 1s 2.50
- Roast Beef .. .. 1s 2.00 2s 3.35
- Ready Lunch Loaves, Veau
- Jambon, Boeuf, assortis. .. 1s 1.50
- Dito .. .. 1s 2.60
- Boeuf Bouilli .. .. 1s 2.00

**Vous ne devez pas faire des expériences**

QUAND VOUS POUVEZ ACHETER

**La Graisse à Pâtisserie "Easifirst" DE "GUNN"**

Laquelle comme

**Saveur, Couleur, Pureté et le Croustillant qu'elle donne, se tient facilement au premier rang.**

LA RAISON A CELA :

Possédant la SEULE RAFFINERIE au Canada où l'on transforme les Huiles Végétales de leur état brut en GRAISSE A PATISSERIE EASIFIRST, en Huiles pour la Cuisine et la Salade, nous sommes à même, comme aucun autre manufacturier ne l'est au Canada, de produire une Qualité Uniforme et Supérieure et, en même temps, de conserver à la graisse à pâtisserie toutes les qualités pour lesquelles "EASIFIRST" est renommée.

En achetant directement des Producteurs du Sud, nous éliminons tous les profits faits par des intermédiaires **POUR VOUS EN FAIRE BENEFICIER.**

Chaque procédé est sous la surveillance des **Inspecteurs du Gouvernement Canadien.**

ENVOYEZ VOS ORDRES A

**Gunn, Langlois & Cie., Limitée, ou à GUNNS LIMITED**

Distributeurs en Gros,

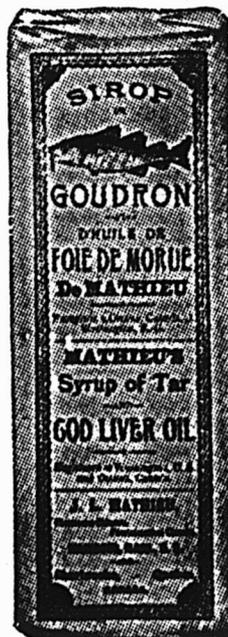
Empaqueteurs et Raffineurs

**MONTRÉAL.**

**TORONTO.**

**La Vente du Sirop "Mathieu"**

Continue à Augmenter.



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

**Sirop Mathieu**

Au Goudron et à l'Huile de Foie de Morue. ::: :::

est ainsi plus sûr de trouver place sur leur rayons.

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

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

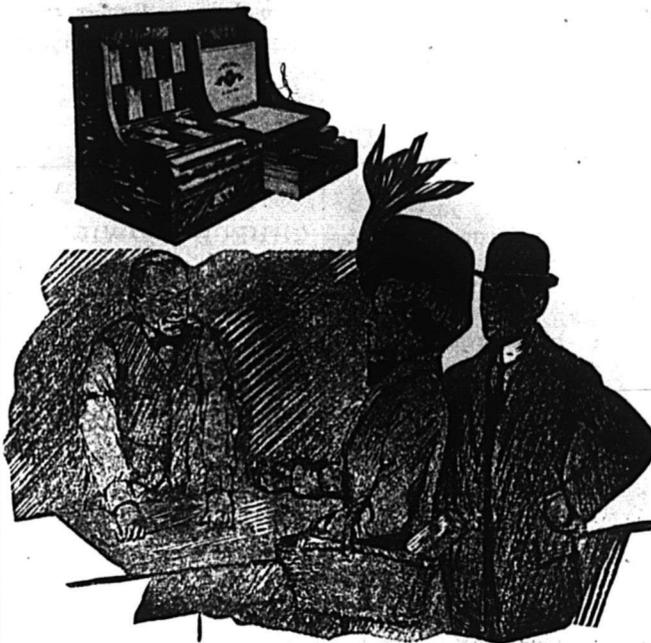
**LA CIE J. L. MATHIEU, Propriétaire, SHERBROOKE, P. Q.**

# Il plaît à votre Clientèle.

Quand vous donnez satisfaction à votre clientèle, vous faites réussir votre commerce.

Le moyen le plus facile d'arriver au succès consiste à faire savoir à vos clients ce qu'ils paient exactement pour les marchandises qu'ils achètent, ce qu'ils doivent après chaque achat et à tenir vos comptes de manière à leur dire sans calcul le total de ce qu'ils doivent.

Avec le Système d'Enregistrement de Comptes McCaskey, basé sur le principe de la Gravité, chaque compte est enregistré et totalisé avec chaque achat, et chaque client a son compte enregistré de la même manière que le marchand et de la même écriture. Le fait que vous donnez au marchand un relevé de compte complet avec chaque achat lui inspire confiance. Ce client désire faire ses achats dans le magasin où son compte est toujours prêt à être réglé pour la même somme qui lui a été indiquée, chaque fois qu'il veut faire un règlement.



Une seule  
Ecriture.

## The McCASKEY SYSTEM

Sans teneur  
de livres.

est en usage dans 70,000 magasins de détail du Canada et des Etats-Unis. Soixante-dix mille marchands ont constaté que le Système McCaskey supprime la tenue de livres inutile (inscription et report d'un livre dans un autre), qu'il empêche les erreurs de comptes.

Ce système empêche aussi la perte de clientèle en raison de discussions au sujet de comptes ; il empêche qu'un commis oublie l'inscription en compte ; il limite le crédit automatiquement et prouve la perte éprouvée par le feu.

Désirez-vous savoir qui, dans votre localité, emploie le Système McCaskey ? Nous avons des milliers de certificats provenant de commerçants que vous connaissez

En nous envoyant une carte postale ou une lettre vous obtiendrez des renseignements sans que vous soyez obligé à faire un achat.

Ecrivez aujourd'hui même, ou bien découpez cette annonce, apposez-y votre signature et votre adresse. Nous saurons ce que cela voudra dire.

### Dominion Register Company, Limited,

90-98 rue Ontario, Toronto, Canada.

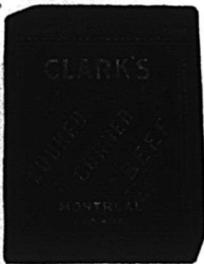
519-521 Corn Produce Exchange, Manchester, Angleterre.

Agences dans toutes les principales villes.

Manufacturiers de Carnets de Vente de Sûreté à double et triple expédition et de Carnets simples au Carbone dans toutes les variétés.

R. W. HOGG, agent provincial. Sherbrooke, Qué.

Boeuf Bouilli . . . . . 2s 3.35  
Boeuf Bouilli . . . . . 6s 13.00



Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce tomates 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce tomates  
boîtes plates . . . . . 3s 1.00  
Pork and Beans, boîtes hau-  
tes, sauce tomates . . . . . 3s 1.25



Pork and Beans, Plain . . . . 1s 0.50  
Pork and Beans, Plain . . . . 2s 0.90  
Pork and Beans, Plain, boîtes  
plates . . . . . 3s 1.00  
Pork and Beans, boîtes hau-  
tes, Plain . . . . . 3s 1.25  
Pork and Beans, sauce Chili. 1s 0.50  
Pork and Beans, sauce Chili 2s 0.90  
Pork and Beans, sauce Chili 3s 1.00  
Ox Tongue. . . . . 1½s 8.50

Ox Tongue . . . . . 2s 10.00  
Ox Tongue . . . . . 2½s 12.50  
Jellied Veal . . . . . 2s 3.00  
Gelees de Bouillon . . . . . 2s 3.50  
Gelees de Bouillon . . . . . 6s 10.00  
**Potted Meats** La doz.  
Ham, Tongue, Beef and Veal,  
½s 0.50 ½s 1.00  
Tongue, Ham and Veal . . . . ½s 1.20  
Veal and Ham, pâtés . . . . . ½s 1.10  
Pâtés de Foie . . . . . ½s 0.90  
Pâtés de Foie . . . . . ½s 1.35

**Soupes** La doz.  
Chicken . . . . . pqt 1.10  
Chicken . . . . . qts 3.00  
Mulligatawny, Oxtail, Kidney  
Tomato, Vegetable, Mock Tur-  
tle, Consommé, Pois . . . . . pqt 1.00  
Dito . . . . . qts 2.00

**Mince Meat** La doz.  
(Tins fermées hermétiquement.)  
1s \$1.00, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

**Plum-Pudding**  
Anglais . . . . . 1s 1.50  
**Plum-Pudding**  
Anglais . . . . . 2s 2.00  
Boeuf fumé en tran-  
ches "Inglass" . . . . . ½s 1.50  
Boeuf fumé en tranches "In-  
glass" . . . . . ½s 2.10  
Boeuf fumé en tranches "In-  
glass" . . . . . 1s 3.35



### J. M. DOUGLAS & CO.

Montréal



**Bleus à laver**  
La lb.  
"Blueol," boîtes  
10 lbs., 50 pqt  
de 4 carrés. 15"  
"Sapphire,"  
btes de 14 lbs  
pqt de ½ lb.,  
12½c.  
"Union," boîtes  
de 14 lbs., pqt  
de ½ et 1 lb, 10c

### 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 doz. à la caisse 2.05  
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 2.60  
**Marque "Lily White."**  
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 2.65  
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 3.00  
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la cse 2.90  
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la cse 2.85  
**Marque "Beaver" (Goût d'Erable)**  
Canistres 2 lbs., 2 doz. à la caisse 3.50  
Canistres 5 lbs., 1 doz. à la caisse 4.00  
Canistres 10 lbs., ½ doz. à la caisse 3.95  
Canistres 20 lbs., ¼ doz. à la caisse 3.90

Un marchand doit toujours avoir  
en mains la marchandise qu'un  
client lui demande, tel que le

# Tabac à Fumer GREAT WEST



Autrement il perd une  
vente, et s'expose sou-  
vent à perdre ce client.  
Le tabac Great West don-  
ne entière satisfaction;  
il se conserve toujours  
frais, car il est empa-  
queté avec du papier  
épais, recouvert d'un  
papier de plomb et mis  
dans des sacs de toile  
rouges.

**Bons profits  
aux détailliers.**

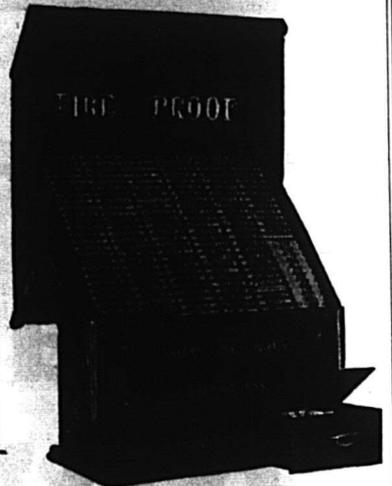
## The Empire Tobacco Co.,

Succursale de

Imperial Tobacco Co. of Canada, Limited.



# CESSEZ DE PERDRE DE L'ARGENT



Naturellement vous n'avez pas l'intention de laisser vos profits s'échapper. Mais pourquoi N'ARRÊTEZ-VOUS PAS le coulage.

Si vous laissez échapper, chaque semaine, l'inscription en compte d'un article de \$1.00, vous faites une perte de \$52.00 par an.

Si vous laissez échapper \$1.00 chaque semaine en réglant des COMPTES CONTESTES, il vous faudra vendre \$260.00 de marchandises pour compenser cette perte.

Si vous employez un système de Feuilles détachés, où plusieurs comptes sont inscrits à la fois, si vous perdez des feuilles qui représentent de l'argent, si vous mêlez les comptes, si vous reportez des comptes inscrits à tort comme dus, et si pour couronner le tout, vous perdez tous vos comptes dans un incendie, vous pourrez n'être pas à même d'estimer votre perte—alors à quoi bon vous lamenter—il est trop tard.

## METTEZ-Y UN TERME -- DES MAINTENANT !

ACHETEZ UN SYSTEME DE COMPTES KEITH, MODELE 1911.

Il supprimera les OUBLIS D'INSCRIPTION en COMPTE, à cause du NUMÉROTAGE. Aucun autre système n'offre cette Particularité. Il empêche absolument les discussions—demandez-nous pourquoi. Il empêche absolument la perte des feuilles, le mélange des comptes et la manipulation des sommes chargées. Il protège vos comptes contre le feu. Le prix est correct—les termes sont raisonnables—écrivez maintenant pour renseignements complets.

### THE SIMPLE ACCOUNT SALESBOOK CO.,

Seuls Manufacturiers Manufacturant aussi des livrets à souche pour comptoirs de magasins.  
4000 Rue Dépot.

Fremont, Ohio et  
Hartford, Conn., E.U.A.

VICTOR ARCHAMBAULT, gérant pour le Canada. Sherbrooke, Que.

Empois de buanderie	La lb.
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 3 lbs.	0.06½
No 1 Blanc ou Bleu, cartons 4 lbs.	0.06½
No 1 Blanc, barils . . . . .	0.06
Canada Laundry (cse de 40 lbs)	0.05½
Silver Gloss, btes à coulisses, 6 lbs.	0.07½
Silver Gloss, canistres de 6 lbs..	0.07½
Kegs Silver Gloss gros cristaux.	0.06½
Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb... . . .	0.07
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07
Canada White Gloss, pqts de 1 lb.	0'05½
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs. . . . .	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs. . . . .	1.50
<b>Celluloid</b>	
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse . . . . .	3.60
<b>Empois de cuisine</b>	
(Boîtes de 20 lbs., ¼ en plus par livre).	
W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.	
Boîtes de 40 lbs. . . . .	0.07
Canada Pure Corn Starch	
Boîtes de 40 lbs. . . . .	0.04½

N. K. FAIRBANK COMPANY,

Montréal.



Prix du Saindoux  
Composé, Marqué  
BOAR'S HEAD.

Tierces, lb.	0.09½
Demi-quarts, lb.	0.10½
Tinettes 60 lbs.	
lb. . . . .	0.10½
Seaux en bois, 20 lbs. . . . .	2.08
Chaudières, 20 lbs. . . . .	1.98
Caisses, 3 lbs. . . . .	0.10½
Caisses, 5 lbs. . . . .	0.10½
Caisses, 10 lbs. . . . .	0.10½



### E. W. GILLETT COMPANY, LIMITED.

Toronto, Ont.  
AVIS.—1. Les prix cotés danscette 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. . .	1.30
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".

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



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

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

	La cse
4 doz. pqts., ½ lb. . . . .	{ assor- } \$8.00
2 doz. pqts., ½ lb. . . . .	
½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) . . . . .	2.20
1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) . . . . .	4.10
	La lb.
5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse) . . . . .	0.33
10 lb. boîtes en bois . . . . .	0.30½
25 lb. seaux en bois . . . . .	0.28½
100 lb. barils . . . . .	0.28
360 lb. barils . . . . .	0.28

Les Marchandises pures augmentent la Clientèle.

Donnez à vos clients le Sucre Extra Granulé

*Redpath*

De la sorte, vous attachez à votre magasin la clientèle de la meilleure classe.

Aucun autre ne peut lui être comparé,

Faites-en l'essai vous-même. Mettez à côté des échantillons d'autres manufacturiers. Vous verrez la différence et reconnaîtrez l'avantage que vous avez à recommander le Sucre "Redpath", comme le meilleur.

Jaune d'or en Poudre,

Extra Moulu,

Extra Granulé.

PARIS LUMPS  
en boîtes de 100, 50 et 25  
lbs, et en Cartonnages  
"Red Seal" à l'épreuve  
de la poussière.

The Canada Sugar Refining Company,  
LIMITED.

MONTREAL, Canada.

Maison Fondée en 1854 par John Redpath.

## Le Public en Général n'est pas bon juge en matière d'épicerie, et le sait.

¶ En conséquence l'acheteur difficile recherche certains "indicateurs" qui lui montrent le magasin auquel il puisse se fier, quand il achète des épicerie.

¶ Il peut ne pas savoir comment choisir du bon thé ou du bon café en vrac, par exemple; mais il obtient un article de valeur quand il achète des Pickles Heinz, et il aura probablement une opinion favorable de l'épicier qui lui vendra ces articles et d'autres marchandises d'égale valeur portant une marque de commerce.

¶ Il peut n'être pas à même de discuter pour ou contre le Benzoate de Soude; mais il sait qu'il préfère ne pas courir de risques provenant de drogues dans ses aliments, et il lira probablement l'étiquette placée sur le Ketchup que l'épicier recommande.

¶ LES PURS PRODUITS ALIMENTAIRES HEINZ procurent de nouveaux clients et aident à conserver les anciens, parce que *Les 57 Variétés* sont garanties pures et garanties plaire, sinon l'argent est remboursé.

H. J. HEINZ COMPANY

Membre de l'Association Américaine pour l'Encouragement à la Pureté des Produits Alimentaires.

## HOMARD HOMARD HOMARD

Nous venons de recevoir des Conserves de Homard de la Marque **QUAKER**, empaquetage 1911.

Leur qualité est exceptionnelle. Ecrivez-nous avant de placer vos commandes.

**MATHEWSONS' SONS,**

EPICIERS EN GROS---

202 rue McGill, Montréal.

Téléphone, Main 3686.

## AVIS IMPORTANT

Nous avons l'honneur d'informer le Commerce que nous livrons maintenant le sucre en sacs de 25 livres, en réponse à des demandes urgentes faites par des marchands dans diverses sections. Nous pensons que cet empaquetage sera très apprécié des Marchands et des Consommateurs. Il évite la mise en paquets, épargne du temps et du labeur au Marchand, est d'une dimension commode pour de nombreux consommateurs, et on ne peut jamais employer ce sac pour emballer une valeur d'un dollar.

THE ST. LAWRENCE SUGAR REFINING CO., LIMITED - - MONTREAL, QUE.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

# Le Point Décisif

Ou bien vous allez payer de hauts prix pour des marchandises importées, ou bien vous allez payer le prix le plus bas pour des produits Canadiens, ce qui vaut mieux.

Le Macaroni, Le Vermicelle, Le Spaghetti, de la marque

## “L'ETOILE”



seront tôt ou tard dans votre magasin. Nous envoyons des circulaires à vos clients; ceux-ci demanderont cette marque. Serez-vous en mesure de la leur fournir?

### Gros Profits pour Vous.

Ecrivez à

## La Cie Française des Pâtes Alimentaires

6 et 8 rue Harmonie

MONTREAL

**GUNN, LANGLOIS & Cie, Limitée**  
Montréal



Prix du saindoux  
composé, marque  
**EASIFIRST**

Tierces . . . . . 0.009½

Tinettes 60 lbs. 0.09½

Seaux en bois, 20 lbs. . . . . 1.95

Chaudières, 20 lbs. . . . . 1.85

Caisses, 3 lbs. . . . . lb. 0.10½

Caisses, 5 lbs. . . . . lb. 0.10½

Caisses, 10 lbs. . . . . lb. 0.10½

Pains moulés d'une livre . . . . . 0.11

**HUDON, HEBERT & Cie, Limitée,**  
Montréal.

Savon "Bon Ami."

Caisse de 3 doz. . . . . la doz. 1.19

En lots de 5 grosses . . la grosse 13.40

Pâtes Alimentaires

Macaroni, Vermicelle, Spaghetti,

Nouillettes, Coquillettes, Alpha-

bets, Pâtes assorties, Coudes,

Paquets d'une livre ou vrac,

caisses 25 lbs.

en pqts en vrac

Marque "Gazelle" . . . lb. 0.06½ 0.00

Marque "Talbot Frères" lb. 0.07½ 0.07

Marque "A. Courtine & Cie" lb. 0.08 0.07½

F. O. B. Montréal.—Net 30 jours.

Produits de la maison Talbot Frères,  
Bordeaux.

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

la cse

Sur-Extra-Fins . . . . . \$18.00

Extra Fins . . . . . 16.00

Fins, . . . . . 13.00

Mi-Fins . . . . . 11.00

Moyens . . . . . 10.00

Petits Pois . . . . . 9.00

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

Extra . . . . . \$21.00

Premier Choix . . . . . 19.00

Choix . . . . . 17.00

Hôtel . . . . . 13.00

Olives Espagnoles Queen.

la doz.

Bouteilles 64 oz, caisses ½ doz. . \$9.00

Bouteilles 36 oz, caisses 1 doz. . 5.00

Bouteilles 20 oz, caisses 1 doz. . 3.60

Bouteilles 10 oz, caisses 2 doz. . 2.20

Huile d'Olive, Extra surfine, bouteil-

les craquelées.

la cse

Caisses 12 litres . . . . . \$8.50

Caisses 12 demi-litres . . . . . 6.00

Caisses 24 quarts de litre. . . . . 7.00

Huile d'Olive Extra Surfine, en canis-

tres

la cse

Caisses 48 canistres d'un huitième

de gallon . . . . . \$16.00

Caisses 24 canistres d'un quart de

gallon . . . . . 15.00

la canistre

Caisses, 12 canistres d'un demi

gallon . . . . . 13.80

Caisses 6 canistres d'un gallon. . 13.50

Produits de la Maison Alexander Cairns

& Sons, Paisley, Ecosse.

En flacons de verre de 1 lb., fermeture

hermétique patentée, caisse de 2 doz.

Confitures de Fraises, Framboises, Cas-

sis, Gadelles Rouges, Groseilles, Abri-

cots, Pêches, Reine-Claude (Green-

gaze), Prunes de Damas (Damson),

Prunes, Framboises et Gadelles as-

sorties, la doz. . . . . \$2.00

Marmelade d'Orange Ecosaise,

caisse de 2 loz. . . . . 1.50

Home-made Orange, Tangerine

Orange, Abricots, cse de 2 doz. 2.00

Pêches . . . . . cse de 2 doz. 2.10

Figues et Citrons, Gingembre,

Gingembre et Ananas, Figues

Vertes et Gingembre, Ananas,

cse de 2 douzaines . . . . . 2.25

En boîtes de fer blanc de 7lbs.

12 boîtes la caisse

1 caisse. Moins

**IMPERIAL TOBACCO COMPANY**

OF CANADA, Limited.

Cigarettes. Le 1,000

Richmond Straight Cut . . . . . 11.00

Sweet Caporal . . . . . 8.50

Athlete . . . . . 8.50

Old Judge . . . . . 8.50

New Light (tout tabac . . . . . 8.50

Sub-Rose Cigarros (tout tabac). 8.50

Derby . . . . . 6.55

Old Gold . . . . . 6.30

Prince . . . . . 5.75

Sweet Sixteen . . . . . 5.75

Dardanelle (Turques) ordinaires 12.25

Dardanelle (Turques), bouts en

liège ou en argent . . . . . 12.50

Murad (turques) bouts en papier. 12.00

Moguls (Egyptiennes), bouts pa-

pier ou liège. . . . . 12.00

Yildiz (Egyptiennes) . . . . . 15.00

Yildiz Magnums (Egyptiennes),

bouts en papier, en liège ou en or

Gloria . . . . . 5.75

Empire Navy Cut . . . . . 8.00

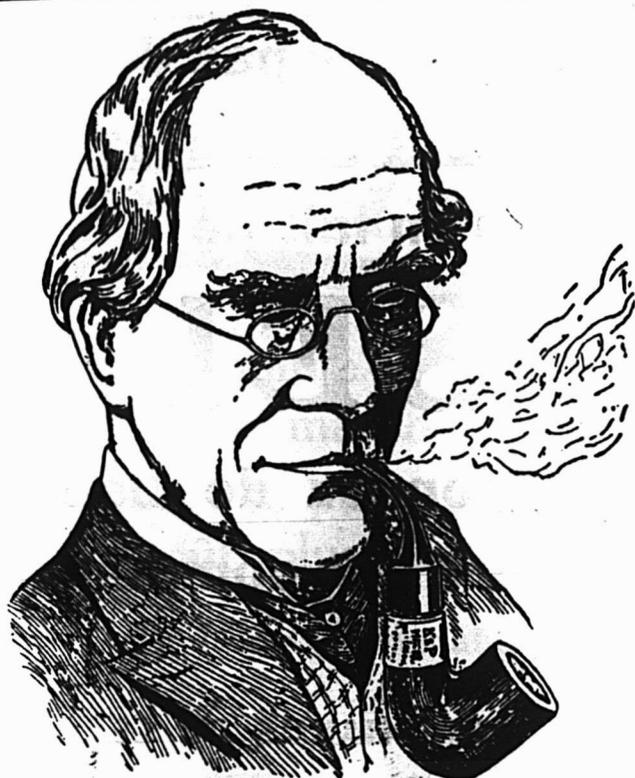
Old Chum . . . . . 8.00

Gold Crest . . . . . 6.00

Columbia (tout tabac) . . . . . 11.00

Niobe (Turques) . . . . . 8.00

Hassan (Turques) . . . . . 8.50



## Les Connaisseurs APPRECIENT LES CÉLÈBRES

# PIPES "PETERSON"

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

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

Propriétaires des  
**MARQUES BIEN CONNUES**



Seuls dépositaires des Tabacs et Cigarettes  
de la Régie Française.

# GENIN, TRUDEAU & CIE

22 RUE NOTRE-DAME OUEST, - - MONTREAL.

## Réfléchissez

A ce que cela signifie que d'avoir des lignes de marchandises qui attirent la clientèle. Mettez en stock

LES PICKLES DE ROWAT

— ET —

LA SAUCE DE PATERSON.

Et vous affermirez matériellement votre prise sur votre clientèle.

**ROWAT & CO.** GLASGOW,  
ECOSSE.

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

## 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.

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

Tel. Bell Main 3152-4619.

## PAPIER

POUR

## MIMEOGRAPH

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

Manufacturée par la

**Compagnie des Moulins  
DU NORD**

278 rue St-Paul, Montréal.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

## La réputation des marchandises Christie est un actif pour beaucoup d'Épiciers Prospères.

Considérez la réputation du manufacturier dont vous tenez les marchandises. Que signifie-t-elle pour vous, non en théorie, mais en espèces sonnantes? Peu de personnes au Canada contesteront la supériorité des **Biscuits Christie**. Les épiciers expérimentés ne le feront certainement pas. Pourquoi ne pas laisser la réputation des **marchandises Christie** vous aider à faire de meilleures et plus fortes affaires? Les **Biscuits Christie** font vendre plus que des Biscuits.

**Christie, Brown & Co., Limited,**  
TORONTO.

Ne perdez pas de vue  
ce dont vous avez besoin en fait de

# SEL,

et donnez de bonne  
heure une commande  
aux

**MARCHANDS DE SEL**

**VERRET, STEWART & CO., Limited,**

MONTRÉAL.

Qualité  
La  
Plus Haute

La pureté absolue de la Gélatine de Cox en fait un produit classique d'une renommée universelle. En poudre ou en lamelles, elle est toujours aussi exempte de substances étrangères que le cristal de roche le plus clair est exempt de terre.

## Gélatine de Cox

Elle n'a jamais déçu et ne le fera jamais, parce que le public obtient ce qu'il demande quand il achète la gélatine supérieure à toutes les autres—celle de "Cox". La plus haute qualité aujourd'hui, demain et toujours. Actif sûr et certain pour un stock d'épicerie—valant toujours le plein montant de 100 cents par dollar.

Le Macaroni, le Vermicelle, le Spaghetti, les lettres et pâtes de fantaisie de Codou représentent le suprême degré de qualité—le plus haut résultat de l'habileté, de l'expérience et de la propreté dans une manufacture modèle déclarée être (par ceux qui le savent réellement) une des plus belles au monde.

## Macaroni de Codou

Un macaroni dont la délicatesse et la blancheur témoignent des précautions prises en choisissant uniquement le plus beau blé (Taganrog) pour sa fabrication. Aussi tendre qu'un macaroni peut l'être, nourrissant au plus haut degré. Que le nom de Codou sur chaque paquet serve à vous assurer de la plus haute qualité quand vous faites un achat.

Qualité  
La  
Plus Haute

**ARTHUR P. TIPPET & CO.**

Agents

MONTRÉAL,

TORONTO.

## Soda à Pâte "COW BRAND"

Comme satisfaction et profit, il n'y a pas de Soda à Pâte tout à fait aussi bon que le Soda à Pâte COW BRAND. Il est invariablement pur, très fort, on peut s'y fier et la cuisinière soigneuse le demande toujours.

Donnez un ordre à votre fournisseur.



**CHURCH and DWIGHT,**

Manufacturiers.

Limited.

MONTRÉAL.

Saindoux Composé

# LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

THE  
LAING PACKING & PROVISION CO.  
LIMITED

Rue Mill, - - MONTREAL.



Quand plus de 95% de vos clientes se servent de

## Sel Windsor

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

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

THE CANADIAN SALT CO., LIMITED  
WINDSOR, - - ONTARIO

Pall Mall (Turques) . . . . .	18.50
Capstan (importées) . . . . .	12.00
Tabacs à cigarettes.	La lb.
Puritan et B. C. No 1 . . . . .	1/12s 1.00
Sweet Caporal . . . . .	1/13s 1.15
Athlète . . . . .	1/12s 1.05
Derby, boîtes fer-blanc . . . . .	1/4 lb. 0.95
Tabacs coupés.	La lb.
Old Chum . . . . .	10s 0.79
Lord Stanley, Tins 1/2 lb. . . . .	1.05
Meerschaum . . . . .	10s 0.79
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb. . . . .	1.35
Old Gold . . . . .	12s 0.95
Seal of North Carolina . . . . .	12s 0.95
Duke's Mixture (Cut Plug) . . . . .	0.82
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb. . . . .	0.72
Duke's Mixture (Granulated), 1/10s. Bags 5 lbs. carton . . . . .	0.85
Bull Durham.	
1/10 bags, 5 lbs. carton . . . . .	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton . . . . .	1.25
Old Virginia, pqts. 1/2 et 1 lb. . . . .	0.72
Old Virginia, pqts. 1/16 lb. . . . .	0.72
Snap, pqts. 1/12 et 1/6 lb. . . . .	0.48
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb. . . . .	1.15
Calabash Mixture, tins 1/4 lb. . . . .	1.20
Calabash Mixture, tins 1/2 lb. . . . .	1.35
Capstan Navy Cut (importé) tins 1/2 lb. Medium et Fort . . . . .	1.33
Capstan Mixture (importé) tins 1/2 lb. Medium . . . . .	1.33
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. . . . .	1.33
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. . . . .	1.33
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. . . . .	1.35
Lucky Strike (importé) tins 1/10 . . . . .	1.33
Rose Leaf (importé, à chiquer) . . . . .	
1 oz. . . . .	1.22
Tabacs en palettes, (importés) . . . . .	La lb.
Piper Heidsieck . . . . .	1.20

Tabacs en poudre	La lb.
Copenhagen en boîtes 1/12 lb. . . . .	0.90
Rose No 1 de Landry . . . . .	0.32
Rose No 1 de Houde . . . . .	0.34

(Empire Branch).

Tabacs à chiquer.	La lb.
Moose bars 5 1/2 cuts to the lb. . . . .	0.40
Moose . . . . .	11s 0.40
Snowshoe bars, 6 1/2 cuts to the lb. . . . .	0.43
Stag 5 1/3 cuts to the lb. 1/2 Butts . . . . .	0.38
12 lbs., boîtes 6 lbs. . . . .	0.45
Black Watch . . . . .	6s 0.44
Black Watch . . . . .	6s 0.44
Bobs . . . . .	6s et 12s 0.46
Currency . . . . .	12s 0.46
Old Fox . . . . .	12s 0.44
Pay Roll . . . . .	7 1/2s 0.56

Tabacs à fumer.	La lb.
Empire . . . . .	6s et 12s 0.44
Rosebud . . . . .	6s 0.45
Ivy . . . . .	7s 0.50
Shamrock . . . . .	6s 0.45
Tabac haché.	La lb.
Great West (Sac) . . . . .	8s 0.59
Regal, cube cut . . . . .	9s 0.70

HENRI JONAS & CIE,  
Montréal.

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

chons éméri . . . . .	7.00
2 oz. Anchor . . . . .	1.00
4 oz. Anchor . . . . .	1.75
8 oz. Anchor . . . . .	3.00
16 oz. Anchor . . . . .	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force" . . . . .	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force" . . . . .	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force" . . . . .	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force" . . . . .	4.25
2 oz. Plates. Soluble . . . . .	0.75
4 oz. Plates. Soluble . . . . .	1.25
8 oz. Plates. Soluble . . . . .	2.25
16 oz. Plates. Soluble . . . . .	4.25
1 oz. London . . . . .	0.50
2 oz. London . . . . .	0.75
Extraits à la livre de . . . . .	\$1.00 à 3.00
Extraits au gallon de . . . . .	\$6.00 à 24.00
Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Moutarde Française.	La Grosse
2 doz. à la caisse.	
Pony . . . . .	7.50
Medium . . . . .	10.00
Large . . . . .	12.00
Small . . . . .	7.20
Tumblers . . . . .	10.80
Egg Cups . . . . .	12.00
No 67 Jars . . . . .	12.00
2 doz. à la caisse.	
Mugs . . . . .	12.00
Nugget Tumblers . . . . .	12.00
Athenian Tumblers . . . . .	12.00
Goblets . . . . .	12.00
1 doz. à la caisse.	
No 64 Jars . . . . .	15.00
No 65 Jars . . . . .	18.00
No 66 Jars . . . . .	21.00
No 68 Jars . . . . .	15.00
No 69 Jars . . . . .	21.00
Vernis à chaussures.	La doz.
1 doz. à la caisse.	
Marque Froment . . . . .	0.75

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



**Lard en Baril Marque "Anchor"**  
 Lard pesant, Can. Short Cut,  
 Mess brl. . . . . 23.00  
 Lard pesant, Canada Short Cut,  
 Mess 1/2 brl. . . . . 11.75  
 Lard du dos, Canada Short Cut,  
 brl. . . . . 22.50  
 Lard du dos, Canada Short Cut,  
 1/2 brl. . . . . 11.50  
 Lard pesant, Brown Brand, dé-  
 sossé, tout gras, brl. 40/50 . . . 20.50  
 Lard clair, tout gras, du dos très  
 pesant, brl. 40/50 . . . . . 22.00  
 Lard clair, pesant, brl. 20/35 . . . 20.50  
 Lard de flanc, pesant, brl. . . . . 22.00  
 Lard à fèves (petits morceaux,  
 mais gras) brl. . . . . 16.50  
 Pickled Rolls, brl. . . . . 24.00  
**Saindoux Composé Raffiné choix**  
**Marque "Anchor"**  
 Tierces, 375 lbs. . . . . lb. 0.09  
 Boîtes, 50 lbs. net (doublure par-  
 chemin) . . . . . 0.09 1/2  
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette  
 imitée) . . . . . 0.09 1/2  
 Seaux de bois 20 lbs net \$1.90. . . 0.09 1/2  
 Seaux de fer-blanc 20 lbs \$1.77 1/2 . 0.08 1/2

Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en  
 caisse, bleu . . . . . 0.09 1/2  
 Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en  
 caisse, bleu . . . . . 0.09 1/2  
 Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en  
 caisses . . . . . 0.09 1/2  
 Briques de saindoux composé, 60  
 lbs, en caisse, qts 1 ub . . . . . 0.10 1/2  
**Saindoux Marque "Anchor"**  
 (garanti pur)  
 Tierces, 375 lbs. . . . . 0.10 1/2  
 Boîtes, 50 lbs. net, (doublure  
 parchemin) . . . . . 0.10 1/2  
 Tinettes, 50 lbs. net (tinette imi-  
 tée) . . . . . 0.10 1/2  
 Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-  
 blure parchemin) . . . . . \$2.20  
 Seaux en fer blanc, 20 lbs.  
 bruit . . . . . \$2.07 1/2  
 Caisses, 10 lbs. tins, 60 lbs. en  
 caisse, Rouge . . . . . 0.11  
 Caisses, 5 lbs. tins, 60 lbs. en  
 caisse, Rouge . . . . . 0.11 1/2  
 Caisses, 3 lbs. tins, 60 lbs. en  
 caisse, Rouge . . . . . 0.11 1/2  
 Saindoux en carré d'une livre,  
 60 lbs en caisse . . . . . 0.11 1/2  
**Viandes fumées.**  
 Jambons: Première qualité.  
 Extra gros, 28 à 45 lbs. . . . . 0.13  
 Gros, 20 à 28 lbs. . . . . 0.16  
 Moyen, 15 à 19 lbs . . . . . 0.18 1/2  
 Petits, 12 à 14 lbs . . . . . 0.18 1/2  
 Jambons désossés, roulés, gros,  
 16 à 25 lbs. . . . . 0.18  
 Jambons désossés, roulés, petits,  
 9 à 12 lbs. . . . . 0.20  
 Bacon de Laing, à déjeuner,  
 sans os, choisi . . . . . 0.18  
 Bacon de Brown, à déjeuner, mar-  
 que anglaise, sans os, épais . . 0.17  
 Bacon de Laing, Windsor, dos

pelé . . . . . 0.18  
 Jambons de Laing, choisis "Pi-  
 que-Nique", 7 à 10 lbs . . . . . 0.12  
 Petit bacon roulé, épicé, désos-  
 sés, 8 à 12 lbs. . . . . 0.13  
 Bacon choisi, Wiltshire, côté 50  
 lbs. . . . . 0.18  
 Cottage Rolls . . . . . 0.16 1/2  
**Saucisses fumées.**  
 Bologna (Bondou de Boeuf). . . 0.06  
 Bologna (Enveloppe cirée) . . . 0.06  
 Brunswick (Beef Middles) . . . 0.08  
 Frankfurts . . . . . 0.09  
 Polish . . . . . 0.09  
 Garlic . . . . . 0.09  
 Empress (Poulet, jambon et  
 langue) . . . . . doz. 1.10  
**Saucisses fraîches**  
 Saucisses de porc (tripes de porc)  
 Saucisses de porc (tripes de  
 mouton) . . . . . 0.08  
 Petites Saucisses de Porc (pur  
 Porc) . . . . . 0.15  
 Saucisses Cambridge (paquets de  
 1 lb.) . . . . . 0.09  
 Saucisses de fermier . . . . . 0.12  
 Chair à saucisses (seaux de 20  
 lbs.) . . . . . 0.07 1/2  
 Boudin blanc . . . . . 0.07  
 Boudin noir . . . . . 0.08

**AGENCES**  
**LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,**  
 Montréal.  
**Légumes.**  
**Petits Pois Importés "Soleil"**  
 Sur Extra Fins . . . . . 100 boîtes 15.50  
 Extra Fins . . . . . 100 " 15.00  
 Très Fins . . . . . 100 " 14.00  
 Fins . . . . . 100 " 12.50  
 Demi-fins . . . . . 100 " 11.00  
 Moyens No 2 . . . . . 100 " 9.50  
 Moyens No 3 . . . . . 100 " 8.75



**Résumé des Règlements concer-  
 nant les terres du Nord-  
 Ouest Canadien.**

**TOUTE** personne se trouvant le seul chef d'une  
 famille, ou tout individu mâle de plus de 18  
 ans, pourra prendre comme homestead un quart de  
 section de terre disponible du Dominion, au Manito-  
 da, à la Saskatchewan ou dans l'Alberta. Le postulant  
 devra se présenter à l'agence ou à la sous-agence des  
 terres du Dominion pour le district. L'entrée par  
 procurateur pourra être faite à n'importe quelle  
 agence, à certaines conditions, par le père, la mère,  
 le fils, la fille, le frère ou la sœur du futur colon.  
 Devoirs.—Un séjour de six mois sur le terrain et  
 la mise en culture d'icelui, chaque année, pendant  
 trois ans. Un colon peut demeurer à neuf milles  
 de son homestead, sur une ferme d'au moins 85  
 acres, possédée uniquement et occupée par lui ou  
 par son père, sa mère, son fils, sa fille, son frère ou  
 sa sœur.  
 Dans certains districts, un colon dont les affaires  
 vont bien, aura la préemption sur un quart de  
 section se trouvant à côté de son homestead. Prix, \$3.00  
 l'acre.  
 Devoirs—Il devra résider six mois chaque année  
 pendant une durée de six ans à partir de la date de  
 l'entrée du homestead (y compris le temps requis  
 pour obtenir la patente du homestead) et cultiver  
 cinquante acres en sus.  
 Un colon ayant forfait ses droits à son homestead  
 et ne pouvant obtenir une préemption, pourra  
 acheter un homestead dans certains districts. Prix  
 \$3.00 l'acre.  
 Devoirs—Résider sur son homestead six mois  
 chaque année pendant une durée de trois ans, cul-  
 tiver 50 acres et bâtir une maison valant \$300.  
 W. W. CORY,  
 Sous-ministre de l'Intérieur.  
 N. B.—La publication non autorisée de cette an-  
 nonce ne sera pas payée.

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



Les Délicieux  
 Aliments Prépa-  
 rés de  
**CLARK**

sont faits à la perfection au  
 moyen de **VIANDES CHOI-  
 SIES.**

Chaque boîte portant le  
 nom de **W. CLARK EST**  
**GARANTIE.**

**POURQUOI NE PAS aug-  
 menter votre assortiment de  
 produits de CLARK et FAIRE  
 AINSI DE PLUS GROS  
 PROFITS ?**

**W. Clark, Montréal.**  
 Manufacturier des  
**Fameuses Soupes Concentrées**  
 Marque "Chateau."



**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 ONZIEME JOUR DE  
 SEPTEMBRE** prochain, à DIX  
 heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis  
 public à tous ceux qui auront à pour-  
 suivre aucune personne maintenant dé-  
 tenue 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, 23 août 1911.

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

# Grande Exposition Régionale de Valleyfield

## 2ième Exposition Annuelle

26, 28, 29, 30 et 31  
Août 1911

**\$6000.00**

Distribués en  
Prix

Exposition de Chevaux de Race. — Exposition de Beurres et Fromages.

Chevaux croisés, Chevaux d'usage  
général — Chevaux de trait et de  
selle. Bestiaux enregistrés,  
Vaches Laitières de tou-  
tes races. Moutons,  
Cochons, Volailles.

**COURSES DE CHEVAUX  
TOUS LES JOURS.**

Produits de la Ferme : Grains, Lé-  
gumes, Fruits, Miel, Sirop  
d'Erable, etc., etc. Travaux  
de Fantaisie. Sections  
réservées aux Manu-  
factures, à l'Industrie,  
au Commerce etc., etc.

**MONTANT DES BOURSES  
\$1600.00**

### LA COMPAGNIE D'EXPOSITION DE VALLEYFIELD

J. A. MASSON, Président,

S. W. LAROCHE, Secrétaire-Trésorier.

Le Secrétaire-Trésorier s'empresse de répondre à toutes les demandes de renseignements.

## LES MAITRES BOULANGERS

dont l'autorité est incontestée, après  
essai, se prononcent nettement en fa-  
veur de la

### FARINE ST. LAWRENCE

La farine nouvelle fabriquée par les  
meilleurs Experts dans les  
moulins les plus moder-  
nes et les mieux outil-  
lés d'Amérique.



Quatre marques  
d'égale pureté :  
"Regal", "National",  
"Laurentia"  
"Daily Bread"

Nous garantissons  
La Livraison.

**THE  
St. Lawrence Flour Mills Co.,  
LIMITED.**

Téléphone Bell, Main 6741

1110 rue Notre-Dame Ouest, Montréal  
La Farine St. Lawrence, Blanche et Pure  
comme le Lys.



Quand on emploie SNAP, on a tou-  
jours les mains propres.

**SNAP,**  
**Nettoyeur de Mains**  
**ANTISEPTIQUE.**

Préparé par  
**Snap Company,**  
Limited.  
**MONTREAL.**

Pouvez-vous vous permettre de vendre un subs-  
titut à vos clients quand ils demandent Snap? Te-  
nez un bon stock de Snap et faites-en un bel étalage.  
Mais ne l'exposez pas au soleil.

**SNAP COMPANY, Limited.**  
**MONTREAL.**

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**Petits Pois "Francois Petit & Co."**

Fins, 100 boîtes, btes illustrées	10.00
Fins, 100 boîtes, étiquette dorée	9.50
Moyens, 100 btes, étiquette dorée	8.00
<b>Haricots "Soleil"</b>	<b>C/S</b>
Extra Fins, 40 flacons	10.00
Extra Fins, 100 boîtes	13.50
Fins, 100 boîtes	12.00
Moyens, 100 boîtes	9.00
Coupés, 100 boîtes	8.60
Macedoines No 1, extra 100 boîtes	12.00
Macedoines No 1, extra, 40 flacons	9.00
Macedoines No 2, extra, 100 boîtes	9.25
Cotes de Céleri, 100 boîtes	8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Epinards en Purée	9.00
Epinards en Purée, 50 boîtes	8.50
Epinards en Purée, 40 flacons	7.50
Ronds d'Artichauts, 100 boîtes	33.00
<b>Soupes</b>	
Vertes cerfeuil, 100 boîtes	9.50
Julienne, 100 boîtes	8.00
Printanière Nouvelle, 100 boîtes	9.50
Purée de tomates concentrées, 100 boîtes	9.50
<b>Asperges</b>	<b>C/S</b>
Branches géantes, 50 boîtes	24.00
Branches géantes, 16 bocaux	10.00
Branches Grosses, 50 boîtes	23.00
Branches Extra, 100 boîtes	22.50
Branches Fines, 100 boîtes	21.00
Pointes têtes seulement, 100 btes	25.50
Pointes têtes seulement, 40 flacons	14.00
Coupées 1er choix, 100 boîtes	18.50
Coupées 2ème choix, sans têtes, 50 boîtes	11.00
Coupées 2ème choix, sans têtes, 100 boîtes	11.50
<b>Flageolets</b>	
Extra Fins, 100 boîtes	13.00
Moyens, 100 boîtes	11.00
Choux Bruxelles, 100 boîtes	10.00
<b>Sardines</b>	<b>C/S</b>
Romain 1/2	8.00

Victoria 1/2	8.50
Junquiera 1/2	8.50
White Bear 1/2	10.00
White Bear 1/2	9.50
Bonne Ménagère 1/2	13.00
Superbes à la Ravigote	25.00
<b>Tomates</b>	<b>Doz.</b>
Victoria c/s 2 doz.	1.40
<b>Blé-D'Inde</b>	<b>Doz.</b>
Victoria c/s 2 doz.	1.00
<b>Savons de Castille</b>	
Le Soleil 72% d'huile Olive	<b>Lb.</b>
morc. de 11 lbs., 25 lbs. à la c/s	0.07 1/2
morc. de 2 1/2 lbs., 12 lbs. à la c/s	0.08 1/2
	<b>C/S</b>
morceaux de 1/2 lbs., 50	3.50
morceaux de 3 oz., 200	3.75
morceaux de 7 oz., 200	7.00
La Lune 65% d'huile d'olive	<b>Lb.</b>
morc. de 11 lbs., 25 lbs par c/s	0.07
morc. de 2 1/2 lbs., 12	0.08
	<b>C/S</b>
morceaux de 1/2 lb., 50	3.25
morceaux de 3 1/2 oz., 100	1.80
morceaux de 3 1/2 oz., 200	3.40
<b>Duffy &amp; Co.</b>	
Grape Juice, qrts 12s	4.75
Grape Juice, pts 24s	5.00
Grape Juice, splits 36s	4.75
Apple Juice, qrts 12s	3.75
Apple Juice, pts 24s	4.50
Champagne Pommes, qrts 12s	4.50
Champagne pommes, 24s pts	4.90
<b>Motts Golden Russet</b>	
Sparkling Cider, qrts 12s	4.50
Sparkling Cider, pts 24s	4.75
Sirup, Vinaigre, qrts 12s	2.40
<b>Thés Japon</b>	<b>Lb.</b>
Victoria, 90 lbs.	0.27
Princess Louise, 80 lbs.	0.20
Princess Louise, 30 lbs.	0.21
Princess Louise, 5 lbs.	0.23
<b>Vert "Ceylan"</b>	
Duchess, 60 lbs	0.24

<b>Noir (Blend)</b>	
Victoria 50/30 tins	0.31
Princess, 50/30 tins	0.26
Princess Louise, 50/30 tins	0.20
<b>Empois Remy</b>	
Paquets 2 lbs., 50s	0.08
Carton 1 lb., 50s	0.08
Carton 1/2 lb., 100s	0.08
Carton 1/4 lb., 200s	0.08
Bbl. 240s	0.07 1/2
Keg 120s	0.07 1/2
<b>Huile d'Olive "Minerva"</b>	
c/s 12 Btls. 1 litre	6.50
" 12 btlts qrts	5.75
" 24 btlts pts	6.25
" 24 btlts 1/2 pts	4.25
Estagnons, 5 gal.	2.40
Estagnons, 2 gal.	2.50
Estagnons, 1 gal.	2.60
Estagnons 1/2 gal.	2.80
Estagnons, 1/4 gal.	2.70
Estagnons, 1/8 gal.	2.70
<b>JOHN P. MOTT &amp; CO.</b>	
J. M. Douglas & Co., Agents, Montréal.	
Chocolats et Cacaos Mott.	
Elite, per doz.	0.90
La lb.	
Prepared Cocoa	0.28
Breakfast Cocoa	0.38
No 1 Chocolate	0.32
<b>Diamond Chocolate</b>	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liqueurs	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00
<b>RAMSAY LIMITED</b>	
Sodas à la Crème, pqts 5c, doz.	0.50
Sodas à la Crème, pqts 10c, doz.	1.00
Sodas à la Crème pqts 2 1/2c, chaq.	0.22 1/2
Arrowroot	0.14
Social Tea	0.16





**LAIT FRAIS DE VACHE — EVAPORÉ.**

Le plus grand soin est apporté à tous les détails de la préparation du

**Lait Evaporé "Canada First"**

Une pureté et une pureté absolues sont maintenues, et chaque boîte est garantie pure et entièrement stérilisée.

Vous pouvez risquer votre réputation sur sa pureté et sa perfection. Le profit est bon. Examinez vos stocks aujourd'hui.

Préparé au Canada par des Canadiens.

**The Aylmer Condensed Milk Co., Limited,**  
AYLMER Ont.  
Bureaux Principaux à Hamilton, Ont.

LE LAIT
EVAPORÉ

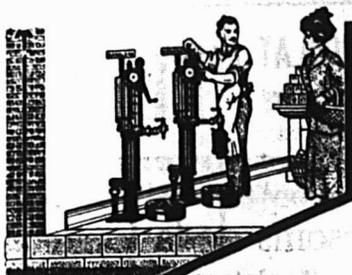



**ST. CHARLES MILK**  
**EST SANS DÉFAUT.**

Chaque épreuve de climat et de température donne les mêmes résultats, quand il s'agit de notre Lait Evaporé de la Marque St-Charles. C'est le meilleur pour tous les usages.

Un sûr favori auprès de votre clientèle.

**ST. CHARLES CONDENSING CO.**  
INGERSOLL, ONTARIO, CANADA



TENEZ AVEC PROFIT  
VOTRE GAZOLINE ET  
VOTRE PETROLE.

Vous pouvez le faire avec un

**APPAREIL BOWSER à Mesure Automatique**

C'est un appareil exact, économisant l'espace, propre, net et profitable.

Pas de Mesures, Pas d'Entonnaires, Pas de Gâchis, Pas de Perte.

Chaque sou de profit entre dans votre poche

Prix, Grandeurs et Styles convenant à tous les besoins.

L'appareil qui rembourse son prix.

Demandez la brochure gratuite No 8 F.

**S. F. BOWSER & Co.,**

INC.

TORONTO, ONTARIO

66-68 Ave. Fraser.



# BOITES EN FER-BLANC

Unies ou ornementées pour  
empaqueter :

La Poudre à Pâte,  
les Epices, le Café, le Thé,  
le aindoux, les Viandes,

ou

tous autres pro-  
duits alimen-  
taires.

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

## AMERICAN CAN COMPANY

MONTREAL, HAMILTON.



**LES BÉBÉS MANGENT CE QU'ON  
LEUR DONNE.**

L'enfant ne peut pas choisir sa nourriture comme les grandes personnes. Ce sont les parents qui doivent choisir l'alimentation de leur jeune enfant. Donnez aux bébés le

**Lait Condensé**

**Marque  
REINDEER.**

Il est pur, stérilisé et exempt de germes actifs—il ne contient aucune des infections que peut transmettre le lait non préparé.

**THE TRURO CONDENSED MILK CO.,  
Limited.**

TRURO, N. E.

HUNTINGDON, P. Q.

**Couteau à Fromage Automatique.  
"PERFECTION"**



Le Plus Simple et le plus Exact Couteau à Fromage actuellement sur le marché.

**EPARGNE DE TEMPS ET DE LABEUR.**

Economie de profit, Pas de déchets ni de poids trop fort. Il plaît à vos Clients, car ils reçoivent une jolie tranche de fromage frais, appétissant, pesant exactement le poids demandé.

Vente par l'intermédiaire des marchands de gros ou directement. Demandez les prix et termes de vente.

**THE AMERICAN COMPUTING CO.  
OF CANADA**

17-19 RUE HUNTER OUEST,  
HAMILTON, ONTARIO

## Les Biscuits à la Crème "Perfection" l'emportent sur les autres dès qu'ils sont offerts.

Une fois que vous offrez les Biscuits à la Crème "PERFECTION" à vos clients, vous êtes en bonne voie non seulement pour leur faire une première vente, mais pour vous assurer leur clientèle soutenue, jetant ainsi les bases certaines de futures affaires. Aucun épicier ne peut compromettre son commerce en vendant à ses pratiques des biscuits au soda médiocres, rassis. Les biscuits au soda, parmi toutes choses, devraient être croustillants et agréables au goût, avec une réelle saveur de crème. Les Biscuits à la Crème "PERFECTION" de Mooney répondent à toutes ces exigences. Donnez une petite commande à titre d'essai, si vous ne les tenez pas déjà.



### The Mooney Biscuit and Candy Co., Limited

Stratford, Ont. Winnipeg, Man.

SUCCURSALES A:

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

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

DE  
**BAKER'S  
COCOA  
AND  
CHOCOLATE**



Registered  
Trade-Mark

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

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

**WALTER BAKER & CO. Limited.**

Etablis en 1780.

MONTREAL, Can. DORCHESTER, Mass.

## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES EPICIERIS  
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/4 lb.

Fabriqué par

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

HALIFAX, N. E.

J.A.TAYLOR, Agent, Montréal

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

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

4 et 16 rue Bleury, MONTREAL

## LAKE OF THE WOODS MILLING CO., LIMITED

Fabricants de Farine "FIVE ROSES"

MEUNERIE A KEEWATIN

Capacité 9000 barils par jour.

Meunerie à Portage Laprairie,

Capacité 1500 barils par jour.

Capacité Totale 10500 barils par jour

Bureaux : MONTREAL, TORONTO,  
WINNIPEG, KEEWATIN,  
PORTAGE-LAPRAIRIE.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIERIS EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

## "LA FAVORITE"

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

### CIRAGE GOON

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

### PROTECTORINE

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

VERNIS "UNCLE SAM" donne à la chaussure un brillant étincelant et durable.

Ces produits sont en vente chez tous les épiciers en gros. S'adresser au besoin à Uncle Sam Dressing Co., Lanoraie P.Q.

Représentants à Québec: BOIVIN, GRENIER & CIE,  
63 RUE DALHOUSIE

## IL RAPPORTE DES PROFITS

SHREDDED WHEAT est un des produits alimentaires les plus profitables que vous puissiez tenir, non seulement parce que vous faites un bon profit sur chaque vente, mais parce que c'est un article qui se vend d'une manière soutenue tout le long de l'année. Notre large publicité dans les magazines, les journaux et les tramways, notre démonstration et notre échantillonnage ont fait mieux connaître SHREDDED WHEAT et l'ont rendu plus facile à vendre que tout autre aliment de céréale. Des milliers de personnes en voyage à Niagara Falls visitent notre manufacture ensoleillée, de \$2,000,000, pour voir comment SHREDDED WHEAT est manufacturé et parlent à leurs amis et voisins de sa propreté et de sa salubrité. SHREDDED WHEAT est savoureux, nourrissant et satisfaisant. Les personnes qui en ont mangé une fois en consomment toujours. Etant largement annoncé et facile à vendre, assuré de plaire et profitable à tenir, sa vente activée vous sera avantageuse.

Aliment canadien pour les Canadiens.

**The Canadian Shredded Wheat Company, Limited.**

NIAGARA FALLS, ONT.

- Sandwiches . . . . . 0.15
- Imperials . . . . . 0.06
- Biscuits au soda . . . . . 0.08
- Biscuits au vin . . . . . 0.11
- Jam Jams . . . . . 0.15
- Biscuits au Café Noir . . . . . 0.15

**ST. CHARLES CONDENS-  
ING CO'Y.,**  
Ingersoll, Ont., Can.

- Laits et Crèmes Condensés.**
- St. Charles "Family" . . . . . 3.50
  - St. Charles "Baby," 4 doz., la cse 2.00
  - St. Charles "Hotel" . . . . . 3.70
  - Lait "Silver Cow" . . . . . 4.55
  - "Purity" . . . . . 4.25
  - "Good Luck" . . . . . 4.00

**SALADA TEA CO.**  
**THES DE CEYLAN**  
"SALADA."

- Etiquette Brune, 1's et 1/2's. \$0.25 \$0.30
- Etiquette Verte, 1's et 1/2's. 0.27 0.35
- Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 1/4's et 1/8's . . . . . 0.30 0.40
- Etiquette Rouge, 1's et 1/2's. 0.36 0.50
- Etiquette Dorée, 1's. . . . . 0.44 0.60

**SAVON**  
The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

**SNAP CO., LTD.,**



- Montréal.  
Snap Hand Cleaner.
- Cse de 3 doz. 3.60
  - Cse de 6 doz. 7.20
- 30 jours.

- ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal**
- Lime Juice "Stowers" La cse
  - Lime Juice Cordial, 2 doz. . . pts. 4.00
  - Lime Juice Cordial, 1 doz. . . pts. 3.50
  - Double Ref. lime juice . . . . . 3.50
  - Lemon syrup . . . . . 4.00

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

- Vernis "Uncle Sam"
- Bout. 6 oz. No 1 . . . . . 2.00
- Bout. 4 oz. No 1 . . . . . 1.40
- Bout. 4 oz. No 2 . . . . . doz. 1.00
- Bout. 4 oz. (bout. nue) . . . doz. 0.75
- Vernis Chocolat.
- Bout. 6 oz., No 1 . . . . . 2.00
- Bout. 4 oz., No 1 . . . . . 1.40
- Vernis noir No 1 Extra Brs 40 gallons . . . . . 1.60
- Vernis noir No 1 Extra Cans 1 à 5 gallons. . . . . 1.75
- Vernis chocolat No 1, brls 40 gals. 1.60
- Vernis chocolat No 1, Extra cans 1 à 5 gallons . . . . . 1.75
- Graisse "Protectorine"  
(Pour harnais et chaussures).
- Boîtes 8 oz. . . . . 1.25
- Boîtes 4 oz. . . . . 0.75
- Cirage Combiné "Coon"

**CONFITURES PURES DE UPTON**



CONFITURES PURES  
NOUVELLE SAISON,  
DE UPTON  
MAINTENANT PRETES.

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

PURE MARMELADE  
D'ORANGE DE  
UPTON

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

**MARCHANDS DE LA CAMPAGNE**

Vos clients aimeront fumer nos tabacs.  
Ecrivez-nous pour prix et conditions.

**J. A. FOREST, 189 AMHERST  
MONTREAL**

Des lignes qui se vendent toujours facilement:

- "PETIT CANADIEN." "GRAND GENERAL."
- "ROUGE." "BELGIQUE."
- "HAVANA." "COMSTOCK."
- "BLEU." "QUESNEL."
- "PARFUM D'ITALIE."

Invitation spéciale aux marchands de la campagne.

**J. A. FOREST, Importateur,**  
189 AMHERST, MONTREAL.  
Tél., Est 1487

**La demande**

augmente pour le savon  
**FELS-NAPHTHA** —  
empaqueté dans les  
(CARTONS boîtes en carton  
DE  
10 BARRES) VERT-ET-ROUGE.

Comme sa qualité, l'empaquetage  
est le meilleur, le plus moderne et fait  
aussi bien pour la commodité du  
consommateur que pour celle du mar-  
chand.

Vous devriez toujours avoir une pro-  
vision abondante de savon en carton-  
nages VERTS-ET-ROUGES.

Le thé et le café sont deux des articles  
qui rapportent le plus de profits à l'épi-  
cier.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

- Cirage à Chaussures "Coon" doz. 0.75
- Mine à Poêle "Favorite"
- Mine "Favorite," No 4, doz. . . . 0.45
- Mine "Favorite," No 8, doz. . . . 0.70
- Mine "Favorite," No 12, doz. . . . 0.80

**T. UPTON & CO.,**  
Hamilton.

- Confitures garanties pures.
- Framboises, Fraises, verres de 1 lb., 2 doz. par cse, doz. . . . 2.00
  - Pêches, Gadelles Rouges, Groseilles verres de 1 lb., 2 doz., par caisse . . . . . 1.70
  - Prunes, verres de 1 lb., 2 doz. par caisse . . . . . doz. 1.60
  - Assorties
  - Verres de 1 lb., 2 doz. à la cse, doz. 1.75
  - Marmelade de Pamplemousse (Grape Fruit), verres de 1 lb., 2 doz. à la caisse . . . . doz. 1.60
  - Pure Marmelade d'oranges
  - Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz 1.10
  - Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.50
  - Pint Sealers, 1 doz. à la cse, doz. 2.25
  - Tins, No 2, 2 doz. à la cse, doz. 2.00
  - Tins, No 4, 2 doz. à la cse, . . bte 0.32
  - Tins, No 5, 9 au crate . . . . bte 0.40
  - Tins, No 7, 12 à la caisse . . bte 0.56
  - Seaux en bois, No 7, 6 seaux par crate . . . . .seau 0.56
  - Seaux en bois, 30 lbs. . . . . lb. 0.07 1/2

Miel Pur Clarifié  
Verres, 12 oz., 2 doz. à la cse, doz. 1.40

White Clover  
Verres, 12 oz., 2 doz. par cse, doz. 1.60

Verres, 16 oz., 2 doz. à la cse, doz. 2.00

Fret payé d'avance sur 10 caisses ou davantage expédiées directement de la manufacture à  
Windsor, North Bay, Montréal, et à tous les points intermédiaires en Ontario. Pour tous les autres endroits, une allocation de fret de 25 cents par cwt sera faite. Termes: net, sans escompte.

**C'EST UN FAIT ACQUIS**

que dans la vie pratique des affaires,  
les annonces insérées dans un bon  
journal de la partie, rapportent.



## Satisfaction des Deux Côtés.

De nos jours, l'Épicier avisé ne met en stock que les marchandises qu'il sait devoir plaire à ses clients et donner en même temps satisfaction à lui-même.

**LES**

# Pains de Levure "Royal"

procurent une satisfaction délicieuse à la ménagère qui en achète, car ils font l'espèce de pain la plus délicieuse.

† Ils donnent satisfaction à l'Épicier qui en vend, car ils ont une énorme demande et lui rapportent un profit substantiel.

† Si votre Marchand de Gros ne veut pas vous en fournir, envoyez-nous une commande et nous vous l'expédierons directement de notre magasin de Montréal.



Etablie en 1852.



## Aliments qui donnent -:- satisfaction -:-

Qualité, Propreté, Pureté,  
Salubrité. Tout cela est  
réuni dans la

Marque "BRUNSWICK" Renommée

Voyez ce choix magnifique :

Sardines à l'huile, en  $\frac{1}{4}$  boîte.—Sardines à la moutarde, en  $\frac{1}{4}$  boîte.—Sardines aux Tomates, en  $\frac{1}{4}$  boîte.—Sardines à la moutarde, en  $\frac{3}{4}$  boîte.—"Finnan Haddies", en boîtes ovales et rondes.—Clams et Coquilles St-Jacques.

Garnissez vos rayons de ces marchandises. Elles forment une ligne rémunératrice. Elles donneront complète satisfaction à vos clients.

On peut toujours s'y fier.

## CONNORS BROS., Limited,

BLACK'S HARBOUR, N. B.

AGENTS:

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS:

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

80 rue St-Denis - - MONTREAL.

Téléphone Bell Est 1185-1186.

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

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

Représentant spécial pour la province d'Ontario: J. S. Robertson Co., 152 rue Bay, Toronto.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT" Montréal.

MONTREAL, 25 AOUT 1911

## LA RECIPROCITE EST-ELLE UN AVANTAGE POUR LE CANADA?

Tout voteur canadien qui va prochainement porter aux urnes son bulletin de vote sans s'être renseigné sur la question vitale pour le pays de la réciprocité ne remplira pas ses devoirs de bon citoyen. Aujourd'hui l'on semble abandonner le parti-pris qui entraînait fatalement nos compatriotes dans l'un ou l'autre des deux partis politiques en lutte pour le pouvoir; l'on semble suivre la voie du bon-sens, et l'on s'efforce de juger d'une manière pratique les grandes questions qui intéressent l'avenir du pays.

Etudions donc en homme d'affaires, et non pas en partisans fanatiques, la réciprocité, sur laquelle en réalité, le peuple devra se prononcer dans quelques semaines.

Le 27 janvier dernier, notre gouvernement, dans l'intérêt de nos classes agricoles, signa avec le gouvernement des Etats-Unis une convention établissant entre les deux pays un nouveau régime douanier: ce régime comportait la liberté d'échange entre les produits naturels, et un abaissement de tarif sur un nombre limité d'objets manufacturés.

Avant de pénétrer au coeur du sujet, répondons de suite à une objection que l'on entend émettre assez fréquemment: "Nous sommes en pleine prospérité, disent quelques personnes à courte vue; pourquoi se lancer dans l'incertain?" Une maison de commerce qui s'entête à ne pas suivre le courant progressif, répondrons-nous, et qui, parce que ses affaires prospèrent, se refuse obstinément à abandonner la routine ou les chemins battus, doit fatalement périr. Il en est de même d'un pays: si ses gouvernants bien renseignés découvrent, soit un danger à prévenir, soit une nouvelle orientation plus avantageuse à suivre, ils doivent diriger leurs efforts dans ce nouveau sens, dussent-ils froisser certains préjugés, ou même léser certains intérêts privés. Y eut-il jamais plus de résistance à rencontrer dans la masse que lorsqu'il fallut, il y a plus d'un siècle, bouleverser complètement l'usage des anciennes mesures, pour introduire en France le système décimal des poids et mesures? Et cependant la Convention se lança bravement dans cette voie, et cet acte

courageux reste encore aujourd'hui son plus beau titre de gloire.

Une autre crainte exprimée par les adversaires canadiens de la réciprocité provient de l'empressement qu'ont apporté les Etats-Unis à l'adopter, malgré toute-fois l'opposition de leurs cultivateurs: "Puisque cette nouvelle entente leur plaît, dit-on, c'est qu'elle doit leur être entièrement favorable, et par conséquent c'est nous qui en pâtirons." Cet argument est enfantin. N'arrive-t-il pas tous les jours que deux personnes font ensemble une transaction aussi utile à l'une qu'à l'autre? Est-ce que, si mon voisin obtient de son jardin une surabondance de poires, alors que mon verger rapporte quantité de pêches, il s'ensuit que, si nous échangeons équitablement nos fruits, l'un d'eux se trouvera lésé?

D'après le "London Statist", le but réel des Américains en signant la convention nouvelle a été d'empêcher chez eux les spéculateurs de contrôler le commerce de l'alimentation et de faire monter les prix au-dessus d'un niveau normal. Jusqu'à ce jour, en effet, leurs spéculateurs pouvaient, à un moment donné, accaparer les approvisionnements des Etats-Unis, pour les revendre au prix qu'il leur plaisait d'exiger, les droits élevés imposés sur les produits canadiens leur offrant comme protection une véritable muraille de Chine.

Prenons comme exemple typique le commerce des primeurs, des fraises, par exemple. Au printemps, les premières boîtes de ces fruits exquis ne paraissent au Canada que sur la table des riches, car elles proviennent des régions situées au sud du 45e degré, et ont dû payer à leur entrée d'assez lourds droits d'entrée, qui n'ont profité qu'au trésor du gouvernement. Un peu plus tard, la terre canadienne en produit à son tour des quantités telles que le marché en est congestionné, et qu'elles se vendent ou plutôt se donnent à des prix dérisoires.

A ce moment, ce fruit devenu plus rare chez les Américains, est aux mains des spéculateurs Yankees, qui en maintiennent le prix élevé. Advienne le traité de réciprocité. Qu'arrivera-t-il? Le marché canadien se débarrassera de son trop-plein, à des prix rémunérateurs. Et le marché



## Tanglefoot,

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

américain, de son côté, se débarrassera, au moins sur ce point, de ses sang-sues les trustards.

Cet effet, si utile au peuple en général, nous rappelle les fameux travaux du lac Moeris, dans l'Antique terre des Pharaons. Ce lac fut creusé par les anciens Egyptiens pour donner de l'eau à leur pays en temps de sécheresse, et au contraire pour recevoir le trop-plein des eaux en cas de pluies trop abondantes.

Voilà en effet le principal avantage des Etats-Unis dans le traité, car ce pays est suffisamment grand et suffisamment fertile pour se suffire à lui-même. Quant aux avantages que la convention à venir rapportera au Canada, ils sont nombreux, et nous en ferons le sujet de notre prochain article.

### CONNAISSANCES INDISPENSABLES A UN JEUNE HOMME QUI SE DESTINE AU COMMERCE.

Comme parfois des oisillons impatientes à se lancer à la conquête de l'air, s'abandonnent à leurs ailes encore trop faibles, et viennent se fracasser sur la terre; ainsi beaucoup de jeunes garçons entraînés par le désir fiévreux de gagner de l'argent, abandonnent trop tôt le chemin de l'école. Nous les voyons presque tous, à peine arrivés à l'âge de 13 ou 14 ans, tourmenter leurs parents pour obtenir d'eux la permission de se placer. Quelles perspectives attrayantes! plus de devoirs à faire, de leçons à apprendre, de silence à observer pendant des heures: à la place de ces corvées, exécuter un travail facile, pouvoir fumer la cigarette, retirer un salaire à la fin de la semaine, conquérir plus d'indépendance à la maison, car un garçon qui gagne sa vie commence à compter, à s'imposer. Les pauvres enfants! ils ne songent pas, dans leur inexpérience, que de nos jours un homme dépourvu d'instruction est presque une non-valeur dans la société, et que les connaissances mises à leur portée aujourd'hui seraient un capital dont ils retireraient plus tard peut-être d'énormes revenus.

Le plus coupable n'est cependant pas l'enfant, c'est le père; car si, en s'imposant des sacrifices, il peut garder son fils à l'école, c'est son devoir strict de l'y envoyer, même de force. Il doit résister énergiquement, et aux plaintes de son garçon, et peut-être aux prières de sa femme trop faible de caractère.

C'est malheureusement un grand défaut chez notre peuple, cette faiblesse, cette apathie des parents, qui cèdent si facilement aux caprices de leurs enfants. Quiconque a voyagé un peu en France, en Angleterre, en Allemagne, ou ailleurs, peut se rendre compte de l'immense différence qu'il y a sur ce point entre l'Europe et le Canada. Là, il est vrai, l'autorité du père sur les siens est plus respectée, et surtout, le dernier des ouvriers comme le plus pauvre des cultivateurs, évalue à sa valeur le mérite de l'instruction.

Nos éducateurs se plaignent de voir si peu de jeunes gens terminer leurs cours commerciaux. La plupart sortent des écoles à l'âge de 14 ou 15 ans, c'est-à-dire après avoir fait la classe appelée quatrième année dans le programme d'études. Quel est leur bagage à ce moment? Un peu de français, pas assez pour l'écrire correctement; un peu d'anglais, les quatre règles simples et les fractions en arithmétique et quelques notions d'histoire et de géographie.

Et, que doit-on exiger d'un garçon qui veut devenir comptable? Qu'il sache son arithmétique commerciale, qu'il soit en état d'écrire correctement une lettre en anglais et en français, qu'il connaisse la théorie de la comptabilité et surtout qu'il ait une bonne écriture, et puisse calculer rapidement et sans se tromper. Si à ces connaissances, il peut joindre celles de la dactylographie et de la sténographie, il parviendra plus facilement encore à une position enviable.

Il est vrai qu'un bagage moins chargé suffira pour le

moment à celui qui veut entrer dans un magasin comme commis; mais y en a-t-il un seul qui en entrant ainsi dans les affaires, n'ait pas l'espoir d'arriver un jour à devenir patron? Et alors, les connaissances dont nous parlons plus haut ne lui deviendront-elles pas indispensables pour surveiller ses emplois?

### COMPAGNIES INCORPOREES.

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

"La Compagnie Provinciale d'Amusements, Limitée". Construction, acquisition et gérance de théâtres, lieux d'amusement, cafés, restaurants, etc., dans la cité de Salaberry de Valleyfield ou ailleurs dans la province de Québec. Capital-actions, \$10,000.00.

"The Roberval Paper Company". Fabrication de pulpe mécanique, pulpe chimique, de papier et de tous les dérivés de ces produits, dans la ville de Roberval. Capital-actions, \$3,000,000.00.

"Club Bellevue, Limitée". Club d'amusements, de récréations et d'exercices athlétiques, dans la ville de Fraserville, Qué. Capital-actions, \$10,000.00.

### UNE NOUVELLE INSTITUTION.

Montréal vient d'être doté d'un établissement dont le besoin se faisait vivement sentir, et depuis très longtemps. Nous voulons parler d'un Hôtel des Ventes et d'un Comptoir de Crédit, d'après les méthodes des grandes maisons du genre aux Etats-Unis et en Europe. Le nom de la nouvelle institution est le "Comptoir Mobilier Franco-Canadien".

La situation morale, la surface financière et la compétence des administrateurs permettent d'apprécier d'ores et déjà la place importante que la nouvelle société occupera bientôt dans le monde des affaires de la métropole commerciale du Canada.

L'objet immédiat de la Société est de créer, à Montréal d'abord, et plus tard dans les grands centres du Dominion, des entrepôts, magasins généraux et un Hôtel des Ventes (salle d'encan) où pourront être déposés et vendus, pour le compte de tiers, tous articles, biens mobiliers et marchandises, d'une valeur commerciale, dans des conditions d'honorabilité et de garantie qui commanderont la confiance absolue du public.

A côté de l'Hôtel des Ventes, la nouvelle société ouvrira un Comptoir de prêts et d'achats où le public pourra obtenir des avances d'argent sur la garantie collatérale de tous objets mobiliers ou effets qui seront déposés dans les entrepôts de la société.

Le "Comptoir Mobilier" occupe le vaste édifice situé aux numéros 117-119 rue Craig, en face de la rue St-François-Xavier.

C'est un centre idéal pour les opérations proposées, et l'on ne peut qu'augurer les plus brillants résultats de l'entreprise dont les bureaux, les entrepôts et la salle des ventes viennent d'être ouverts au public.

Le "Comptoir Mobilier" rendra de grands services, non seulement aux personnes qui se trouvent momentanément gênées, mais encore aux commerçants et à tous ceux qui désirent réaliser, dans les meilleures conditions possibles, les valeurs dont ils ont à disposer. Il fera une concurrence désastreuse à l'usure et à quantité de maisons interlopes qui se prêtent à des transactions frauduleuses dont le petit commerce a beaucoup à souffrir.

L'intention du "Comptoir Mobilier" est de remédier à cet état de choses en offrant des conditions de vente à réméré, parfaitement acceptables, compatibles avec une saine administration.

La présence, dans le comité exécutif et parmi le personnel administratif, de personnalités aussi autorisées que le Lieutenant-Colonel Labelle et messieurs J. U. Emard, L. A. Lavallée, Duncan McDonald, J. P. Roux et Arthur Mignault, et la direction administrative du directeur-gérant, M. Maurice Larose, et du secrétaire-trésorier, M. Michel Benoit, permettent à la nouvelle société de compter sur l'appui financier et l'encouragement de nos compatriotes pour assurer son développement et son succès.

# LA SCIENCE DES AFFAIRES

Nous vivons actuellement dans une ère de science. La science est à la base du commerce. C'est grâce à elle qu'a été inventée toute la machinerie qui fait marcher les affaires; grâce à la science on peut parcourir de longues distances dans un espace de temps très court. La science a remplacé par la vapeur et l'électricité les anciens moyens de locomotion.

Notre siècle est le plus grand siècle de l'histoire du monde, au point de vue des résultats obtenus par la science. Nous ne sommes qu'au début de la grande évolution de l'homme, qui arrache ses secrets à la Nature et apprend à vivre en harmonie avec les lois naturelles. Un grand avenir s'ouvre devant nous à mesure que nous pénétrons plus avant dans la science qui nous montre le chemin.

Mais qu'est-ce que la science? Certains hommes d'affaires semblent penser que ce mot n'appartient qu'aux professeurs des collèges; mais Spencer donne une très simple définition du mot science: "C'est, dit-il, une connaissance organisée." C'est l'expérience systématisée, réduite à une loi naturelle. Prenez les faits, les vérités, les principes de toute branche donnée de la pensée, de l'activité, organisez-les, classifiez-les, et vous avez une science.

L'homme d'affaires, de nos jours, devient un homme de science. La science des affaires est le sujet le plus fascinant qui existe, parce qu'il comporte la science de la formation de soi-même, de l'établissement des affaires, de la construction des villes et du développement d'une nation. Voyons quels sont les principes fondamentaux sur lesquels repose la construction d'une ville.

D'abord pourquoi de si nombreuses personnes sont-elles réunies dans une communauté? Nous pouvons le savoir en voyant ce qu'elles font. Ces personnes sont engagées dans les affaires, dans la fabrication ou la distribution des marchandises, dans l'administration municipale; elles se livrent à l'enseignement, elles ont une profession libérale, etc. Mais la majorité est dans les affaires et ceux qui ont d'autres occupations dépendent des premiers.

La production ou la manufacture a fait des progrès énormes dans les quelques dernières années. L'application scientifique de la machinerie et le système ont produit une telle évolution qu'il ne s'agit plus de la quantité, de la qualité et du prix des marchandises produites; le problème est celui de leur distribution sur une base profitable et en quantités suffisantes. Il est vrai que le problème de la main-d'œuvre est très important dans cette partie des affaires; mais on arrive rapidement à sa solution. C'est une question d'éducation que nous traiterons plus tard.

Quand on examine la question de la distribution, on y trouve deux classes principales — ceux qui recherchent les affaires et ceux qui les attendent venir. Parmi les premiers sont le marchand en gros, l'homme aux spécialités et le producteur. Ils emploient des hommes pour parcourir le pays à la recherche de clients pour leurs produits. Le but de ces hommes est d'augmenter constamment le volume des affaires profitables, d'agrandir sans cesse leur champ d'action et d'apporter à la compagnie et à la ville qu'ils représentent leur part raisonnable du commerce.

## La science de la vente.

Le succès de la ville dépend d'abord du succès de ses maisons d'affaires. Le succès de ces dernières dépend de leur organisation, dont la base est le département des ventes.

Nous voyons donc que le développement de la ville dépend, après tout, de l'art du vendeur, et il est grand temps que les hommes d'affaires se rendent compte de la nécessité absolue de jeter les lumières de la science sur cette importante question.

La nécessité, la mère de l'invention, a voulu que des connaissances universelles sur ce sujet fussent réunies, classifiées, arrangées, systématisées, réduites à une science.

La science de la vente étant organisée, voyons ce que nous révèle cette science. J'espère que tout le monde comprendra que le succès n'est pas dû à la chance, mais est le résultat naturel d'une vie en harmonie avec les lois naturelles, que chacun peut apprendre et appliquer, s'il le veut.

## L'établissement des affaires.

Le succès d'une maison de commerce dépend du volume d'affaires profitables qu'elle s'assure, lequel dépend, à son tour, de la confiance que la maison inspire au public acheteur, d'abord dans son administration, puis dans ses marchandises et enfin dans ses employés. Tout employé venant en contact avec un client a une occasion de fortifier ou de détruire cette confiance.

Cela est particulièrement vrai de ceux qui s'occupent directement de la vente. Le succès du vendeur dépend d'abord de son aptitude à créer et à maintenir la confiance; celle-ci est inspirée par la personnalité du vendeur, et cette personnalité dépend des facultés mentales et des qualités de l'individu. Le caractère de l'homme se développe comme ses facultés et ses qualités.

La santé est le résultat du développement physique de l'homme travaillant en harmonie avec ses qualités mentales. Le résultat naturel du développement du corps et des facultés mentales, est la force de persuasion qui induit le public à acheter ce que le vendeur lui offre à profit. Cette force de persuasion est représentée par la voix, le geste, etc., et inspire et maintient la confiance; comme résultat, le vendeur s'assure la clientèle la plus profitable. Suivant la manière dont ces qualités sont développées chez un homme, celui-ci est qualifié pour la vente, l'administration ou la direction.

La science nous révèle que quatre facteurs figurent dans chaque transaction: le vendeur, le client, les marchandises à vendre, la conclusion de la transaction, c'est-à-dire la vente elle-même.

Les vrais vendeurs ne sont pas simplement ceux qui voyagent ou qui restent derrière un comptoir; le personnel tout entier de la maison de commerce, à partir du président jusqu'à l'employé le moins payé, fait partie de l'organisation composite de la vente. Le travail de chacun influe sur la partie très importante des affaires qu'est le profit. Par conséquent, plus l'organisation est efficace et le travail fait en harmonie, plus le succès de la maison de commerce est sûr; de là, nécessité de développer le caractère et la santé.

## Le client.

L'homme d'affaires doit apprendre à mieux comprendre la nature humaine. Il doit étudier avec soin les divers genres d'individus, leur tempérament, leurs habitudes, afin de les comprendre et de mieux agir en harmonie avec la loi de non-résistance.

De fortes sommes d'argent sont perdues chaque jour

par l'incapacité d'hommes engagés dans les affaires à adapter leurs facultés à celles du public. La science indique les moyens de mieux étudier les gens.

### Les marchandises.

La science a révélé la nécessité de connaître plus exactement les marchandises offertes en vente. Le vendeur doit pouvoir analyser ses marchandises afin de découvrir les qualités qui peuvent aider à leur vente; les disséquer mentalement, trouver toutes les particularités qui peuvent faire impression sur l'esprit du client; il faut alors qu'il étudie la manière d'expliquer ces particularités logiquement et avec conviction. Le monde est fatigué de n'entendre que des phrases creuses n'ayant trait qu'aux prix; il demande qu'on lui cite des faits intéressants sur les marchandises, il s'appuie pour cela sur le principe qu'un peu de logique vaut mieux que des quantités de paroles.

Le vendeur devrait être un conseiller expert et connaître ses marchandises assez à fond pour faire comprendre au client qu'il a tout intérêt à faire un achat.

### La vente.

La science révèle que la vente est une chose purement mentale, que c'est le résultat d'une opération de l'esprit, que l'esprit du client doit passer par quatre stages avant qu'un achat soit fait.

Le premier stage est l'attention. Le client doit être attiré vers l'article à vendre. Il doit ensuite s'y intéresser, puis le désirer et enfin se résoudre à l'acheter. La valeur du vendeur dépend entièrement de son aptitude à créer ces quatre phases dans l'esprit du client. Certains hommes d'affaires reconnaissent ce fait et sont à même de créer avec succès ces conditions mentales dans un grand nombre de cas.

L'esprit de l'homme travaille entièrement suivant les lois naturelles, et la connaissance de la manière dont il fonctionne permet au vendeur d'opérer une vente. De plus, il faut satisfaire les clients afin qu'ils forment l'anneau d'une chaîne sans fin composée d'autres clients satisfaits. Le vendeur doit donc être bon pour les affaires en général, afin de rendre les plus grands services chaque fois que l'occasion se présente de consulter, de suggérer et d'aider.

Le vendeur et l'homme d'affaires qui réussissent sont ceux qui connaissent à fond l'art de vendre et les divers départements d'un commerce, tels que la publicité, l'achat, le coût, les systèmes d'affaires, l'étalage de la marchandise, etc. Des milliers d'hommes dans toutes les branches des affaires, étudient aujourd'hui ces choses à un point de vue scientifique; il en résulte que leur commerce augmente énormément.

La publicité est l'art de vendre par les méthodes écrites. C'est ce qui active les affaires, comme le feu mis sous une chaudière active la production de la vapeur. Une allumette ne produit pas de vapeur, il faut un feu ardent. De même la publicité doit être abondante. Aujourd'hui, on est prêt à reconnaître l'art du vendeur comme une profession, mais cet art doit être étudié comme une science et sa connaissance appliquée d'une manière professionnelle.

### Le succès de l'homme par ses propres moyens.

Le succès en affaires dépend de l'aptitude de l'homme à réussir par ses propres moyens.

Avez-vous jamais essayé de mesurer votre propre valeur? Vous pouvez le faire, et voici comment. Plus un employé a besoin d'être surveillé, moins grande est sa valeur. La surveillance est rendue nécessaire par les erreurs des employés. Si chaque employé faisait ce qu'il doit faire, et se ce qu'il fait était bien fait, la surveillance serait inutile, la valeur de l'employé serait tout ce qu'elle peut être.

Voyons d'où proviennent les erreurs: on peut les attribuer toutes aux défauts qui existent en nous. Le remède consiste à éliminer ces défauts pour les remplacer par des qualités.

Expliquons-nous. Dans toute nature, il y a deux forces, l'une positive, l'autre négative; par exemple, la lumière qui est positive; l'obscurité qui est négative; la chaleur qui est positive, le froid, qui est négatif. Ces deux forces existent dans la nature humaine, tant au point de vue physique qu'au point de vue intellectuel.

La santé est une force positive, la maladie est une puissance négative. La force est une quantité positive, la faiblesse est une quantité négative. Le travail est une quantité positive, la paresse est une quantité négative. Les quantités négatives au point de vue physique sont grandement responsables des erreurs que nous commettons. Les hommes d'affaires ne sont pas assez bien doués physiquement. Ils ont besoin d'éliminer les quantités négatives qui existent en eux en développant leurs quantités physiques positives.

Les affaires ne sont pas un jeu. C'est un champ de bataille qui exige que l'homme se comporte bien, vive bien et pense bien.

Les hommes de science nous disent qu'en moyenne l'homme et la femme ne développent qu'un quart de leur capacité physique réelle. Augmentez leurs forces physiques et vous augmenterez leur énergie vitale nécessaire pour obtenir le succès.

L'esprit est divisé en trois compartiments: celui de la pensée ou de l'intelligence, celui du sentiment ou de l'émotion, et celui de l'action ou de la force de volonté.

### L'intelligence.

En considérant le compartiment de la pensée ou de l'intelligence, nous voyons que l'observation est la première chose exigée. La faculté d'observation est la base de toute pensée et le produit des cinq sens physiques—toucher, ouïe, goût, vue, odorat. Toute pensée émane de ces cinq sens. Ce sont les messagers qui communiquent à l'esprit toutes les sensations, toutes les connaissances. Il est donc nécessaire de les entretenir, de les dresser et de les rendre sensibles de manière que l'esprit emmagasine toutes les connaissances qui seront utiles plus tard. La mémoire est une quantité positive. Elle recueille les impressions pour un usage futur. Le manque de mémoire est la quantité négative qui lui est opposée.

Que d'erreurs on peut lui attribuer! Les hommes d'affaires ont besoin d'exercer leur mémoire.

La raison et le jugement sont des quantités positives. L'homme doit apprendre à penser plus clairement aux relations qui existent de cause à effet et d'effet à cause et à exercer son jugement.

L'imagination est une quantité positive. Le manque d'imagination est une quantité négative.

L'imagination est une faculté créatrice; elle donne des idées, elle crée un idéal. Sans imagination, pas d'espoir, pas d'entrain au travail. Plus l'imagination est développée, plus on voit le succès futur.

### Le sentiment.

La foi est une quantité positive. La quantité négative qui lui est opposée est le doute. Le doute a causé plus d'insuccès que toutes les armées du monde n'ont tué d'hommes.

Nous avons du courage et de la crainte, de l'amour et de la haine. Nous avons de l'ambition et de l'apathie, de la loyauté et de la déloyauté.

Combien puissant est un homme qui a de la confiance, de l'ambition, de l'enthousiasme, du courage, de l'amour et de la loyauté. Il répand autour de lui une force magnétique qui le fait réussir. C'est un optimiste, un homme qui voit tout sous de belles couleurs. Quelque intelligent, quelque fort que soit un homme, s'il est rempli de doutes, s'il est déloyal, apathique, haineux, méfiez-vous de lui. Ne voyez-vous pas d'où proviennent les erreurs? Ne voyez-vous pas combien il est important de les éliminer?

### La force de volonté.

Au point de vue de la force de volonté, il y a la décision et l'indécision, l'initiative et l'indifférence, la persévérance et l'esprit vacillant.

Les hommes de science nous disent qu'un quart seulement des moyens physiques sont mis à contribution; mais ils nous disent aussi que 10 pour cent de la force intellectuelle de l'homme

me est mise en usage. De même que les muscles du corps peuvent être développés par des exercices physiques de même les cellules intellectuelles peuvent être multipliées et développées par un exercice mental grâce à l'application de la loi de la suggestion. L'homme qui exerce son corps acquiert de l'endurance. Celui qui exerce ses sensations développe sa force de volonté.

#### Le succès.

Le succès veut dire santé, longue vie, argent et honneur, ce qui est égal au bonheur. Comment y arrive-t-on? Simplement par l'instruction, par le développement des facultés du corps et de l'esprit.

Montrez-moi un homme capable, de confiance, d'action et endurant, et je vous montrerai un homme qui réussira partout. S'il doit être un vendeur, il saura comment faire pour connaître à fond ses marchandises, et il s'en donnera la peine. Il comprendra le fonctionnement de l'esprit humain et saura comment s'y prendre pour persuader les gens. Il sera renseigné sur les affaires et aura cette personnalité qui inspire confiance, de sorte qu'il se fera partout des amis.

De tels hommes se font eux-mêmes, se créent un commerce, construisent des villes, forment des nations, parce qu'ils veulent être d'accord avec les principes les plus élevés de la vie. Ce sera un homme que celui qui croit en la loi du bienfait mutuel.

S'il est patron, il s'intéressera au bien-être de ses employés. S'il est employé, il se dévouera entièrement pour son patron. Il devient un citoyen du plus haut mérite, parce qu'il a appris la manière de vivre chez lui, de vivre en harmonie avec ses voisins et avec le monde, et d'aider l'humanité à s'améliorer.

Le problème du succès peut se résumer dans les commandements suivants: Connais-toi toi-même. Connais tes collègues. Connais ton affaire et veille à ce que toutes tes transactions soient en harmonie avec cette loi de bienfait mutuel: "Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on fit à vous-même."

#### LES COMMANDEMENTS DU COMMERCE ALLEMAND.

Nous lisons dans la "Réforme Economique," publiée à Paris, qu'une brochure tirée à des millions d'exemplaires circule en ce moment en Allemagne, et contient les dix curieux commandements que voici:

- 1° Dans tes dépenses les plus minimes, ne perds jamais de vue les intérêts de tes compatriotes et de ta patrie;
- 2° N'oublie pas que, lorsque tu achètes un produit d'un pays étranger, ne fut-ce que d'un pfennig, tu dimines d'autant la fortune de ton pays;
- 3° Ton argent ne doit profiter qu'à des marchands et à des ouvriers allemands;
- 4° Ne profane pas la terre allemande, la maison allemande, l'atelier allemand par la présence et l'usage de machines ou d'outils étrangers;
- 5° Ne laisse jamais servir sur ta table de la viande ou de la graisse étrangères, qui feraient tort à l'élevage allemand, et d'autre part compromettraient ta santé, puisque les viandes étrangères n'ont pas été visitées par la police sanitaire allemande;
- 6° Ecris sur du papier allemand avec une plume allemande et étanche ton encre avec du papier buvard allemand;
- 7° Tu ne dois t'habiller qu'avec des étoffes allemandes et ne te coiffer qu'avec des chapeaux allemands;
- 8° La farine allemande, les fruits allemands, la bière allemande donnent seuls la force allemande;
- 9° Si tu n'aimes pas le café de malt allemand, bois du café provenant des colonies allemandes, et de même si toi ou les tiens préfères le chocolat, ou pour les enfants, le cacao, veille à ce que le cacao ou le chocolat soient des marchandises exclusivement allemandes;
- 10° Que les vantardises des étrangers ne te détournent jamais de ces sages préceptes et demeure bien convaincu, quoi qu'on puisse dire, que les meilleurs produits, les seuls dignes d'un citoyen de la grande Allemagne, sont les produits allemands.

Nous ne doutons pas qu'après la lecture de ces commandements, et sous l'impression du moment, bon nombre de nos lecteurs charmés par l'expression de sentiment patriotiques aussi vivement énoncés, se demanderont pourquoi les Canadiens n'adopteraient pas cette même manière de voir.

Avant de partager cette opinion entièrement, nous les invitons cependant à réfléchir sérieusement; toute chose n'est pas bonne à dire, et surtout, il semble de mauvais goût

de faire une campagne de publicité en vue d'apprendre aux citoyens ce qu'ils doivent faire pour être de vrais patriotes. Aimer son pays, le vouloir grand et prospère, est le désir légitime de tout bon citoyen, mais vouloir se servir de sentiments de patriotisme comme arguments pour engager les gens à acheter ce dont ils ont besoin, sans considérer le prix et la qualité de la marchandise, semble pour le moins déplacé. D'ailleurs, nous craignons que le même exclusivisme outré soit appliqué par les autres nations à ceux-là mêmes qui désirent le mettre en pratique.

#### LE CLERGE ET LES SOCIÉTÉS COOPÉRATIVES.

Nous lisons dans le "Grocers' Review":

L'évêque de Londres, s'adressant à une nombreuse audience de membres de sociétés coopératives, réunies à sa résidence officielle, aurait dit qu'il aimait trois choses dans le mouvement en faveur des coopératives: absence de crédit, de dettes, de concurrence. Cette assemblée de membres de coopératives à Fulham Palace a lieu annuellement, et l'évêque semble être un partisan convaincu de ce système contestable de faire du commerce. On a souvent constaté que des clergymen et autres personnes, ayant parlé en public de ce mouvement, l'avaient fait sans connaître à fond la question. Nous avons appris que, lorsqu'on leur avait écrit à ce sujet, ils avaient répondu que des membres de coopératives leur avaient envoyé un certain nombre de documents et qu'ils pensaient être dans le vrai. Ces messieurs ont évidemment oublié qu'il y a généralement deux manières d'envisager une question et ont négligé leur devoir en ne se renseignant pas complètement avant de prêter leur appui à un mouvement au sujet duquel leurs connaissances étaient imparfaites.

Comme l'évêque de Londres prend la part des coopératives depuis de nombreuses années et qu'en conséquence il a eu beaucoup d'occasions d'étudier leur système, il est difficile de comprendre pourquoi il a prononcé les paroles citées plus haut "Pas de crédit!" N'est-il pas au courant de la controverse véhémente qui eut lieu et qui a lieu, au sein même du parti des coopératives au sujet du crédit considérable fait par les sociétés coopératives? "Pas de dettes!" N'a-t-il jamais vu d'états de comptes de coopératives montrant les milliers de livres sterling auxquels s'élèvent les dettes de leurs membres (dettes parfois dissimulées en les incluant dans le stock), à la fin d'un trimestre, quoiqu'une forte partie de ces dettes ait été payée avant la fin du trimestre pour obtenir le dividende?

"Pas de concurrence!" N'a-t-il jamais entendu parler de sociétés voisines l'une de l'autre s'efforçant de se dépasser l'une l'autre dans la course au dividende? N'a-t-il jamais entendu des plaintes concernant des membres d'un magasin attirés dans un autre par l'appât d'un dividende de deux pence, trois pence ou même plus élevé? N'a-t-il pas lu le rapport du Congrès Coopératif en juin, alors qu'il fut décidé que, si la société coopérative de Beswick ne cessait pas la concurrence qu'elle faisait aux autres sociétés, elle serait rejetée de l'Union Coopérative, un délai lui ayant été accordé jusqu'en mars prochain pour amener l'ordre dans ses affaires? N'a-t-il jamais entendu parler de la guerre à mort que les coopératives faisaient aux commerçants? N'a-t-il pas lu cet extrait d'un journal coopératif paru en juin: "Pour les plus réfléchis de ses partisans, il semble que le mouvement coopératif ait perdu de vue son idéal et devienne simplement un facteur dans le monde de la compétition". "Les coopératives ne sont pas réellement des ennemies des commerçants!" Que dire de leur déclaration, publique que leur but est l'élimination des commerçants (nous croyons que ceci lui a été déjà signalé); ou comme l'a dit un directeur de la C. W. S. "que leur but est de supprimer le commerçant ou le producteur individuel"? N'éprouve-t-il pas de remords pour les membres de son église, sans mentionner tous les autres, qui, luttant honnêtement pour leur commerce légitime de

pourvoyeurs du public, sont jetés sans pitié sur le pavé par ce mouvement soi-disant coopératif? Ne voit-il pas qu'en soutenant le mouvement coopératif, il fait concurrence comme boucher, boulanger, épicier, cordonnier, etc., aux membres des congrégations auxquelles il adresse la parole? Comment peut-il, ayant adopté volontairement cette position de compétition, espérer que ces commerçants, membres de la congrégation, le considèrent comme leur guide et leur père spirituel? Nous désirons tenir en estime les clergymen de toutes dénominations. Ils ont un noble travail à faire; mais en se mêlant ainsi d'une querelle commerciale, en soutenant un système particulier de faire affaires, en le louant et en condamnant l'autre très injustement, ils s'écartent de leur rôle et nuisent à leur influence pour le bien. Que les clergymen exercent toute leur influence pour enseigner la morale, l'honnêteté et la franchise en affaires; ce n'est pas à eux de prendre parti pour un commerçant ou un système de commerce contre un autre.

### CE QUE FONT LES FABRICANTS POUR AIDER LES MARCHANDS-DETAILLANTS

Si l'on considère attentivement, tous les changements, toutes les améliorations qui se sont accumulées durant ces dernières années, on est surpris, frappé de tout ce que font les fabricants pour aider les détaillants dans la vente de leurs produits.

Le désir des fabricants de rendre plus commode, plus pratique le maniement des marchandises, pour en rendre la vente plus aisée aux débiteurs, a révolutionné leur méthode d'emballage; maintenant, plus de ces anciens emballages volumineux et encombrants; les marchandises sont envoyées dans des boîtes attrayantes, présentées sous des dehors agréables multiples et divers, suivant la nature du produit et même, si certains l'exigent, de par leur forme, ils sont enveloppés séparément.

Mais, la sollicitude du fabricant pour les intérêts du débiteur, se manifeste d'une façon peut-être plus frappante encore par la variété des moyens qu'il emploie pour lui faciliter la vente: Il lui fournit tout un assortiment varié, lui assure un stock convenable de chaque modèle et dans chaque taille; par une publicité intelligente il attire l'attention du public sur ses produits de façon à provoquer de la demande chez les marchands qui les détiennent; il contribue de différentes manières à la composition des étalages de ses détaillants, leur fournissant des enseignes lumineuses, ainsi que toutes les indications nécessaires pour les annonces locales. Il les approvisionne de feuilles-réclames, de circulaires pour qu'ils puissent en faire une distribution constante; il leur donne de multiples explications, leur fait la démonstration de certains outils nouveaux ou autres spécialités; il leur donne les moyens de faire des expositions fréquentes d'articles nouvellement créés, spécialement dans la ligne des articles de ménage; il envoie des acheteurs demander chez eux, tel ou tel article encore peu connu afin de provoquer une demande de ces nouveautés que les marchands-détaillants ne prennent qu'à regret parce que ces articles ne sont pas encore d'une vente courante.

Tels sont quelques-uns des moyens par lesquels les fabricants se donnent la peine d'encourager les détaillants à vendre leurs produits et à leur en faciliter l'écoulement. Le mouvement dans cet ordre d'idées s'accroît prodigieusement et on découvre journellement de nouveaux procédés ingénieux pour aider ainsi le commerce. Les fabricants ont droit à ce titre, à beaucoup de reconnaissance.

### DECES.

Après quelque temps de maladie, M. L. P. Venne, marchand de ferronneries, est décédé à sa demeure, No 2135 rue Ontario.

M. Venne était bien connu dans le monde des affaires et ses nombreux amis regretteront en lui le citoyen probe et le commerçant honnête qu'ils ont estimé. Le défunt était né à Montréal en 1870; il était frère cadet de M. Jos. Venne, architecte. Il laisse une femme, quatre enfants, deux soeurs et un frère.

### DECES DE M. BEUPARLANT.

Comme nos lecteurs l'ont appris M. A.-M. Beuparlant, C.R., député sortant et candidat libéral, du comté de St-Hyacinthe, est mort après une courte maladie. La veille de l'assemblée politique du 13 août, il s'alita pour ne plus se relever. Il a succombé à une opération que les médecins avaient jugée nécessaire.

M. Beuparlant naquit à St-Aimé (Richelieu) le 4 janvier 1864; après avoir terminé ses études classiques, il se livra à l'étude du droit et fut reçu avocat. En 1904, il fut choisi comme candidat par les libéraux du comté de St-Hyacinthe et élu avec une forte majorité aux élections générales du 3 novembre et réélu à celles de 1908.

M. Beuparlant s'était fait de nombreux amis et était estimé de ses adversaires eux-mêmes parce qu'il fut toujours sincère et loyal dans la lutte.

Le "Prix Courant" offre toutes ses sympathies à la famille en deuil.

### EXPOSITION REGIONALE DE VALLEYFIELD.

La deuxième exposition régionale de Valleyfield aura lieu les 26, 28, 29, 30 et 31 août courant. Nous avons publié la semaine dernière une lettre du secrétaire-trésorier de la Compagnie d'Exposition de Valleyfield, dans laquelle il fait l'historique de l'organisation de cette compagnie. Les différentes classes d'exhibitions comprendront: les chevaux, les poulines, les bestiaux, les porcs et moutons, les volailles, le beurre et le fromage, les produits de la ferme, les produits du jardin.

Une classe est réservée aux ouvrages de dames, à la peinture d'art, au dessin et à la photographie.

Une somme de \$6,000 sera distribuée en prix accordés aux meilleurs produits de toutes les classes, sauf de cette dernière qui ne recevra pas de prix.

Des comités ont été nommés pour l'exécutif, la réception, les courses, les attractions, les animaux, l'agriculture et l'industrie, les arts et travaux de fantaisie, la réclame et le transport, etc. La compagnie d'exposition a publié une brochure dans laquelle sont indiqués tous les règlements auxquels doivent se soumettre les exposants et la manière dont les concours auront lieu. Cette brochure donne le détail des animaux et des produits qui prendront part à ces concours ainsi que les prix qui leur seront attribués.

La Compagnie de l'Exposition n'a rien négligé pour faire de cette exposition un succès. Des courses de chevaux auront lieu chaque jour de l'exposition, et une somme de \$1,600 sera distribuée en prix aux vainqueurs de ces courses.

Nous engageons vivement nos lecteurs à aller visiter cette intéressante exposition, où ils s'instruiront et qui sera également pour eux l'occasion de se délasser des fatigues d'une saison de labeur.

### LE COLLEGE BOURGET.

A l'approche de la rentrée des classes, les parents sont souvent indécis sur le choix d'un collège pour leurs fils. Leur choix ne pourrait être meilleur qu'en se portant sur le collège Bourget, dirigé par les Clercs de Saint-Viateur et affilié à l'Université Laval. Les cours d'études y sont de deux sortes: l'un classique qui dure sept ans, et l'autre, commercial, fait en anglais. On y donne aussi des cours préparatoires qui comportent une instruction primaire complète. Ce collège situé à Rigaud est près de la ligne frontière qui sépare les provinces de Québec et d'Ontario, à quarante-deux milles de Montréal et à soixante-dix milles d'Ottawa. Des communications faciles donnent accès à ces deux grandes villes.

Les parents intéressés feront bien de se procurer le programme des études, qui leur fournira des renseignements complets sur les conditions d'admission et le prix des études.

## L'EXPOSITION DE QUEBEC.

L'Exposition de Québec doit s'ouvrir lundi, le 28 courant prochain, et d'après les informations que nous en recevons, tout fait prévoir que cette exposition sera un succès. Un grand nombre de manufacturiers ont profité de cette occasion pour faire connaître leurs produits aux marchands et aux consommateurs du district de Québec, et parmi ces manufacturiers, nous relevons les noms suivants:

Québec Preserving Co., 33 rue Smith, Québec.  
 Gagnon & Garant, Limitée, 22 rue St-Valier, Québec.  
 Québec Ry., L. H. & P. Co., 101 rue St-Jean, Québec.  
 Myrand & Pouliot, épiciers, 70 rue de la Couronne, Québec.  
 Marier & Tremblay, rue Du Pont, Québec.  
 Québec Central Railway, rue St-Louis, Québec.  
 C. H. Lepage Cie Limitée, 153 rue Ste-Thérèse, Québec.  
 Hector Pageau, 258 rue St-Joseph, Québec.  
 Rock City Tobacco Co., 224 rue Dorchester, Québec.  
 J. P. Patoiné, Gaz Acétylène, 250 rue St-Joseph, Québec.  
 Caron & Jacquier, 94 rue St-Joseph, Québec.  
 V. Côté, agent manufacturier, 143 rue St-Paul, Québec.  
 Toledo Scales, 224 rue St-Joseph, Québec.  
 La Jamaica Cigar Factory, 171 rue N.-D. des Anges, Québec.  
 Louis L'Heureux (Eau St-Léon), 20 Côte Lamontagne, Québec.  
 Laurent Moisan, 950 rue St-Valier, Québec.  
 F.-X. Maheux, 14 rue Rameau, Québec.  
 B. C. Toaster Co., London, Ont., N. Laroche, agent, 81 rue St-Pierre, Québec.  
 J. H. Gignac Limitée, 142 rue De l'Eglise, Québec.  
 P. T. Légaré Limitée, rue St-Paul, Québec.  
 Williams Pianos;  
 Thomas Organ;  
 White Sewing Machine Co.;  
 Syracuse Safes.  
 Elz. Fortier, Québec.  
 Jobin & Rochette, Québec.  
 United Photo, 21 rue Buade, Québec.  
 Wm. Carrier & Fils, rue Dalhousie, Québec.  
 J.-B. Drolet, chaussures, Québec.  
 Dye-O-La, J. A. Giroux, St-Romuald.  
 Melagama Teas (Minto Bros.), rue Front, Toronto.  
 Christie Biscuit Co., Toronto.  
 Canada Stove & Furniture Co., Montréal.  
 St. Lawrence Flour Co., Montréal.  
 Baume Rhumal, Montréal.  
 J. Barsalou & Cie, Montréal.  
 De Laval Separator Co., Montréal.  
 International Harvester Co., Montréal.  
 Window Strip Co., Montréal.  
 Faux Riga, Montréal.  
 Robitaille, distillateur, Beauport.  
 C. Bélanger & Cie, Montmagny.  
 Cary Safes, Ford & Featherstone, 53 rue King Ouest, Hamilton, Ont.  
 The D. & D. National Medicine Co., St-Basile, P.Q.  
 Eastern Paper, St-Basile, P.Q.  
 Moody & Son, Terrebonne.  
 Oct. Fournier, St-Charles, B.  
 Singer Mfg. Co., 63 rue de la Couronne, Québec.  
 Eusèbe Picard, 35 rue St-Joseph, Québec.  
 National Brewery Co., 92 rue St-Valier, Québec.  
 Asbestos Mfg. Co., Limited (P. J. Paradis, agent,) Lachine.

## LE PAPIER DE COTON.

Il vient de se constituer, à Cordell (Géorgie), une Société avec un capital de 500,000 dollars pour la transformation des tiges du cotonnier en papier. La fabrique de cette Société ouvrira le 1er septembre prochain, et aura une production de 25 tonnes de papier par jour. D'après les analyses et expériences des directeurs de la fabrique, 3 tonnes et demie de tiges donnent 1 tonne de papier. Les tiges coûtent, sur place, 4 dollars la tonne.

## NOUVELLES CHARTES.

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

"Canadian Jewellers, Limited," orfèvres et manufacturiers de bijouterie en général, à Montréal. Capital-actions, \$5,000,000.00.

"The Raye Finance Company, Limited", agence financière en général, à Montréal. Capital-actions, \$125,000.00.

"C. & E. Hawkins, Limited", importation, exportation et fabrication de cigares et cigarettes, et commerce général de tabac sous toutes les formes et d'articles se rapportant à ce genre de commerce, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

"Drummondville Shirt Company, Limited", fabrication et commerce général de chemises, collets, merceries, et de vêtements de toute description pour dames, hommes et enfants, à Drummondville, Qué. Capital-actions, \$150,000.00.

"Franco-Canadian Investment and Realty Company, Limited", agence d'immeubles et d'affaires en général, à Montréal. Capital-actions, \$50,000.00.

## L'UTILISATION DU MARSOUIN.

Depuis quelque temps, un producteur américain d'huile de poisson fait capturer les marsouins sur les côtes de la Caroline du Sud. La graisse est utilisée pour la fabrication de l'huile; les peaux sont salées et vendues pour être tannées. Il paraît que cette peau a des qualités supérieures et est d'une utilité considérable pour nourrir les peaux qui doivent servir à fabriquer les empeignes et les harnais.

## ÇA ET LA

Un incendie s'est déclaré à la buanderie Bellefeuille et Pothier, à Trois-Rivières. Il a été causé par la chute d'un moteur électrique. Les pertes s'élèvent à plusieurs milliers de piastres, en partie couverts par les assurances.

\* \* \*

D'après le rapport de M. Joseph Brault, commissaire du recensement pour le comté d'Iberville, la population du comté d'Iberville en 1911 est de 9,516 habitants, c'est-à-dire inférieure à celle du comté de Saint-Jean.

\* \* \*

La Winnipeg Electric Ry. Co., a réduit ses taux de la lumière pour maisons particulières.

Le taux de base est de 7½c. par kilowatt-heure, soit une réduction de 2½c. par kilowatt-heure.

\* \* \*

M. Evelyn de Rothschild, fils de M. Léopold de Rothschild, était à Montréal, dernièrement; il est parti pour l'Ouest. Il suit l'exemple de son plus jeune frère, qui était ici, il y a un an.

Les chefs de la maison Rothschild ont pour règle d'instruire complètement leurs fils en vue de la haute position qu'ils occuperont plus tard dans le monde financier.

Le savon à polir "Sincere" est le produit d'une industrie essentiellement canadienne. Le devoir de tout patriote canadien est de favoriser les industries du pays. Achetez donc les produits canadiens faits pour les Canadiens et par des Canadiens, par la Compagnie William Limitée, 724-726 rue Notre-Dame Est, Montréal, et encouragez cette compagnie qui ne livre que des produits supérieurs et garantis, donnant de bons profits aux détaillants. Votre argent vous est remboursé au cas où vous ne seriez pas satisfait.

# FINANCES

Le dividende trimestriel sera payable jeudi, le 31 août, sur les actions de la Dominion Oilcloth Co., et vendredi, le 1er septembre, sur les actions préférentielles de la Lake of the Woods Milling Co., et de la Ogilvie Flour Mill Co., et sur les actions ordinaires de la Richelieu & Ontario Navigation Co.

Les banques suivantes paieront également leur dividende trimestriel le 1er septembre prochain:

Banque de Hamilton, Banque d'Ottawa, Banque d'Hoche-laga, Home Bank of Canada, Banque de Québec, Banque de Montréal, Banque de Toronto, Banque Canadienne du Commerce, Merchants' Bank, Banque Union.

Le dividende semestriel sera aussi payable le 1er septembre prochain sur les débetures des compagnies suivantes:

The Black Lake Consolidated Asbestos Company, Dominion Iron & Steel Company, Electric Development Company, Mexico Tramways Company, Montreal & St. Lambert Terminal & Development Company, Richelieu & Ontario Navigation Company. Egalement sur les actions privilégiées de Int. Coal Mining Company, National Breweries Co., Sawyer Massey Company.

\*\*\*

La loi des Banques du Canada de 1907 permet aux banques canadiennes pendant les mois de septembre, octobre, novembre et décembre de chaque année de mettre en circulation des billets additionnels jusqu'à concurrence de 15 pour cent du capital payé et de la réserve. Ceci est fait en vue de permettre aux banques de faire les avances nécessaires pour le transport du grain de l'Ouest. Au 30 juin dernier, le capital payé des banques canadiennes s'élevait à la somme de \$101,065,306.00, et la réserve à la somme de \$86,943,135.00. Conséquemment, les banques pourront émettre des billets additionnels s'élevant à la somme de \$28,201,266.00; ce qui avec la circulation actuelle formera un montant maximum de la circulation des billets de banques d'environ \$130,000,000.00.

\*\*\*

Le montant des dividendes payables aux Etats-Unis pendant le mois de septembre s'élèvera à la somme d'environ \$94,000,000.00, soit une diminution d'environ \$2,000,000.00 sur le montant payé l'an dernier.

\*\*\*

La compagnie Belding Paul Corticelli, Limitée, vient de déclarer son premier dividende trimestriel au taux de 7 pour cent par an, payable le premier septembre prochain.

\*\*\*

La Banque du Nouveau Brunswick a déclaré un dividende trimestriel de 3¼ pour cent, payable le 2 octobre, aux actionnaires enregistrés le 20 septembre.

\*\*\*

La maison financière bien connue de J. C. MacIntosh & Co., dans sa circulaire hebdomadaire, dit que, bien que la récolte canadienne soit plus considérable cette année dans le Nord-Ouest que les années précédentes, il n'y a aucune

indication que l'argent soit aussi rare cette année que les années passées, les banques qui font une spécialité de transporter le blé, ayant pris des arrangements en conséquence.

\*\*\*

La Banque de la Nouvelle-Ecosse vient d'augmenter son dividende annuel de 13 à 14 pour cent; c'est le dividende le plus élevé payé par toutes les banques canadiennes.

\*\*\*

La Bourse de Toronto va avoir un édifice à elle, qui sera un ornement pour la section financière de la ville. Les autorités ont décidé d'acheter la propriété appartenant à Sir Henry Pellatt, située du côté Est de la rue Bay, en face de la rue Melinda, et d'y faire ériger un édifice important.

\*\*\*

La Banque Impériale du Canada a ouvert une succursale au Monument National, Boulevard St-Laurent, pour y faire des opérations générales de banque. Cette banque alloue un intérêt sur dépôts à partir d'un dollar.

\*\*\*

La Montreal Street Ry. Company a publié son rapport pour le mois de juillet. Ce rapport indique un gain de \$9,451, soit 7½ pour cent de plus que pour le mois de juillet 1910. Le surplus pour les dix mois est de \$104,946, soit exactement 10 pour cent. Les chiffres pour les dix mois sont les suivants:

	1911.	1910.
Gains, passagers .. . . .	\$3,785,503	\$3,402,275
Gains divers .. . . .	91,207	88,370
Gains totaux .. . . .	\$3,876,711	\$3,490,646
Frais d'opération .. . . .	2,246,207	2,021,516
Gains nets .. . . .	\$1,630,503	\$1,469,130
Pourcentage à la cité .. . . .	268,676	227,793
Intérêt .. . . .	154,888	146,387
Loyer .. . . .	5,908	5,366
Taxes .. . . .	46,500	40,000
Frais totaux .. . . .	475,972	419,546
Surplus .. . . .	\$1,154,530	\$1,049,583

Ce qui paraît un excellent placement, c'est l'achat de parts de la compagnie d'assurance "Fonds de Pension" des Prévoyants du Canada.

## PERSONNEL.

M. Arthur L. de Martigny, assistant-secrétaire de Sir Wilfrid Laurier, et qui a été nommé secrétaire du Commissaire Général du Canada, à Paris, est parti mardi dernier pour aller prendre son poste.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Prix des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Du 5 août au 16 août	Du 17 août au 23 août
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal	\$14,400,000	\$12,000,000	\$100.00	10%	269	266
Banque du Nouveau-Brunswick	833,400	1,499,666	100.00	13%	.....	.....
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	137	137
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,270,300	6,104,104	100.00	13%	270	270
Banque de Toronto	4,000,000	4,750,000	100.00	10%	211	203½
Banque Molson	4,000,000	4,400,000	100.00	11%	208	205¾
Banque des Cantons de l'Est	3,000,000	2,250,000	100.00	9%	175	.....
Banque Nationale	2,000,000	1,200,000	100.00	7%	.....	.....
Banque des Marchands du Canada	6,000,000	4,900,000	100.00	9%	198	191
Banque Provinciale	1,000,000	425,000	100.00	5%	.....	.....
Banque Union du Canada	4,468,260	2,400,000	100.00	8%	148	148
Banque Canadienne du Commerce	10,000,000	7,000,000	50.00	10%	208½	208
Banque Royale du Canada	6,200,000	7,000,000	100.00	12%	238	237½
Banque d'Hochelega	2,500,000	2,500,000	100.00	8%	170	.....
Banque d'Ottawa	3,500,000	3,900,000	100.00	11%	210	.....
Banque Impériale du Canada	5,543,859	5,743,869	100.00	11%	.....	.....
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	234¾	232¾
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	10,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	.....	100.00	7%	134	134¾
do do do (Préférentielles)	10,416,000	.....	100.00	7%	.....	.....
<b>TRAMWAYS ELECTRIQUES</b>						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	68	67½
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%	.....	.....
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	145	.....
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	5,000,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Illinois Traction Co. (Ordinaires)	9,964,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90½	90½
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	.....	100.00	4%	.....	.....
do do do (Préférentielles)	2,400,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	226	227
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	.....	62¾	65
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	58	57
St. John Railway	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Sao Paulo Tram., Light & Power	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	174	.....
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	.....	.....
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	158½	157¾
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%	.....	94
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	106	107½
do do do (Préférentielles)	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	235½	.....
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
British Columbia Packers (Ordinaires)	2,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	1,500,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	.....	100.00	8%	65	.....
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	103	.....
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	.....	100.00	.....	.....	21½
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	80¾	27¾
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	.....	.....	35¾
Dominion Steel Co.	35,000,000	.....	100.00	4%	50¾	51¾
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	.....	100.00	5%	68	64¾
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	98	98
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	.....	100.00	8%	147	144¾
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	.....	.....
Laurentide Paper Co (Ordinaires)	1,600,000	.....	100.00	8%	225	225
do do do (Préférentielles)	1,200,000	1,200,000	100.00	7%	.....	.....
Montreal Cotton	3,000,000	500,000	100.00	8%	155	153
Montreal Steel Works (Ordinaires)	700,000	.....	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles)	800,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	.....	100.00	5%	95	98
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	127½	.....
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	.....	100.00	8%	129	122
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	123	123
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	.....	100.00	4%	56	56
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	85	.....
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	146	.....
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	.....	100.00	5%	.....	.....
do do do (Préférentielles)	50,000,000	.....	100.00	4%	73½	.....
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	161	162
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	147	147
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	141	143
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	119	117¾
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	112½	113¾
<b>MINES</b>						
Amalgamated Asbestos (Ordinaires)	8,125,000	.....	.....	.....	5	5
do do do (Préférentielles)	1,875,000	8,000,000	100.00	7%	.....	.....
Back Lake Asbestos Co. (Ordinaires)	3,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	1,000,000	1,100,000	100.00	.....	.....	.....
Crown Reserve	1,999,957	.....	1.00	60%	3.01	2.95
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	.....	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles)	219,700	.....	100.00	7%	.....	.....

# Epicerie, Provisions, Vins et Liqueurs.

## Revue des Marchés

### EPICERIE.

Sucres raffinés, en hausse de 10c.  
 Sucres bruts, en hausse de ¼c.  
 Riz, en hausse de 15c.  
 Noix de Bordeaux écalées, en hausse de 1c.

Tomate, 3 lbs. en baisse de 10c par douzaine.

Fraises, 2 lbs., en hausse de 20c.  
 Rhubarbe au gallon, en hausse de 2½c.  
 Saumon rouge Sockeye, en hausse de 15c par douzaine.

Résine G, en baisse de ¼c à ½c.  
 Huile de coton, en baisse de 10c.

Au moment où nous allons sous presse, on nous informe qu'une baisse de 10c a été déclarée sur les raffinés.

Les affaires, tout en étant toujours bonnes se sont ralenties, comme on s'y attendait à cause des élections prochaines. Pour les changements de prix, voir les paragraphes suivants: Sucres, Riz, Fruits secs, Conserves de légumes, Conserves de fruits, Conserves de poissons, Produits chimiques, Huile de coton, Saindoux.

### Rectification

La semaine dernière, une erreur s'est glissée dans nos cotes de farines, patentes du printemps. Nous les rectifions ci-dessous:

Royal Household, 2 sacs . . . . . 5.40  
 Five Roses, 2 sacs . . . . . 5.40  
 Glenora, 2 sacs . . . . . 4.90  
 Montcalm, 2 ans . . . . . 4.70

### SUCRES

La demande est simplement passable. Les prix des sucres bruts sont plus élevés de ¼c par livre.

#### Nous cotons:

Extra granulé . . . . . sac	5.35
Extra granulé . . . . . baril	5.40
Extra granulé . . . . . ½ baril	5.55
Extra granulé . . . . . balle 5 x 20	5.45
Extra ground . . . . . baril	5.80
Extra ground . . . . . bte 50 lbs.	6.00
Extra ground . . . . . ½ bte 25 lbs.	6.20
No 1 Yellow . . . . . baril	5.00
No 1 Yellow . . . . . sac	4.95
Powered . . . . . baril	5.60
Powered . . . . . bte 50 lbs.	5.80
Paris Lumbs . . . . . bte	6.15
Paris Lumbs . . . . . ½ bte 25 lbs.	6.20
Paris Lumbs . . . . . ¼ bte 25 lbs.	6.35
Crystal Diamond . . . . . baril	6.05
Crystal Diamond . . . . . bte 100 lbs.	6.05
Crystal Diamond . . . . . ½ bte 50 lbs.	6.05
Crystal Diamond . . . . . ¼ bte 25 lbs.	6.35
Crystal Diamond 20 ppts de 5 lbs.	0.37
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. . . . . cse	7.40
Sucres bruts cristallisés . . . . . lb.	0.04½
Sucres bruts, non cristallisés lb.	0.04½

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

### MELASSES

La demande est tranquille.

#### Nous cotons:

Barbade, choix. tonne . . . . .	0.28	0.29	0.31
Barbade, tierce et qrt . . . . .	0.31	0.32	0.34
Barbade, demi qrt . . . . .	0.33	0.34	0.36
Mélasse fancy, tonne . . . . .	0.30	0.33	0.33
Mélasse fancy, tierce			

et quart . . . . .	0.33	0.34	0.36
Mélasse fancy, demi-			
quart . . . . .	0.35	0.36	0.38

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

### GLUCOSE

Nous cotons aux 100 livres:

En quarts . . . . .	2.90
En demi-quarts . . . . .	3.15
En barils (kegs) . . . . .	3.40

### VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches pailées, 4 gall. imp. . . . . cruche	0.00	2.20
Domestique, triple, cruches pailées, 4 gal. imp. . . . . cruche	0.00	1.40
72 grains . . . . . le gall.	0.00	0.12
88 grains . . . . . le gall.	0.00	0.15
177 grains (proof) . . . . . le gall.	0.00	0.18

### THES

Il y a une assez bonne demande également répartie.

### EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Très bonne demande.

#### Nous cotons:

Allspice, moulu. . . . . lb.	0.15	0.18
Anis . . . . .	0.10	0.12
Canary Seed . . . . .	0.04	0.05
Cannelle, moulu. . . . .	0.20	0.24
Cannelle en mattes. . . . .	0.18	0.22
Clous de girofle moulu . . . . .	0.00	0.21
Clous de girofle entiers. . . . .	0.21	0.25
Crème de tartre . . . . .	0.00	0.23
Gingembre moulu. . . . .	0.20	0.30
Gingembre en racine . . . . .	0.17	0.20
Graine de lin non moulue . . . . .	0.00	0.07
Graine de lin moulue. . . . .	0.07	0.08
Graine de chanvre . . . . .	0.04½	0.05½
Macis moulu . . . . .	0.75	1.00
Mixed Spices moulues. . . . .	0.18	0.22
Muscade . . . . .	0.35	0.50
Muscade moulu. . . . .	0.00	0.50
Piments (clous ronds). . . . .	0.10	0.15
Pimento (pvre. Jamaïque) . . . . .	0.10	0.15
Poivre blanc rond . . . . .	0.21	0.24
Poivre blanc moulu. . . . .	0.23	0.27
Poivre noir rond. . . . .	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, quart, 3 lbs. . . . .	2.95	3.05
Sel fin, quart, 5 lbs. . . . .	0.00	2.95
Sel fin, quart, 7 lbs. . . . .	2.80	2.85
Sel fin, quart, 10 lbs. . . . .	0.00	2.75
Sel fin, quart, 20 lbs. . . . .	0.00	2.75
Sel fin, ¼ sac, 56 lbs. . . . .	0.00	0.40
Sel fin, sac, 2 cwts. . . . .	0.00	1.50
Sel fin en quart de 280 lbs.		
Ordinary fine. . . . .	0.00	1.80
Fine. . . . .	0.00	2.05
Dairy . . . . .	0.00	2.15
Cheese . . . . .	0.00	2.45
Gros sel, sac . . . . .	0.60	0.65

### ORGE

Nous cotons:

Orge mondé (pot) . . . . . sac	0.00	2.75
Orge mondé (pot) . . . . . baril	0.00	5.75
Orge mondé (pot) . . . . . lb.	0.00	0.03
Orge perlé (pearl) . . . . . sac	0.00	3.90
Orge perlé (pearl) . . . . . lb.	0.00	0.04½

### LEGUMES SECS

Nous cotons:

Fèves de Lima de Cal, lb	0.08	0.09
Fèves blanches, Can. minot	2.10	2.40
Fèves blanches, Can., moins d'un sac . . . . . lb	0.04	0.04½
Fèves jaunes. . . . . minot	2.00	2.10
Flageolets (haricots), sac de 220 lbs. . . . . lb.	0.00	0.10
Flageolets (haricots), moins d'un sac . . . . . lb.	0.00	0.12
Lentilles, par sac . . . . . lb.	0.00	0.06
Lentilles, moins d'un sac, la lb.	0.00	0.08
Pois verts No 1. . . . . la lb.	0.04	0.05
Pois à soupe No 1, jaunes, le minot	1.25	1.50
Pois à soupe No 1, jaunes, moins d'un minot . . . . . lb.	0.00	0.02½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.60
Blé-d'Inde à soupe, cassé, la lb.	0.00	0.03
Pois fendus, le sac . . . . .	0.00	2.85
Pois fendus, moins l'un sac, la lb.	0.00	0.03

### FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Bonne demande.

Nous cotons:

Farine Five Roses . . . . . qrt.	0.00	6.10
Farine Five Roses . . . . . ¼ qrt	0.00	3.20
Farine Five Roses . . . . . sac	0.00	3.00
Farine Five Roses . . . . . ½ sac	0.00	1.50
Farine Five Roses 24½ lbs.	0.77½	0.80
Farine Five Roses 14 lbs	0.45	0.47½
Farine Five Roses . 7 lbs	0.23	0.24
Farine patente hongroise, qt	0.00	6.40
Farine patente hongroise, ¼ qt	0.00	3.35
Far. patente hongroise, sac	0.00	3.15
Far. patente hongroise, ½ sac	0.00	1.60
Farine patente. . . . . 24½ lbs.	0.77½	0.80
Farine patente. . . . . 14 lbs.	0.47½	0.50
Farine patente . . . . . 7 lbs.	0.24	0.25
Far. straight rollers, qrt. . . . .	0.00	4.75
Far. straight rollers, sac. . . . .	0.00	2.30
Farine à pâtis. Ocean, qrt.	0.00	5.40
Far. à pâtis. Océan, ¼ qrt.	0.00	2.85
Farine d'avoine granulée, sac	0.00	2.90
Far. d'avoine Standard, sac	0.00	2.90
Farine d'avoine fine . . . . . sac	0.00	2.90
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.40
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.60
Farine d'avoine roulée, quantité moindre . . . . . lb.	0.00	0.93
Farine de sarrasin. . . . . sac	0.00	2.50
Far. de blé d'Inde ord., sac	0.00	2.00
Farine de blé-d'Inde Gold Dust . . . . . sac	0.00	2.25
Farine de blé-d'Inde Gold Dust . . . . . brl.	0.00	4.50
Banner Saxon et Quaker -Oats, et Ogilvie, caisse.	0.00	3.95
Dito, doz. . . . .	0.00	2.60
Cream of wheat . . . . . cse	0.00	5.75
Cream of wheat . . . . . doz.	0.00	2.00
Fécule de maïs, 1re qté, lb	0.06½	0.07
" " " 2e qualité, lb	0.04½	0.04½
Fécule de pommes de terre, ppts de 1 lb. . . . . doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens.		
En vrac . . . . . lb.	0.00	0.05
En paquets de 1 lb. . . . .	0.06	0.06½
Boîtes de 4 lbs. . . . . bte	0.00	0.25
Boîtes de 8 lbs. . . . . bte	0.00	0.50
Boîtes de 60 lbs. . . . . lb.	0.00	0.05
Qualité extra fine		
Boîtes de 4 lbs. (net). . . . .	0.38	0.40

Boites de 5 lbs. . . . .	0.00	0.32½
Boites de 8 lbs. (net). . .	0.19	0.20
Boites de 10 lbs. . . . .	0.00	0.65
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de ½ lb. . . . .	0.00	0.07
En vrac, cse de 10 lbs. . .	0.00	0.06
Vermicelle, macaroni, spaghetti, pâtes assorties; alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac. . . . .		
	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb. . . . .	0.00	0.08½
Tapioca pearl, la lb. . . . .	0.07	0.08
Tapioca seed . . . . .	0.06½	0.07½
Tapioca flake . . . . .	0.07½	0.08
Sagou. . . . .	0.05	0.06½

**RIZ**

La demande est passable. Le riz Patna est plus cher de ¼c par livre. Les riz décortiqués au Canada ont subi une avance de 15c par sac.

Nous cotons:  
Riz importés.

Riz Patna, sacs de 56 lbs., suivant qualité . . . . .	0.04½	0.05
Riz Carolina. . . . .	0.08½	0.10
Riz moulu . . . . .	0.04	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes. . . . .	0.00	3.60

Riz décortiqués au Canada:  
Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal:

Qualité B, sac de 100 lbs. . .	0.00	3.05
Qualité B, pochette de 25 lbs. . . . .	0.00	3.15
Qualité B, pochette de 12½ lbs. . . . .	0.00	3.25
Qualité CC, sac de 100 lbs. . .	0.00	2.95
Qualité CC, pochette de 25 lbs. . . . .	0.00	3.05
Qualité CC, pochette 12½ lbs. . . . .	0.00	3.15
Sparkle . . . . .	0.00	4.30
India Bright (sac 100 lbs.) . . .	0.00	3.15
Lustre . . . . .	0.00	3.25
Polished Patna . . . . .	0.00	3.45
Pearl Patna . . . . .	0.00	3.70
Mandarin Patna . . . . .	0.00	3.95
Imperial Glacé Patna . . . . .	0.00	4.20
Crystal Japan . . . . .	0.00	4.65
Snow Japan . . . . .	0.00	4.75
Ice Drips Japan . . . . .	0.00	4.90
Korean White Crest . . . . .	0.00	3.95
Korean Glacé . . . . .	0.00	4.15

**FRUITS SECS**

Il y a encore un peu de raisins de Californie sur le marché; quand cette quantité sera épuisée, il n'y aura plus de stocks. Les noix de Bordeaux écalées sont à prix plus élevés de 1c par livre.

Dattes et Figues

Dattes en vrac . . . . .	0.00	0.04½
Dattes en pqt. de 1 lb. . . . .	0.06½	0.07½
Figues séchées en sac . lb. (manquent)		
2½ pouces . . . . .	0.08	0.09
2½ pouces . . . . .	0.09	0.10
2½ pouces . . . . .	0.10	0.11
3 pouces . . . . .	0.12	0.13
Pruneaux		
Pruneaux 30/40. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 40/50. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 50/60. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 60/70. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 70/80. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 80/90. . . . .	(manquent)	
Pruneaux 90/100. . . . .	(manquent)	
Pruneaux de Bosnie (manquent)		
Raisins de Corinthe		
Corinthe Amalias . . . . .	0.06	0.06½
Corinthe Filiatras . . . . .	0.06½	0.06½
Corinthe Vostizzas. . . . .	0.07½	0.08½
Corinthe nettoyées, 50 pqt. de 1 lb., à la boîte . . . . .	0.08½	0.09

Corinthe nettoyés aux E-U., paquet de 1 lb. . . . .	0.06½	0.07
Corinthe épépinés . . . . .	0.00	0.08
Raisins de Malaga		
Rideau . . . . .	0.00	2.40
Rideau . . . . .	0.00	0.85
Balmoral. . . . .	0.00	3.00
Balmoral . . . . .	0.00	1.00
Orléans. . . . .	0.00	4.00
Royal Excelsior . . . . .	0.00	4.50
Royal Excelsior . . . . .	0.00	1.40
Raisins Sultana		
Extra Impérial . . . . .	0.00	1.75
Extra Impérial. . . . .	0.00	5.50
Sultanas, 3 cour. . . . .	0.06½	0.07
Sultanas, 4 cour. . . . .	0.07½	0.08
Sultanas, fancy nettoyés, 3 cour. . . . .	0.00	0.11
Sul. nettoyés, pqt. de 1 lb. . . . .	0.00	0.12
Raisins de Valence		
Valence fine off Stalk btes de 28 lbs. . . . .	(manquent)	
Valence Selected, btes de 28 lbs. . . . .	(manquent)	
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs. . . . .	(manquent)	
Raisins de Californie		
Epépinés, paq. 1 lb., fancy. (manquent)		
Epépinés, pqt. 1 lb., choix. . . . .	0.10½	0.11
Noix et Amandes		
Amandes Tarragone . . . . .	0.13	0.14
Amandes Valence écalées. . . . .	0.32½	0.35
Avelines . . . . .	0.12	0.14
Noix Grenoble Mayette . . . . .	0.17½	0.19
Noix Marbot. . . . .	0.14	0.15
Noix de Bordeaux écalées . . . . .	0.34	0.36
Noix du Brésil . . . . .	0.15½	0.16½
Noix de coco râpées enseau, par 15 ou 20 lbs. . . . .	0.19½	0.20
Noix de coco râpées en boîtes de 5 lbs. . . . .	0.00	0.21
Noix de coco râpées, à la lb. . . . .	0.00	0.25
Noix Pécan polies, moyennes . . . . .	0.17	0.18
Noix Pécan polies Jumbo. . . . .	0.18	0.19
Noix Pécan cassées. . . . .	0.00	0.00
Noix Tarragone . . . . .	0.15	0.16
Peanuts non rôties, Sun . . . . .	0.00	0.10
Peanuts non rôties, Bon Ton . . . . .	0.00	0.11
Peanuts non rôties, Coon. . . . .	0.00	0.07½
Peanuts rôties, Coon . . . . .	0.09	0.09½
Peanuts rôties, G. . . . .	0.10	0.10½
Peanuts non rôties, G. . . . .	0.00	0.08½
Peanuts rôties, Sun . . . . .	0.11½	0.12½
Peanuts rôties, Bon Ton. . . . .	0.12½	0.14
Peanuts françaises, rôties. . . . .	0.07½	0.08
Peanuts franç., non rôties. . . . .	0.06	0.06½
Fruits évaporés		
Abricots, boîte 25 lbs. . . . .	0.00	0.15
Nectarines. . . . .	0.09½	0.11
Pêches, boîte 25 lbs. . . . .	0.00	0.12½
Poires, boîte 25 lbs. . . . .	0.00	0.14
Pommes tranchées évaporées . . . . .		
	0.00	0.12
Pelures de fruits		
Citron. . . . .	0.10	0.11
Orange . . . . .	0.11	0.12
Citronnelle. . . . .	0.14	0.15

**CONSERVES ALIMENTAIRES**

**Conserves de Légumes**  
**Pois nouveaux**

Très bonne demande. Le prix des tomates 3 lbs. est baissé de 10c par douzaine. Cette baisse est due à la concurrence américaine.

Nous cotons:

Par doz.		
Groupe No 2		
Groupe No 1		
Asperges (Pointes), 2 lbs. . . . .	2.95	3.00
Asperges entières can, 2 lbs. . . . .	0.00	2.50
Asperges Californie, 2 lbs. . . . .	0.00	3.65
Betteraves tranchées, 3 lbs. . . . .	0.00	1.30

Blé d'Inde . . . . .	2 lbs.	0.97½	1.00
Blé d'Inde . . . . .	gallon	0.00	5.10
Blé-d'Inde en épis . . . . .	3 lbs.	0.00	1.75
Catsup, bte 2 lbs. . . . .	doz.	0.00	0.85
Catsup, au gal . . . . .	doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte . . . . .		0.13	0.14
Champignons 1er choix . . . . .		0.19	0.20
Champignons choix, boîtes . . . . .		0.17	0.18
Champignons choix ext. bte . . . . .		0.21	0.22
Choux de Bruxelles imp. . . . .		0.16	0.17
Choux-fleurs. . . . .	2 lbs.	0.00	1.62½
Citrouilles. . . . .	3 lbs.	0.00	0.95
Citrouilles . . . . .	gal.	2.75	3.00
Épinards . . . . .	2 lbs.	0.00	1.40
Épinards . . . . .	3 lbs.	0.00	1.90
Épinards . . . . .	gal.	0.00	5.50
Épinards imp. . . . .	bte	0.11	0.12
Fèves Golden Wax . . . . .	2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes . . . . .	2 lbs.	0.00	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. . . . .	gal.	0.00	0.70
Marinades en seau de 2 gallons . . . . .	le gal.	0.00	0.60
Marinades en seau de 3 gallons . . . . .	le gal.	0.00	0.57½
Marinades en seau de 5 gallons . . . . .	le gal.	0.00	0.50
Petits pois imp. moyens . . . . .		0.10	0.11
Petits pois imp., mi-fins, bte . . . . .		0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte . . . . .		0.13	0.14
Petits pois imp., ext.fins, bte . . . . .		0.16	0.17
Pois Can. English Garden . . . . .		0.00	1.35
Pois Can. Early June. . . . .		0.00	1.50
Pois Sweet Winkle . . . . .		1.12	1.17½
Pois Can. Ext. Fine Sifted . . . . .		0.00	1.90
Succotash . . . . .	2 lbs.	0.00	1.12½
Tomates, 3 lbs. . . . .	1 gallon	0.00	4.50
Tomates, 3 lbs. . . . .	doz.	0.00	1.55
Tomates importées, gall. . . . .		0.00	1.40
Truffes, ½ boîte . . . . .		5.00	5.40

**Conserves de fruits**

Très bonne demande. Les fraises 2 lbs. sont à prix plus élevés, ainsi que la rhubarbe au gallon. Les framboises sont rares; il n'en restera plus quand les empaqueteurs auront livré 50 pour cent des commandes.

Nous cotons:

Par doz.			
		Groupe No 2	Groupe No 1
Abricots de Californie, 2½ lbs. . . . .	0.00	3.50	
Ananas coupés en dés, 1½ lb. . . . .	0.00	1.40	
Ananas entiers importés, 2½ lbs. . . . .	0.00	2.75	
Ananas entiers importés, 1½ lb. . . . .	1.40	1.45	
Ananas tranchés imp. 2 lbs. . . . .	0.00	2.00	
Ananas entiers . . . . .	2 lbs.	0.00	1.75
Ananas entiers (emp. Can.) . . . . .	3 lbs.	0.00	2.30
Ananas tranchés (emp. Can.) . . . . .	2 lbs.	0.00	1.75
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs. . . . .	0.00	1.77½	
Ananas râpés (emp. Can.) 2½ lbs. . . . .	2.40	2.45	
Bluets Standard . . . . .	doz.	0.00	1.25
Bluets Standard . . . . .	gall.	(manquent)	
Cerises blanches sans noyau, 2 lbs. . . . .	0.00	1.95	
Cerises rouges avec noyau, 2 lbs. . . . .	1.55	1.55½	
Fraises, sirop épais . . . . .	2 lbs.	0.00	2.00
Fraises (confitures) . . . . .		1.35	2.20
Framboises, heavy syrop 2 lbs. . . . .	2.00	2.02½	



Houblon pressé . . . . lb. (manque)		
Lessive commune . . . . doz.	0.35	
Lessive commune . . . . grosses	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70	
Poudre insecticide . . . lb.	0.00	0.50
Résine blanche . . . . lb.	0.03½	0.05
Résine G, suivant quantité,		
lb. . . . .	0.03½	0.04½
Saipetre en cristaux, bls 112		
lbs. . . . .	0.05	
Saipetre en cristaux, quantité		
moindre . . . . .	0.06	
Sel d'Epsom, sacs 224 lbs. . . lb.	0.01½	0.02
Sel d'Epsom, qté moindre, lb.	0.01	0.02
Soda à pâte, 112 lbs. . . . .	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs. . . . .	0.75	0.80
¼ sacs 112 lbs., 100 lbs. . . .	0.80	0.85
Quarts 336 lbs., 100 lbs. . . .	0.85	0.90
Barils 112 lbs., baril . . . . .	0.95	1.00
Soude caustique en morceaur,		
kegs 50 lbs. . . . .	1.50	1.60
Soude caustique en morceaux,		
kegs 100 lbs. . . . .	0.00	2.60
Soufre en bâtons, brls 336 lbs., lb.	0.01½	
Soufre en bâtons, qté moindre,		
lb. . . . .	0.02½	0.04
Soufre moulu, sacs 112 lbs. . . .	1.65	1.70
Soufre moulu, qté moindre, . . .	0.01½	0.03
Tourteaux de lin moulu, sac . . .	1.85	1.95
Vitriol, brls . . . . .	0.05½	0.06
Vitriol, quantité moindre, lb. . .	0.00	0.06

**BOUGIES ET CIERGES**

Nous cotons:

B Paraffine en vrac, boîte de 40 lbs.:		
6 à la lb. . . . .	0.00	0.08
12 à la lb. . . . .	0.00	0.08½
B Paraffine, 6 à la lb. . . . .	0.08½	0.09
B Paraffine, 12 à la lb. . . . .	0.09	0.09½
B Stéarine, 14 oz. 6 et 12 . . . .	0.00	0.12
B Stéarine, 16 oz. 6 et 8 . . . .	0.13	0.14½
Cierges approuvés . . . . .	0.00	0.37½
Cierges non approuvés, lb. . . . .	0.00	0.15

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons:

Ovales de ½ lb., crate . . . . .	0.00	0.25
Ovales de 1 lb., crate . . . . .	0.00	0.25
Ovales de 2 lbs., crate . . . . .	0.00	0.32½
Ovales de 3 lbs., crate . . . . .	0.00	0.37½
Ovales de 5 lbs., crate . . . . .	0.00	0.40
Carrés de ½ lb., crate . . . . .	0.00	0.27½
Carrés de 1 lb., crate . . . . .	0.00	0.27½
Carrés de 2 lbs., crate . . . . .	0.00	0.35
Carrés de 3 lbs., crate . . . . .	0.00	0.45
Carrés de 5 lbs., crate . . . . .	0.00	0.50

**CUVETTES EN BOIS**

Nous cotons:

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

**TINETTES EN BOIS**

Nous cotons:

Tinettes à beurre, 70 lbs.,		
pièce . . . . .	0.26	0.28
Tinettes à beurre, 50 lbs.,		
pièce . . . . .	0.22	0.24
Tinettes en épINETTE, à beur-		
re, 30 lbs., pièce . . . . .	0.20	0.21
Tinettes en épINETTE blanche,		
20 lbs., pièce . . . . .	0.17	0.19
Tinettes à beurre, 10 lbs.,		
pièce . . . . .	0.13	0.15

**EPINGLES A LINGE**

Epingles ordinaires.

Boîtes de 5 grosses . . . la bte	0.60
Epingles à ressort	
Boîtes de 2 grosses . . . la bte	0.90

**BALAIS**

Nous cotons:

Avec manches ordinaires.	La doz.
5 cordes . . . . .	0.00 3.50
4 cordes . . . . .	0.00 3.00
3 cordes . . . . .	0.00 2.50
2 cordes . . . . .	0.00 2.25
Mêlés de jonc, 4 cordes . . . .	0.00 3.10
A longs manches . . . . .	0.00 2.75

Avec manches Bambou.

4 cordes . . . . .	4.25 5.50
A long manche . . . . .	3.00 3.50
D'enfants, 3 cordes . . . . .	0.00 2.00
D'enfants, 2 cordes . . . . .	0.00 1.25
D'enfants, 1 corde . . . . .	0.00 0.85
Manches de faubert (mop), doz.	1.20

**ALLUMETTES**

Nous cotons:

l'elegraph, bte de 10 gr. . . . .	4.80
l'elephone, bte de 10 gr. . . . .	4.70
l'iger, bte de 10 gr. . . . .	4.30 à 4.45
Headlight, bte de 1 gr. . . . .	4.65
King Edward, bte de ½ gr. . . .	3.70
Eagle, bte de 1 gr. . . . .	2.15
Silent, bte de 1 gr. . . . .	2.50
Silent, bte de 500 . . . . .	5.35
Rising Star, bte de 1 gr. . . . .	6.15

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

Le prix de \$4.30 pour les allumettes "l'iger" ne s'applique qu'à la province de Québec seulement.

**FICELLE ET CABLE DE COTON, ETC.**

Nous cotons:

Ficelle 4 brins . . . . .	0.27½	0.28½
Ficelle 3 brins . . . . .	0.23½	0.24½
Corde à linge en rouleau, lb. . . .	0.00	0.22
Corde à linge, 30 pds. doz. . . . .	0.00	0.90
Corde à linge, 40 pds. doz. . . . .	0.00	1.10
Corde à linge, 50 pds. doz. . . . .	0.00	1.40
Corde à linge, 60 pds. doz. . . . .	0.00	1.65
Coton à chandelle . . . . .	0.00	0.30
Câble Sisal, 7/16 et plus. . . . .	0.00	0.09½
Câble Sisal, ½ . . . . .	0.00	0.10
Câble Sisal, 5/16 . . . . .	0.00	0.10½
Câble Sisal, ¾ . . . . .	0.00	0.10½
Câble Sisal, 3/16 . . . . .	0.00	0.11
Ligneul No 8 . . . . .	0.00	0.58
Ligneul No 10 . . . . .	0.00	0.65
Ligneul No 12 . . . . .	0.00	0.68
Ligneul No 15 . . . . .	0.00	0.75

**PAPIER D'EMBALLAGE**

Le papier manille, 13 x 17, se vend 20c. la rame.

**MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES**

Nous cotons:

Mèches No 2 . . . . .	lb.	0.20
Mèches No 1 . . . . .	lb.	0.15
Mèches No 0 . . . . .	lb.	0.12
Brûleurs No 2 . . . . .	doz.	0.85
Brûleurs No 1 . . . . .	doz.	0.65
Brûleurs No 0 . . . . .	doz.	0.65
Brûleurs, dessus verre (A), doz.	1.65	
Brûleurs, dessus verre (B), doz.	1.00	
Cheminées (first), No 2 . . . . .	doz.	0.60
Cheminées (first), No 1 . . . . .	doz.	0.44
Cheminées (first), No 0 . . . . .	doz.	0.41
Cheminées (climax), No 2 . . . .	doz.	0.62
Cheminées (climax), No 1 . . . .	doz.	0.46
Cheminées (climax), No 0 . . . .	doz.	0.43

**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 Imperial, en lots de	
grosse . . . . .	doz. 0.52½

Caisse de 4 doz. . . . .	doz.	0.55
Quantité moindre . . . . .	doz.	0.60
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.),		
1oz. . . . .	0.90	0.95
Quantité moindre . . . . .	doz.	1.00
Boîtes de 3 lbs. (par doz.), doz.	2.50	
Quantité moindre . . . . .	doz.	2.60

**HUILE D'OLIVE**

Nous cotons:

Huile Loubon:

Pintes . . . . .	0.00	3.00
Chopines . . . . .	0.00	1.30
¼ chopines . . . . .	0.00	0.65
Les huiles d'olive surfinés sont cotées:		
Estagnon ½ gal. . . . .	1.25	1.30
Estagnon 1 gal. . . . .	2.40	2.50
Estagnon 5 gal., impérial . . . .	0.00	9.50
Bouteilles 4 oz. . . . .	doz.	2.25 2.35
Bouteilles 8 oz. . . . .	doz.	3.50 3.60
Bouteilles 16 oz. . . . .	doz.	6.00 6.25
Litres . . . . .	8.75	9.00
½ litres . . . . .	6.00	6.25
¼ litres . . . . .	3.50	3.60

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

Qrts . . . . .	7.75	8.00
Pts . . . . .	4.37½	4.50
¼ pts . . . . .	2.45	2.50

**HUILE DE CASTOR**

Nous cotons:

Bouteilles de 1 oz. . . . .	Grosse.	Doz.
	\$3.60	\$0.35
Bouteilles de 2 oz. . . . .	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz. . . . .	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz. . . . .	7.25	0.65
Bouteilles de ½ chopine . . . . .	11.50	1.10
Bouteilles de 1 chopine . . . . .	17.50	1.60
Bouteilles de 1 pinte . . . . .	28.00	2.50
Estagnon de 40 lbs. . . . .	0.10	0.11
Quart, lb. . . . .	0.00	0.10½
Moins d'un quart, gall. . . . .	0.00	1.14

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

Nous cotons:

Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ¼ chopines, \$1.75 la douzaine.

**HUILE DE COTON**

Les prix au baril sont baissés de 10c.

Nous cotons:

Au baril . . . . .	0.97	1.10
Moins d'un baril . . . . .	0.00	1.40

**HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE**

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

**VASELINE**

Nous cotons:

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

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

**HUILE DE PETROLE**

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil . . . . .	le gal.	0.19½
Standard Acme . . . . .	le gal.	0.16
Pétrole canadien . . . . .	le gal.	0.14½

**GRAINS ET FARINES**

Marché de Chicago

Les nouvelles très importantes concernant les récoltes du Canada ont été

diversement interprétées mercredi dernier, et il en est résulté, en clôture, un gain pour le blé de 1/4 à 1/2. Le blé d'Inde et l'avoine restaient à peu près aux mêmes prix que la veille.

	Sept.	Déc.
Blé .....	0.90 1/2	0.94 1/2
Blé d'Inde .....	0.63 1/2	0.61 1/2
Avoine .....	0.42	0.44 1/2

**Marché de Montréal**

**Grains**

Les affaires sont bonnes pour les grains et les farines. Quant aux issues de blé, la demande a été très forte en raison de la sécheresse. Aussi les minoteries ont-elles vendu d'avance toute leur production.

**Nous cotons:**

Blé du Nord No 1 .. ..	1.06	1.07
Blé du Nord No 2 .. ..	1.05	1.06
Blé du Nord No 3 .. ..	1.03	1.04
Blé du Nord Feed .. ..	0.00	0.80
Avoine man. No 2 .. ..	0.43 1/2	0.45
Avoine Man. No 3 .. ..	0.42 1/2	0.43
Avoine Qué. et Ont. No 2. (manque)		
Avoine Qué. et Ont. No 3. (manque)		
Avoine Qué. et Ont. No 4. (manque)		
Orge moulée .. ..	0.55	0.56
Pois No ord., prix nomin.	0.00	0.00
Sarrasin (48 lbs.) .. ..		(manque)
Blé-d'Inde jaune No 3 ..	0.00	0.70 1/2

**Farines**

**Patentes du printemps:**

Royal Household à 2 sacs	0.00	5.40
Five Roses .. .. 2 sacs	0.00	5.40
Glenora .. .. 2 sacs	0.00	4.90
Harvest Queen. .. 2 sacs	0.00	4.90
Keetoba .. .. 2 sacs	0.00	4.90
Montcalm .. .. 2 sacs	0.00	4.70

**Fortes à Boulanger:**

Bakers Special .. .. 2 sacs	0.00	4.70
Manitoba S. B. .. .. 2 sacs	0.00	4.20

**Patentes d'Hiver:**

Hurona (à pâtisserie) 2 sacs	0.00	5.40
A .. .. 2 sacs	0.00	4.50
Straight rollers .. .. baril	4.00	4.10
Straight rollers. .. .. sac	1.75	1.85
Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers .. 2 sacs	0.00	4.60
Farine de blé-d'Inde pour engrais. .. .. 2 sacs	0.00	3.30

**Farine d'avoine**

Avoine roulée .. .. sac	0.00	2.25
Avoine roulée .. .. baril	0.00	4.75

**Issues de blé en sacs**

Son Man., au char, tonne.	21.00	22.00
Gru Man., au char, tonne.	0.00	24.00
Son d'Ont., au char, tonne.	22.00	24.00
Middlings d'Ontario, au char tonne .. ..	24.00	27.00
Moulée pure, au char. ..	31.00	32.00
Moulée, mélangée, au char	26.00	29.00

**FROMAGE**

**Marché Anglais**

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 11 août 1911:

Les affaires sont paralysées par la grève des chemins de fer. Les marchands ne peuvent pas se faire expédier des marchandises par voie ferrée ni obtenir des livraisons aux gares. Il se fait cependant un peu d'affaires par les navires de cabotage, mais toutes les villes de l'intérieur sont inaccessibles. Les prix sont sans changement.

**Nous cotons:**

Canada, blanc, haut choix	
fromage de l'Ouest .. ..	59/0 à 59/6
Canada, coloré, haut choix	
fromage de l'Ouest .. ..	60/6 à 61/6

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 11 août 1911:

La grève a arrêté toutes les affaires. Il n'y a donc rien à dire du marché.

**Nous cotons:**

Canada blanc et coloré ..	0/0	0/0
Nouvelle-Zélande, blanc et coloré .. .. .	0/0	0/0

**Marché de Montréal**

Le marché a reçu, la semaine dernière, 67,417 boîtes. Depuis le 1er mai les recettes totales ont été de 1,019,007 boîtes.

Le ton du marché local est fort. Les prix étaient 12 1/2 à 13 1/2 pour le fromage de l'Ouest et 12 1/2 à 12 3/4 pour celui de l'Est.

La Société Coopérative des Fromagers de Québec a fait les ventes suivantes au Board of Trade, le 17 août 1911:

Quantité	Qualité	Acheteurs	Prix
1061	Fromage blanc	Choix Hodgson Bros & Rowson, Ltd.	13c
1582	No 2	Jas. Alexander Ltd.	12 1/2c
616	Fromage coloré.	Choix Lovell & Christmas, Ltd.	13c
217	No 2	Jas. Alexander, Ltd.	12 1/2c

Le prix du fromage est plus élevé de 1/2c par livre.

Les épiciers paient le fromage 13 1/2c la livre.

Les exportations pour la semaine finissant le 19 août, ont été les suivantes:

1911 .. .. .	63,947 boîtes
1910 .. .. .	60,605 boîtes
1909 .. .. .	69,582 boîtes

Du 1er mai au 19 août, les exportations ont été les suivantes:

1911 .. .. .	955,650 boîtes
1910 .. .. .	951,864 boîtes
1909 .. .. .	1,008,143 boîtes

**BEURRE**

**Marché Anglais**

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 11 août 1911:

La cote officielle du beurre danois est plus élevée de 4 kroner, et le prix de détail est aussi plus élevé à cause des approvisionnements immobilisés. Toutes les expéditions du Danemark sont suspendues.

**Nous cotons:**

Irlande, crèmerie, haut choix .. .. .	115/0 à 117/0
Canada, crèmerie, haut choix .. .. .	114/0 à 116/0
Australie, haut choix .. ..	(manque)
Nouvelle-Zélande, haut choix ..	(manque)
Argentine, haut choix .. .. .	(manque)
Sibérie, crèmerie haut choix .. .. .	108/0 à 112/0

Danois, crèmerie, choix à haut choix, en barils .. 124/0 à 128/0

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres, à la date du 11 août 1911:

Il n'y a rien à dire du marché, parce que Londres est entre les mains des grévistes, et les affaires sont paralysées.

Danemark .. .. .	120/0 à 122/0
Irlande, crèmerie salé .. ..	112/0 à 116/0
Irlande, sans sel .. .. .	114/0 à 118/0
Irlande manufacture. .. ..	104/0 à 109/0
France, haut choix .. .. .	118/0 à 122/0
France, choix .. .. .	108/0 à 114/0
Nouvelle-Galles du Sud, haut choix, salé .. ..	110/0 à 112/0

Nouvelle-Galles du Sud, haut choix, sans sel ..	112/0 à 114/0
Queensland, bon à choix, salé .. .. .	106/0 à 108/0
Queensland, bon à choix sans sel .. .. .	108/0 à 110/0
Nouvelle-Zélande, choix. (manque)	
Sibérie, haut choix .. .. .	104/0, 106/0 à 108/0
Sibérie, choix .. .. .	98/0 à 102/0
Sibérie, inférieur. .. ..	92/0 à 96/0

**Marché de Montréal**

La Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec a fait les ventes suivantes au Board of Trade, le 18 août 1911:

Quantité	Qualité	Acheteurs	Prix
212 boîtes	Ext. choix	J. A. Vail-lancourt.	25 1/2c
306 boîtes	Choix	G. D. War-rington.	24 1/2c
37 boîtes	Io 2	La Cie. Can. Prod. Agric.	24c

Le marché a reçu, la semaine dernière, 16,787 paquets. Les recettes totales depuis le 1er mai ont été de 296,091 paquets. Les prix ont varié de 24 1/2 à 24 3/4, pour le beurre extra choix, et de 23c à 24c, pour le beurre de seconde qualité.

Les épiciers paient 27c le beurre en blocs et 26 1/2 les beurres solides.

La demande est bonne, il se fait des affaires à l'exportation.

Les exportations pour la semaine finissant le 19 août 1911 ont été les suivantes:

1911 .. .. .	9,902 paquets
1910 .. .. .	3,165 paquets
1909 .. .. .	5,313 paquets

Du 1er mai au 19 août 1911, les exportations ont été les suivantes:

1911 .. .. .	67,484 paquets
1910 .. .. .	18,385 paquets
1909 .. .. .	21,642 paquets

**OEUFs**

**Marché Anglais**

MM. Marples, Jones & Co., nous écrivent de Liverpool, à la date du 11 août 1911:

Les approvisionnements sont toujours faibles et les prix sont plus élevés.

Oeufs d'Irlande .. .. .	8/9 à 9/6
Oeufs du continent .. .. .	6/6 à 9/0

**Marché de Montréal**

La demande est passable. On vend à la caisse aux épiciers oeufs No 2, 22c, oeufs choisis, 26c la douzaine et oeufs frais 30c.

Le marché a reçu, la semaine dernière, 5,822 caisses. Les arrivages depuis le 1er mai ont été de 150,731 caisses.

La demande continue à être soutenue pour petits lots.

**LEGUMES**

Betteraves .. .. .	la doz.	0.00	0.25
Carottes .. .. .	la doz.	0.00	0.25
Céleri .. .. .	la doz.	0.00	0.40
Choux nouveaux .. ..	la doz.	0.00	0.40
Choux-fleurs .. .. .	la doz.	0.00	0.75
Cresson .. .. .	la boîte	0.00	0.50
Epinards .. .. .	la boîte	0.00	0.50
Navets nouveaux, la botte.		0.00	0.25
Oignons d'Espagne le crate		0.00	3.00
Panais .. .. .	la doz.	0.00	0.15
Patates (au détail), le sac			
80 lbs. .. .. .		0.00	1.60
Persil .. .. .	doz. de paquets	0.50	0.00
Poireaux .. .. .	la doz.	0.00	0.20
Radis .. .. .	la doz.	0.00	0.20
Raifort .. .. .	la lb.	0.00	0.30

Salade de Montréal frisée,			
doz.	0.00	0.40	
Salade de Montréal, pommée,			
doz.	0.00	0.30	

**FRUITS VERTS**

Pêches .. . . .	la bte	0.00	1.25
Prunes .. . . .	la bte	0.00	1.50
Ananas Floride .. .	les 30	0.00	4.00
Ananas Floride .. .	les 24	0.00	4.25
Ananas Floride .. .	les 18	0.00	3.25
Bananes, régime (en crate)		2.00	2.25
Bleuets, Saguenay la bte ..		0.00	1.50
Citrons Messine (300c) ..		0.00	4.50
Limons.. . . .	la boîte	0.00	1.40

Mandarines .. . . .	la boîte	0.00	3.25
Melons d'eau .. . . .		0.00	0.50
Oranges Navel .. . . .		0.00	4.50
Pamplemousses mélangées,			
cse	0.00	2.50	
Pommes nouvelles .. .	la bte	0.00	0.50
Pommes nouvelles, .. .	le quart	0.00	3.00

**FOIN PRESSE ET FOURRAGES**

**Marché de Montréal**

Il se fait de bonnes affaires en fourrages.  
 Nous cotons sur rails à Montréal:  
 Foin pressé, No 1 .. . . 13.50 14.00  
 Foin pressé, No 2 .. . . 10.50 11.00

Foin pressé, No 2, extra	12.00	12.50
Foin pressé de trèfle ..	9.00	9.50
Trèfle pur.. . . .	7.00	7.50
Paille d'avoine .. . . .	0.00	4.00

**PEAUX VERTES**

La demande est très bonne et les prix restent sans changement. On paie aux bouchers: boeuf de la ville No 1, 11c; No 2, 10c; No 3, 9c; boeuf de la campagne, No 1, 11c; No 2, 10c; No 3, 9c. Veaux de la ville No 1, 15c; No 2, 14c.; veaux de la campagne, No 1, 15c.; No 2, 14c; agneau, 40c; mouton \$100; cheval, \$2.50.

**LA TRAITE MECANIQUE DES VACHES**

Tout se fait à la machine, ou du moins tout tend à se faire mécaniquement. On écrit à la machine, on peint à la machine, on se déplace mécaniquement, et voici que l'on commence de traire mécaniquement les vaches.

Il y a déjà plusieurs années qu'on avait essayé d'arriver à ce résultat intéressant; nous disons intéressant parce qu'il permet de traire plus rapidement et aussi plus proprement. Telles qu'on a conçu les diverses machines, on arrive à faire que le lait sortant du pis de la vache tombe directement dans un récipient clos, sans que, par conséquent, aucune poussière puisse y arriver. Dès 1870, on avait combiné des appareils qui imitaient à peu près les mouvements de pression des doigts sur la mamelle de la vache. Plus tard, en 1878, une fermière imagina d'aspirer le lait au moyen d'une sorte de pompe; et c'est en somme l'idée du vide, de traire par le vide, qui a été ultérieurement appliqué, en 1883, au moyen d'une machine américaine.

Depuis lors, de nombreuses machines ont été inventées, plus ou moins heureuses dans leurs résultats; mais toutes ont contribué à faire réaliser des progrès importants au point de vue de cette idée si intéressante. C'est ainsi qu'en Nouvelle-Zélande, un inventeur a créé une machine qui est employée assez couramment à l'heure actuelle; et que, aux Etats-Unis, divers inventeurs ont combiné des appareils qui donnent d'excellents résultats.

Tout naturellement, c'est dans ce qu'on est convenu d'appeler des pays neufs, c'est-à-dire des pays où la main-d'oeuvre est assez rare et peu habile, et où cependant on se trouve en présence d'un très grand nombre de bestiaux, de vaches à traire, que l'on emploie le plus souvent les machines en question.

Avec une de ces machines, on attache aux mamelles de la vache des sortes de tuyaux-suçoirs en aluminium, très légers, garnis chacun d'un bourrelet de caoutchouc, de manière à ne pas pouvoir blesser l'animal. Ces suçoirs sont reliés par des tuyaux d'aspiration à une pompe qui fait le vide. C'est le principe auquel nous faisons tout à l'heure allusion. Mais, d'autre part, un petit mécanisme commandé par celui même qui actionne la pompe, fait agir des sortes de valves, qui viennent presser sur le pis de la vache, exactement comme la fermière en train de traire la

bête. De la sorte, on imite parfaitement le mouvement de succion du petit veau, par exemple, (ou de l'enfant à la mamelle), et l'on arrive à ce que l'aspiration et les pulsations, les pressions successives, assurent la traite dans les meilleures conditions possibles.

Tout le matériel est, soit en bronze phosphoreux, nickelé ou étamé avec grand soin, soit en aluminium d'excellente qualité. On peut le démonter, le nettoyer, le laver; et la traite, comme nous le disions, se fait dans des conditions de propreté absolue. D'ailleurs, comme la pompe commande une double série de tuyaux d'aspiration, on a la facilité de traire simultanément deux vaches, ce qui hâte étrangement les opérations de la ferme. Très rapidement, les animaux s'habituent à cette traite mécanique. On estime même que cette façon de les traire est susceptible de moins les fatiguer que la traite à la main, quand celle-ci n'est pas très bien faite. Un homme peut desservir cinq machines; et comme chaque machine dessert elle-même deux vaches, il suffit d'un homme pour assurer la traite de dix vaches. C'est tout au moins le maximum auquel on peut arriver.

Bien entendu, pour commander la pompe et le petit mécanisme des valves qui agissent par pression sur les mamelles de la vache, il faut une sorte de petite station de force motrice. C'est la rançon du mécanisme, du machinisme s'étendant partout. Mais aujourd'hui, grâce aux distributions électriques, on a facilement de la force motrice pour commander tous ces petits mécanismes qui rendent tant de services. On a la ressource également de mettre à contribution un petit moteur tonnant, le moteur automobile s'introduisant de plus en plus à la ferme et dans les travaux agricoles. Ajoutons enfin qu'on peut créer une sorte de petite station automobile, comprenant un moteur tonnant et les appareils de traite montés sur une voiture, qui se rendra dans les pâturages, et traitra mécaniquement les vaches à la pâture, tout aussi bien que les vaches demeurées à la ferme.

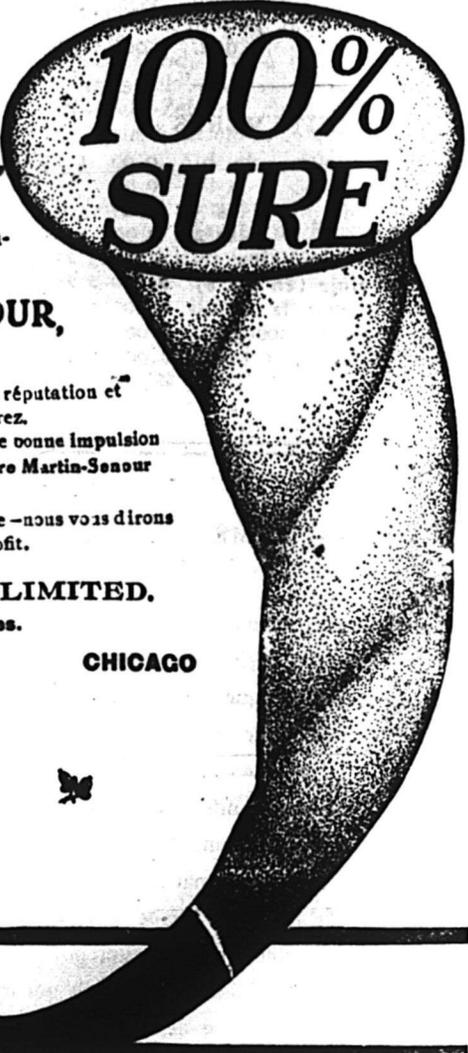
Daniel BELLET,

(Journal de la Jeunesse).



**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.

Méthode: Appelez 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 dirons 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**



**Emploi demandé.**—Un homme ayant 23 ans d'expérience dans la vente du papier et d'excellentes relations dans la ville de Montréal et dans la province de Québec avec les imprimeries, les journaux et autres maisons consommant du papier, demande un emploi de commis-voyageur. Il peut faire de la représentation à la campagne aussi bien qu'en ville. Références de premier ordre. Ecrire à F. B. "Le Prix Courant".

**A LOUER.**—Un magasin très convenable pour un marchand de nouveautés dans un des meilleurs quartiers de la ville de Montréal; coin de rue, 60 pieds de façade sur la rue Davison, Ville Emard, bâtisse neuve au centre d'une population de 7,000 habitants. Prix modéré pour un homme connaissant le commerce des nouveautés. Pour plus amples renseignements, s'adresser au journal "LE PRIX COURANT,"

Montréal.

**VOYAGEURS DEMANDES**—Une des principales maisons de ferronnerie en gros, au Canada, demande deux voyageurs pour la province de Québec.

Les postulants devront parler français, connaître très bien la ligne. Mentionner expérience et autres détails. Le tout sera traité confidentiellement.

S'adresser à

**LE PRIX COURANT,  
80 rue St-Denis,  
Montréal.**

**MAGASIN** à louer à Ste-Agathe des Monts, rue principale, bon pour tous genres de commerce. S'adresser à H. B. "LE PRIX COURANT", Montréal.

**MAGNIFIQUE** place de commerce à vendre, à St-Antoine, Rivière Richelieu, tout près de l'Eglise, grand terrain, pointe d'arbres, au bord de l'eau, jardin, maison privée en brique attenant au magasin, grande cave, salle de bain, w. c., grand hangar, glacière, hangar à bois. Seule modiste en chapeaux, grosse clientèle. Abandon pour cause de santé. S'ad. A. Bouvier.

**A VENDRE**—Une ferme de 200 arpents, dont quarante arpents défrichés, située dans le treizième rang du canton "La Minerve", comté de Labelle, à environ neuf milles de la station de Labelle. Le chemin conduisant à la station a été construit par le gouvernement et est en bon état. Une maison avec vérandah y a été construite dernièrement; elle est en bon état.

Il y a sur la propriété un lac d'environ un mille de long, dans lequel le gouvernement vient de faire déposer 10,000 alevins de truite rouge; le propriétaire a un bail de cinq ans, à compter du 1er janvier 1910, pour le privilège de la pêche dans ce lac. Une chance exceptionnelle pour quiconque désire acquérir une belle propriété dans le nord. Prix: \$3,500.00, partie comptant, balance en de bonnes conditions. S'adresser à B, "Le Prix Courant", 80 rue St-Denis, Montréal, Qué.

**A VENDRE**—Les brevets canadiens et américains d'un fumivore, le meilleur et le moins dispendieux sur le marché. Un grand nombre de ces fumivores sont installés à Montréal et tous donnent satisfaction. Les pouvoirs publics s'alarment au sujet des dommages considérables causés par la fumée. Le temps est propice pour un homme actif d'établir une affaire fort payante.

Pour informations s'adresser à X. D., Boîte postale nouvelle, 2229 à Montréal.

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

## EMPLOYEURS ET EMPLOYÉS

(Suite)

Quelques établissements ont la réputation de très bien former leurs employés et d'en obtenir des résultats merveilleux. Ils ont aussi la réputation de ne jamais conserver ces employés si bien formés. Je n'ai jamais entendu parler d'une affaire plus pitoyable que celle qui consiste à former des employés pour que des rivaux en retirent le bénéfice. Le terme pitoyable est modéré.

Si tel a été votre plan dans le passé, réfléchissez-y bien et je pense qu'une heure de calme réflexion vous ramènera dans la bonne voie. Si des établissements rivaux peuvent payer de bons salaires pour de bon travail, vous pouvez en faire autant. Les bons employés ne s'obtiennent pas pour un bas salaire. Ils font plus de travail que les autres et le font mieux. Trois bons employés peuvent faire plus d'ouvrage qu'une demi-douzaine d'hommes médiocres.

Quand vous recevez un journal de commerce, lisez-le, puis passez-le à vos commis. Veillez à ce qu'ils vous le retournent. Quand ils l'ont tous lu, discutez avec eux les principaux sujets qui y sont exposés. Vous serez surpris de constater les possibilités qu'un commis intelligent peut apercevoir et qui vous ont échappé.

D'autre part, ce commis intelligent sera surpris de constater combien vous avez vu de choses qui sont passées inaperçues pour lui. La discussion vous instruira tous les deux. Les affaires en bénéficieront.

Quand la dépense n'est pas prohibitive, vous avez avantage à emmener de temps en temps quelques-uns de vos commis visiter les grandes villes. Menez-les dans les grands établissements qui font des affaires dans la même ligne que vous. Cela leur donnera de l'émulation; ils l'apprécieront et tiendront davantage à vous. Ils ne seront pas alors si pressés de s'établir. Un homme bien traité de toutes les manières réfléchira longtemps avant de se séparer de son patron, et, s'il le fait, ce n'est jamais dans l'intention de faire du tort à son ancien patron. C'est quelque chose.

L'enseignement, les bons traitements et le bon exemple, voilà ce qui forme de bons employés. Incidemment, la mentalité de l'employeur se trouve relevée.

En instruisant autrui, ne vous instruisez-vous pas vous-même?

Il n'est rien de tel que d'instruire un autres pour faire ressortir vos propres faiblesses. Vous commencez à voir la différence qu'il y a entre savoir et penser que vous savez. J'ai connu beaucoup d'hommes qui pensaient qu'ils savaient, mais qui ne pouvaient rien faire lorsqu'on les mettait au pied du mur. Ils faisaient tout leur possible, mais avaient une si faible idée de ce qui devait être fait qu'ils ne pouvaient pas produire les résultats désirés. L'enseignement donné à d'autres vous rendra fort, en mettant en lumière vos propres défauts — que vous chercherez plus tard à corriger.

Beaucoup d'importantes maisons d'affaires ont maintenant des cours où on enseigne les diverses branches du commerce. Il y a des cours sur l'art de la vente, des cours de dessin industriel, etc., faits dans des manufactures au bénéfice des employés. Mais dans les établissements plus petits, dans les magasins qui emploient 1 à 10 hommes, on accorde peu d'attention à un enseignement semblable.

Cependant tout ce qui peut perfectionner un vendeur dans sa partie rend les affaires plus profitables, de sorte que tous les marchands qui liront cet article devraient commencer immédiatement à faire quelque chose pour rendre le travail de leurs employés plus efficace. L'argent ainsi dépensé est un placement profitable.

Pour obtenir de bons résultats, la bonne harmonie doit régner parmi les employés. Cela demande du tact et du discernement. Un patron ne doit pas encourager ses employés à venir lui faire des racontars. Les racontars amènent le désaccord.

Les employés doivent être encouragés à renseigner leur patron sur ce qui concerne les affaires, mais non à dénigrer leurs collègues. Cette coutume règne dans beaucoup de magasins, mais c'est une mauvaise habitude. Ne la tolérez jamais, elle détruit la bonne harmonie, et le travail s'en ressent.

J'ai été employé et employeur, et j'ai essayé de me rappeler ce que les employés aiment. En conséquence, la plupart de mes employés m'ont été fidèles et sont restés loyaux envers moi. C'est en oubliant promptement l'époque où ils étaient employés que beaucoup d'hommes commettent une erreur. Beaucoup m'ont dit: "Il a fallu que je peine lorsque j'étais apprenti. Maintenant je vais faire peiner mes apprentis".

C'est un pauvre raisonnement, pour ne

pas dire plus. Si l'on a abusé de vous, ce n'est pas une raison pour abuser de quelque jeune homme. Traitez bien vos employés, ils essaieront alors d'être comme vous. Si vous êtes juste, vous aurez de bons employés, qui connaîtront leur affaire, et des employés compétents valent de petites mines d'or.

## LE PAS DE PORTE

La grande majorité des commerçants qui achètent ou qui créent un fonds sacrifient à la hantise du "pas de porte" le plus clair de leur argent. Il est entendu, pour eux, qu'un pas de porte, c'est le principal de l'affaire qu'ils entreprennent, et que cest par cette baie ouverte sur la ville entière, que la fortune leur viendra d'un coup ou en parcelles infiniment petites, mais multipliées.

Je ne veux pas médire du pas de porte. Il est certain que c'est, pour un magasin de détail, l'assurance la plus solide que son propriétaire puisse prendre contre la mauvaise chance, car on est toujours tenté de pénétrer dans le magasin qui, par sa situation au centre d'une ville ou d'une agglomération, sollicite par son existence même l'acheteur, lorsque celui-ci ne sait où aller.

Encore faut-il que le pas de porte soit adapté à l'usage que le commerçant veut en faire, c'est-à-dire inciter à être franchi par le plus grand nombre de passants et d'acheteurs. C'est ce que les détaillants ne recherchent pas toujours, quoique leur intérêt soit en cause.

\* \* \*

D'abord, puisque "pas de porte" il y a, il faut — n'est-il pas vrai? — que ce pas de porte soit une chose existante, accessible, facile à franchir et d'un abord engageant. Pourtant, je connais beaucoup de magasins qui ont, ou qui sont censés avoir un pas de porte, et qui ont trouvé le moyen de le réduire à si peu de chose que, en fait, ce pas de porte n'existe pour ainsi dire plus. Et cela m'amène à donner du pas de porte une description qui sera, si l'on veut bien, une formule en même temps.

Puisque l'on dit, "pas de porte", il est entendu que cette ouverture doit être, exactement, le point d'ouverture d'un magasin qui s'offre le plus aisément à l'accès des passants et des acheteurs volontaires. Ce pas de porte doit donc être situé autant que possible au centre du magasin, et de préférence à une en-

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

**Alex. McArthur & Co., Limited**

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

## TOLES CANADA

"DOMINION CROWN" Entièrement Polies

Chaque tôle a un joli fini bleu brillant, uniforme.

**A. C. Leslie & Co.**  
LIMITED  
**MONTREAL**

coignure, s'il y en a une. Cette baie doit être aussi large que l'on pourra; le rêve serait qu'elle semble continuer, en quelque sorte, la rue, de manière qu'on la franchisse sans s'en apercevoir. Enfin la porte qui sépare le magasin de l'extérieur ne doit pas être isolatrice, en ce sens qu'elle doit être ouverte, toujours ouverte, sauf cependant pour des commerces dont les marchandises fragiles au soleil, à la poussière, à la contamination demandent quelques soins spéciaux. Mais quand la porte n'est pas ouverte, il faut qu'elle soit large, facile, et qu'il n'y ait qu'à la pousser pour livrer passage au chaland. On réalisera ainsi cette condition essentielle à tout commerce de détail et qui est l'entrée libre, aussi libre qu'on pourra l'assurer.

Je blâme, à ce sujet, les magasins "modern style" qui, sous prétexte de s'organiser à l'anglaise — en quoi ils se trompent. — font des expositions d'articles divers à l'angle dont ils disposent, et ne réservent ensuite qu'une ou deux portes étroites, latéralement, pour permettre d'entrer. Ces magasins sacrifient à l'étalage le pas de porte. Alors, autant ne pas en avoir?

Pour ceux-là, les gens regardent peut-être les objets exposés, s'y intéressent, mais s'ils ont la moindre velléité d'achat, il leur faut alors chercher une porte pour entrer, et s'ils la trouvent étroite, avec une apparence de sourcilie-re, ils hésitent, et, pendant ce temps-là, leurs velléités d'achat se sont envolées, contrariées par les difficultés de la pénétration. Et ils vont ailleurs.

\*\*\*

S'il est entendu, en effet, que la valeur d'un pas de porte s'établit suivant l'intensité de la circulation et les commodités de stationnement que présente un magasin, n'est-il pas stupide de restreindre de soi-même les avantages qu'on peut retirer de la situation topographique d'un établissement en limitant les moyens d'accès? Il faudrait, au contraire, que le pas de porte soit assez large pour que les gens qui circulent le préfèrent à la rue toujours encombrée. Cela

n'est pas possible dans la plupart des cas, mais c'est vers cette perfection que devraient tendre les efforts de tous les détaillants s'ils veulent s'attirer la plus large clientèle. Celui qui n'achète pas aujourd'hui achètera demain, s'il sait surtout comment il lui est loisible d'acheter.

On me répondra qu'avec la méthode pratiquée par tous les détaillants modernes du prix fixe, les clients savent toujours ce qu'ils veulent avant d'entrer dans un magasin. C'est une erreur. Les clients peuvent savoir ce qu'ils "veulent acheter", mais ils ne sont pas fixés sur ce qu'ils "achèteront", et c'est précisément là qu'est la ressource du détaillant qui attire son client avec une cravate à 25c. et qui doit logiquement arriver à lui vendre, en outre de cette cravate, une paire de gants ou de bretelles, ou une demi-douzaine de manchettes ou de chaussettes. Si l'acheteur, avant d'entrer dans le magasin, éprouve la sensation qu'entrant difficilement, il ne pourra sortir et se retirer en bon ordre que plus difficilement encore, sa méfiance, un je ne sais quoi de crainte s'éveille en lui, et lui fait porter ses pas vers un autre magasin dont il pourra franchir le pas de porte avec aisance et sans avoir besoin d'assurer ses derrières.

\*\*\*

Car ce qu'il faut qu'on sache bien, c'est que l'acheteur sait parfaitement qu'en lui tendant l'appât d'une cravate à vingt-cinq sous, on a en vue de lui faire prendre autre chose et que le but du commerçant est uniquement de le faire entrer pour le tenter ensuite par tous autres moyens. Mais si la porte est fermée, si la porte est étroite, il n'entre pas parce qu'il a peur de ne plus savoir comment sortir et d'être fait prisonnier par une douzaine de caleçons armés jusqu'aux dents ou par un insidieux parapluie en baleine, qu'à l'inverse de Jonas, il devra avaler. Le public est généralement timide, et c'est contre sa timidité qu'il faut s'armer; quand la timidité est vaincue, le portemonnaie est bien près de rendre les armes.

Je sais qu'il y a des esprits forts qui savent se défendre contre les sollicitations plus ou moins importunes d'un vendeur. Mais ceux-là sont fixés d'avance et sont cuirassés contre toutes les embûchements. Ce n'est pas eux qu'il faut chercher à faire entrer.

Voici donc élucidée la question du pas de porte, tel que je comprends qu'on l'organise. Mais la possession d'un pas de porte n'est pas tout.

En effet, le fait d'avoir su trouver cette situation privilégiée, sur un point fréquenté d'une ville ou d'une agglomération ne constitue pas encore la grosse affaire. Le "pas de porte" fera vivre son homme, il le conduira sans doute à une honnête aisance, il ne le mènera que rarement à la fortune. On trouve son pain quotidien avec un pas de porte, et rien qu'avec lui; on atteint aux plus brillants succès en amplifiant la valeur de la situation acquise ou trouvée, et cela ne peut être accompli que par la publicité.

Une objection se présente, j'en suis certain, à l'esprit des commerçants de détail qui me lisent: "Puisque j'ai ce pas de porte qui amène à mon magasin, presque forcément, le meilleur de la clientèle que je recherche, pourquoi hasarder dans des opérations spéculatives, dont le résultat est incertain, le meilleur de mes bénéfices?" L'homme paisible et dénué d'ambition peut se tenir ce raisonnement et l'admettre comme juste. Celui qui brigue mieux que la médiocrité, même dorée, ne pensera pas de même.

Un pas de porte doit être considéré comme un moyen et non comme un but. C'est le moyen d'avoir les clients qui passent et qui sont acquis sans coup férir. Mais c'est aussi le moyen d'avoir ceux qui ne passent pas, et qu'on fera passer — qu'on fera venir — par une publicité habile et obstinée. Le pas de porte est un piège pour les alouettes qui se trouvent à proximité. Cela ne doit pas empêcher un détaillant adroit et prévoyant d'employer des miroirs pour attirer les alouettes éloignées.

("La Publicité.")

# Revue des Marchés

## FERRONNERIE

Les tôles sont à prix très fermes sur le marché anglais.

Le plomb et le zinc en lingots sont en hausse ainsi que le zinc en feuilles.

Les perspectives sont très bonnes pour la saison d'automne et d'hiver. On constate une bonne demande pour les outils de chantier, les matériaux à finir les constructions et tous les articles d'automne en général. La demande est aussi très forte pour la broche à foin. Le marché en général est soutenu. Les paiements se font régulièrement et sont assez satisfaisants.

## PLOMBERIE

### Tuyaux de plomb

L'escompte est de 27½ pour cent.

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

### Tuyaux de renvoi en fonte et accessoires

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

### Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

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

## Tuyaux galvanisés.

Nous cotons, prix de liste:

1/2	100 pieds	5.50
3/4	"	5.50
1	"	8.50
1 1/4	"	11.50
1 1/2	"	16.50
1 3/4	"	22.50
2	"	27.50
2 1/2	"	36.00
Nous cotons net:		
2 1/2	"	22.20
3	"	29.19
3 1/2	"	30.70
4	"	41.75

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: 1/2 pouce, 63 p.c.; 3/4 pouce, 59 p.c.; 1 pouce, 69 p.c.; 1 1/4 pouce à 2 pouces, 71 1/2 p.c.  
Tuyaux galvanisés: 1/2 pouce, 48 p.c.; 3/4 pouce, 44 p.c.; 1 pouce, 59 p.c.; 1 1/4 à 2 pouces, 61 1/2 p.c.

## Tuyaux en acier

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

## Fer-blanc

Nous cotons:

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

## Feuilles étamées

72x30 gauge 23 ..	100 lbs.	7.75	8.00
72x30 gauge 20 ..	100 lbs.	8.25	8.50
72x30 gauge 28 ..	100 lbs.	8.75	9.00

## Tôles Canada

Nous cotons: 52 feuilles demi-poli, \$2.85; 60 feuilles, \$2.80, et 75 feuilles \$2.85.

## Tôles Noires

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

## Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

	Gorbals	Queens	de
	Best	Comet	Head
	Lys		
28 G	4.25	3.95	4.25
26 G	3.80	3.50	3.80
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75
16-20	3.50	3.20	3.50

## Apollo

10 1/2 oz=28 Anglais	..	4.10
28 G.=Anglais	..	3.85
26 G.	..	4.35
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.

Les petites tôles sont également très fermes.

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

## Plaques d'acier

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

## Zinc en feuilles

Les prix sont à la hausse.

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

## Tuyaux de poêle

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

## Coudes pour tuyaux

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

## Les Cartouches à Plombs DOMINION Ont atteint le but 95 fois sur 100.

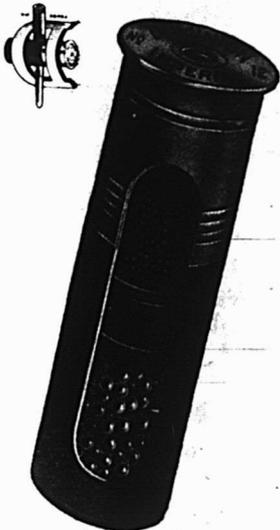
Simon Glover, en tirant les Cartouches Dominion "Imperial" et une cartouche du stock régulier de notre fabrication, chargée de 3 dragmes de poudre Dupont et de 1 1/4 once de plombs No 7 1/2, a fait une haute moyenne au

## Concours Dominion

pour professionnels, qui a eu lieu les 1<sup>er</sup> et 2 août 1911, à Beleville. M. Glover a abattu 333 pigeons sur 350 et a fait ce tir remarquable à la distance de 20 verges, à l'exception des 100 premiers coups qui ont été tirés à la distance de 17 verges.

Les Cartouches DOMINION ont une vélocité modèle et atteignent le but visé.

**Dominion Cartridge Co., Limited.**  
**Montréal.**



**Soudure**

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

**Couplets**

L'escompte sur les prix de la liste est de 65 et 10 pour cent pour les couplets en fer et en acier.

**QUINCAILLERIE**

**Boulons et noix**

Nous cotons:  
 Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p. c.  
 Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p. c.  
 Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 1 et moindres, 70 p. c.; 7/16 et au-dessus 60 p. c.  
 Boulons à machine, 1 pce et au-dessus 60, 10 et 10 p. c.  
 Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 60 p. c.  
 Boulons à lisse, 1 et plus petits, 60 et 10 p. c.  
 Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 55 et 5 p. c.  
 Boulons à charrue, 50 et 10 p. c.

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:  
 Noix carrées. . . 4½c la lb. de la liste  
 Noix hexagones . . 4½c la lb. de la liste  
 Nous moins d'une boîte de 100 lbs., les prix sont à augmenter de ½c par lb.

**Broche à clôtures**

On cote la broche ondulée No 9, \$2.35. La broche barbelée est cotée \$2.35 les 100 livres à Montréal.

**Crampes à clôtures**

Fer poli . . . . . \$2.60.  
 Fer galvanisé . . . . . 2.85

**Broches pour poulaillers**

L'escompte est de 60 et 2½ pour cent sur la liste.

½ x 20 x 24"	.. . . . .	\$3.40
½ x 20 x 30"	.. . . . .	4.10
½ x 30 x 36"	.. . . . .	4.75
½ x 22 x 24"	.. . . . .	5.00
½ x 22 x 30"	.. . . . .	6.30
½ x 22 x 36"	.. . . . .	7.50

**Broche galvanisée, etc.**

Nous cotons:  
 Acier fin du No 17 au No 24, 25 pour cent sur la liste.  
 Cuivre jaune . . . . . 37½ p. c.  
 Copper (cuivre rouge) . . . . . 37½ p. c.

**Broche galvanisée:**

No 5 . . . . . les 100 lbs.	3.35
Nos 6 à 8 . . . . . les 100 lbs.	2.80
No 9 . . . . . les 100 lbs.	2.30
No 10 . . . . . les 100 lbs.	2.80
No 11 . . . . . les 100 lbs.	2.85
No 12 . . . . . les 100 lbs.	2.45
No 13 . . . . . les 100 lbs.	2.55
No 14 . . . . . les 100 lbs.	3.15
No 15 . . . . . les 100 lbs.	4.30
No 16 . . . . . les 100 lbs.	4.55

**Poli brûlé:**

No 0 à 9 . . . . . les 100 lbs.	2.30
No 10 . . . . . les 100 lbs.	2.35
No 11 . . . . . les 100 lbs.	2.42
No 12 . . . . . les 100 lbs.	2.60
No 13 . . . . . les 100 lbs.	2.70
No 14 . . . . . les 100 lbs.	2.80
No 15 . . . . . les 100 lbs.	2.85
No 16 . . . . . les 100 lbs.	3.00

Brûlé, p. tuyaux . . 100 lbs. No 18 3.85  
 Brûlé, p. tuyaux . . 100 lbs. No 19 4.70  
 Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.

**Broche à foin**

Très forte demande.

Nous cotons net:

No 13, \$2.50; No 14, \$2.60, et No 15, \$2.75; Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p. c. sur la liste.

**Broche moustiquaire**

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

**Broquettes**

Pour boîtes à fraises . . . . . 75 et 12½ p.c.	Escomptes
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 pesanteur . . . . . 60 p.c.	
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en doz . . . . . 75 p.c.	
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en vrac . . . . . 80 et 20 p.c.	
A chaussures, en doz . . . . . 50 p.c.	
A chaussures, en pqt 1 lb. 60 et 10 p.c.	

**Clous de broche**

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

**Clous coupés**

Il est très difficile de se procurer des clous coupés de 1½ pouce.  
 Nous cotons: prix de base, \$2.40 f.o.b., Montréal.

**Clous à cheval**

Nous cotons par 100 lbs.: No 7, \$26; No 8, \$23; No 9, \$22; No 10, \$20; avec escompte de 55 p.c. pour la première qualité et de 57½ p.c. pour la 2e qualité. Ajouter ½c net extra pour boîtes de 1 livre.

**Fers à cheval**

Nous cotons f.o.b. à Montréal:

	No 2	No 1
	et plus	et plus
	grand	petit
Fers ordinaires légers et pesants . . . . . le qrt	3.90	4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent . . . . .	2.60	
Neverslip crampons, ½ le cent . . . . .	2.90	
Neverslip, crampons, 9/16, le cent . . . . .	3.20	
Neverslip, crampons, ¾, le cent . . . . .	3.80	
Neverslip, crampons, 5/16, le cent . . . . .	2.10	
Neverslip, crampons, ¾, le cent . . . . .	2.40	
Fc. à neige . . . . . le qrt	4.15	4.40
New Light Pattern . . . . . le qrt	4.35	4.60
Fers "Toe weight" No 1 à 4 . . . . .	6.75	
Featherweight Nos 0 à 4 . . . . .	5.75	
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.		

**Chaines en fer**

On cote par 100 lbs:

3/16 No 6 . . . . .	10.00
3/16 exact 5 . . . . .	8.50
3/16 Full 5 . . . . .	7.00
½ exact 3 . . . . .	6.50
5/16 . . . . .	6.50
¾ . . . . .	4.40
1 . . . . .	3.90
7/16 . . . . .	3.80
1½ . . . . .	3.70
9/16 . . . . .	3.60
2 . . . . .	3.40

½ . . . . .	3.30
1 . . . . .	3.30
1½ . . . . .	3.30

**Vis à bois**

Nous cotons les escomptes suivants sur la liste:

Tête plate, acier . . . . . 85	10 et 15 p.c.
Tête ronde, acier . . . . . 80	10 et 15 p.c.
Tête plate cuivre . . . . . 75	10 et 15 p.c.
Tête ronde, cuivre . . . . . 70	10 et 15 p.c.
Tête plate, Bronze . . . . . 70	10 et 15 p.c.
Tête ronde, bronze . . . . . 65	10 et 15 p.c.

**Fanaux**

Nous cotons:

Les prix sont très fermes.  
 Wright No 3 . . . . . doz. 8.50  
 Ordinaires . . . . . doz. 4.75  
 Dashboard C. B. . . . . doz. 9.00  
 No 6 . . . . . doz. 5.75  
 Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:

Royal Canadien . . . . . doz.	\$47.75
Colonial . . . . . doz.	52.75
Safety . . . . . doz.	56.25
E. Z. E. . . . . doz.	51.75
Rapid . . . . . doz.	46.75
Paragon . . . . . doz.	54.00
Bicycle . . . . . doz.	60.50

Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 35 et 5 pour cent.

**Plomb de chasse**

Nous cotons:

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

L'escompte est de 25 pour cent sur la liste.

**METAUX**

**Antimoine**

Nous cotons: \$9.25 à \$9.50.

**Fontes**

Nous cotons:

Carron Spécial . . . . .	0.00	20.00
Carron Soft . . . . .	0.00	19.75
Clarence No 3 . . . . .	0.00	18.00
Cleveland No 1 . . . . .	0.00	18.75
Middlesboro No 3 . . . . .	0.00	18.25
Summerlee No 2 . . . . .	0.00	20.00

**Fer en barre**

Nous cotons:

Fer marchand . . . . . base 100 lbs.	1.90
Fer forgé . . . . . base 100 lbs.	2.05
Fer fini . . . . . base 100 lbs.	2.15
Fer pour fers à cheval . . . . . base 100 lbs.	2.15
Feuillard mince 1½ à 2 pcs, base	3.15
Feuillard épais No 10 . . . . . base	2.20

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

Acier doux . . . . . base 100 lbs.	0.00	1.90
Acier à rivets . . . . . base 100 lbs.	2.10	2.15
Acier à lisse . . . . . base 100 lbs.	0.00	1.90
Acier à bandage base 100 lbs.	0.00	2.00
Acier à machine base 100 lbs.	0.00	1.95
Acier à pince . . . . . base 100 lbs.	0.00	2.40
Acier à ressorts, base 100 lbs.	2.75	3.00

**Cuivre en lingots**

Le cuivre en feuilles est à plus bas prix.  
Nous cotons: \$14.00 à \$14.25. Le cuivre en feuilles est coté à 25 cents.

**Etain en lingots**

Nous cotons 46½ à 47c la livre.

**Plomb en lingots**

Le marché est très fort et les prix sont plus élevés.

Nous cotons: \$3.80 à \$3.90.

**Zinc en lingots**

Les prix sont à la hausse.  
Nous cotons \$7.50 à \$8.00 les 100 lbs. vres.

**HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**

**Huile de lin**

Les prix sont fermes.  
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie, \$1.03, huile crue, \$1.99.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:  
Huile extra raffinée ... .. 70c

**Essence de térébenthine**

Les prix sont fermes, mais sans changement.

Nous cotons 75c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Nous cotons:  
Blanc de plomb pur .. .. 6.15 6.40  
Blanc de plomb No 2 .. .. 5.60 5.75  
Blanc de plomb No 3 .. .. 0.00 5.65  
Blanc de plomb No 4 .. .. 5.10 5.40

**Pitch**

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

**Peintures préparées**

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

**Verres à Vitres**

Le marché belge est très ferme.

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

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25, \$6.90; 26 à 40, \$7.50; 41 à 50, \$8.75; 51 à 60, \$10.00; 61 à 70, \$11.50; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$14.00; 86 à 90, \$16.50; 91 à 95, \$18.00. Escompte 33 1/3 p. c.  
Sur Diamond, escompte 20 p. c.

**Vert de Paris pur**

Nous cotons:  
Barils à pétrole .. .. 0.00 0.16½  
Drums de 50 à 100 lbs. .. 0.00 0.18  
Drums de 25 lbs. .. .. 0.00 0.18½  
Boîtes de papier, 1 lb. .. 0.00 0.20  
Boîtes de fer-blanc, 1 lb. .. 0.00 0.21  
Boîtes papier, ½ lb. .. .. 0.00 0.22  
Boîtes fer-blanc, ½ lb. .. 0.00 0.23

**Câbles et cordages**

Nous cotons:  
Best Manilla .. .. base lb. 0.00 0.10½

British Manilla .. base lb. 0.00 0.08½  
Sisal .. .. base lb. 0.00 0.08½  
Lathyrn simple .. base lb. 0.00 0.10  
Lathyrn double .. base lb. 0.00 0.10½  
Jute .. .. base lb. 0.00 0.10½  
Coton .. .. base lb. 0.00 0.23  
Cordes à châssis . base lb. 0.00 0.34

**Ficelle d'engerbage**

Depuis plusieurs semaines, nous ne cotons plus cet article; la raison en est que les manufacturiers ont retiré leurs prix au moment où nous avons cessé de donner des cotations. Quand les manufacturiers rétabliront leurs prix, nous coterons la ficelle d'engerbage en conséquence.

Manilla, 650 pieds .. .. lb. 0.00  
Manilla, 600 pieds .. .. lb. 0.00  
Manilla, 550 pieds .. .. lb. 0.00  
Sisal, 50 opieds .. .. lb. 0.00

**Papiers de Construction**

**Nous cotons:**

Jaune et noir pesant .. .. 0.00 1.65  
Jaune ordinaire, le rouleau 0.00 0.28  
Noir ordinaire, le rouleau 0.00 0.36  
Goudronné, les 100 lbs. .. 0.00 1.65  
Papier à tapis, les 100 lbs. 0.00 2.75  
Papier à cou., roul., 2 plis. 0.00 0.70  
Papier à cou., roul., 3 plis. 0.00 0.95  
Papier surprise, roul., 15 lbs 0.00 0.50

**FERRAILLES**

	<b>La lb.</b>
Cuivre fort et fil de cuivre.	0.00 0.11
Cuivre mince et fonds en cuivre .. ..	0.00 0.09
Laiton rouge fort .. ..	0.00 0.10
Laiton jaune fort .. ..	0.00 0.08
Laiton mince .. ..	0.00 0.06
Flomb .. ..	0.02½ 0.02½
Zinc .. ..	0.00 0.03
	<b>La tonne</b>
Fer forgé No 1 .. ..	0.00 12.50
Fer fondu et débris de machines No 1 .. ..	0.00 16.00
Plaques de poêles .. ..	0.00 12.50
Fontes et aciers malléables	0.00 9.00
Pièces d'acier .. ..	0.00 5.00
	<b>La lb.</b>
Vieilles claques. .. ..	0.00 0.09

**L'INDUSTRIE MONDIALE DE LA VERRERIE**

D'un article publié dans "Le Travail National", de Paris, nous extrayons le passage suivant:

Les principaux pays producteurs de verre du monde entier sont la France, les Etats-Unis, l'Allemagne, l'Autriche, la Grande-Bretagne, la Belgique et la Russie. La valeur de la production du verre aux Etats-Unis est plus grande que celle de toute autre nation. En raison de l'absence de statistiques aussi récentes que celles des Etats-Unis dans d'autres pays, il est difficile de faire des comparaisons exactes. En 1905, les Etats-Unis employaient 68.000 personnes à la fabrication du verre et les produits étaient évalués à £15.800. L'Allemagne employait 50.000 ouvriers; l'Autriche Hongrie en avait 48.000 et la France 40.000. La Grande-Bretagne em-

ployait 33.000 personnes dans ses manufactures de verre, principalement à Saint-Hélène, Newcastle, Birmingham, Bristol et Londres et ce pays excelle dans la manufacture des produits en "flint glass". La fabrication du verre est une des industries les plus importantes de Belgique; elle donne du travail à 22.000 individus.

La Russie emploie environ 24.000 personnes à la manufacture du verre de qualité inférieure.

Il faudrait remonter aux temps pré-historiques pour trouver les premiers rapports concernant la manufacture du verre. Des preuves de l'existence de cette matière 4.000 ans avant l'ère chrétienne ont été trouvées dans les Pyramides d'Egypte. Les Phéniciens approprièrent la fabrication du verre des Egyptiens et communiquèrent leur science aux Romains. Le premier cristal blanc fut fait au temps de Néron. Venise produisait du verre au dix-septième siècle et son verre soufflé magnifique et délicat, fait au quinzième siècle, est bien connu. Au quatorzième siècle, la Bohême commença à être la première nation productrice du verre et elle a maintenu le premier rang jusqu'à l'introduction du "flint glass" en Angleterre au dix-septième siècle.

L'industrie du verre aux Etats-Unis s'est développée énormément depuis 1850, alors que la valeur de la production était d'environ £900.000, tandis qu'en 1905, cette production atteignait la valeur de £16.000.000. Bien qu'il y ait eu des progrès marqués dans l'industrie de la verrerie depuis 1850, son développement a consisté dans la qualité du verre produit plutôt que dans l'adaptation plus grande du verre aux usages commerciaux ou, jusqu'à récemment, dans les perfectionnements des procédés de manufacture. Depuis 1900, les fabricants de verre des Etats-Unis ont fait de grands progrès au point de vue de la production à meilleur marché. Des machines pour la manipulation mécanique dans la production des verres à vitres, pour la manufacture des bouteilles à goulot étroit et pour le transport des marchandises sont les dernières contributions apportées à cette industrie. Dans la manufacture des glaces polies, d'énormes progrès ont été faits pendant le dernier quart de siècle, les manufactures américaines étant très bien outillées et capables de faire des glaces de toutes les dimensions, pour vitres, pour miroirs et pour l'usage du commerce, tandis que leur capacité productrice est suffisante et satisfait toute la demande domestique.

**Le thé et le café sont deux des articles qui rapportent le plus de profits à l'épicer.**

# La Construction

SEMAINE TERMINEE LE 19 AOUT

Cette semaine, il a été donné 57 permis de construction au coût total de \$324,295.00. Les chiffres ci-dessous en indiquent la répartition par quartier et donnent le coût approximatif de chaque construction.

Nombre de permis	Quartier	coût
1	Ahuntsic	\$ 1,000
3	DeLormier	8,500
3	Emard	345
5	Hochelaga	50,500
4	Laurier	109,500
2	Mont-Royal	2,100
3	N-Dame de Grâces	12,200
1	St-André	100
12	St-Denis	27,265
2	St-Gabriel	6,700
2	St-Georges	78,000
4	St-Henri	7,600
1	St-Jacques	1,000
1	St-Jean-Baptiste	200
2	St-Laurent	1,600
4	St-Louis	1,750
4	St-Marie	10,400
3	St-Paul	5,535
57		\$324,295

Avenue Gatineau, quartier Mont-Royal;

répar. à 2 logements, bâtisse à 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, E. Prod'homme, 171 Avenue Gatineau.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, H. Montcalm, 287 Valois.

Rue Stanley, quartier St-Georges; 1 Power House, 5 étages, 1ère classe; coût prob. \$75,000. Propriétaires, Windsor Hotel Co. Architecte: Piché; contracteur: G. W. T. Nicholson.

Rue St-Charles, quartier Ahuntsic; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, F. Delisle, 2535 St-Urbain.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, C. Brasseur.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, O. Jarry, 3778 St-Hubert.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, H. Chartrand, 2098 St-Hubert.

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,500. Propriétaire, A. Loyer, 702 Huntley.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, Jules Gauthier, 1828 Christophe Colomb.

Rue De Levis, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, A. Ferrando.

Rue Garnier, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe;

coût prob. \$2,000. Propriétaire, Ed. Vermette, 334 La Salle.

Boulevard St-Joseph et Avenue Colonial, quartier Laurier; 1 école, 2 étages, 1ère classe; coût prob. \$60,000. Propriétaire, Commissaires d'Ecoles de l'Enfant Jésus, 193 St-Dominique. Architecte: Dalbé Viau; contracteurs: Bouchard & Guilbault.

Rue Elmire, quartier Laurier; 1 manufacture, 4 étages, 2e classe; coût prob. \$30,000. Propriétaires, Campbell Mfg Co., Ltd. rue Elmire.

Avenue du Parc, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, L. Paquette, 38 Carré St-Louis.

Rues Sanguinet, Carmel et Drolet, quartier Laurier; 1 glacière, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$12,500. Propriétaire, The City Ice Co., Ltd.

Avenue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, H. Gaffney, 13 St-Jean.

Avenue Westmount, quartier Mont-Royal; 1 garage privé pour automobile, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,100. Propriétaire, A. Sommer, 50 Avenue Westmount.

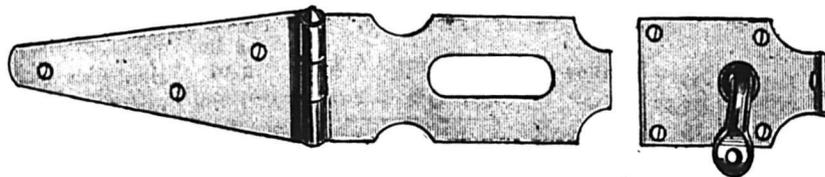
Rue Papineau, quartier De Lorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, H. L. Desaulniers, 1425 Papineau.

Rue Notre-Dame Ouest, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Made Vve Patenaude, 2603 Notre-Dame.

Rue Davidson, quartier Hochelaga; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe;

(Suite à la page 46)

## Article de Quincaillerie se Vendant Rapidement.



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

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

# COWAN & BRITTON

Fabricants de Clous, Pentures et Couplets.

GANANOQUE, ONT.

# BANQUE DE MONTREAL

(FONDÉE EN 1817)

CONSTITUÉE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$14,400,000.00  
Fonds de Réserve.....12,000,000.00  
Profits non Partagés.....1,070,735.06

SIÈGE SOCIAL, MONTRÉAL,

## BUREAU DES DIRECTEURS

Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal,  
G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire.

R. B. Angus, Président.

Sir Edward Clouston, Bart., Vice-Président.

E. B. Greenshields, Sir William Macdonald  
James Ross, Hon. Robt. Mackay,

Sir Thomas Shaughnessy, K.C.V.O., David Morrice  
R. Hosmer, A. Baumgarten, H.V. Meredith

Sir Edward Clouston, Bart., Gérant-Général.

H. V. Meredith, Asst. Gérant-Général.

A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales.

C. Sweeny, Surintendant des Succursales de la  
Colombie Anglaise.

W. E. Stavert, Surintendant des Succursales des  
Provinces Maritimes.

F. J. Cockburn, Surint. des Suc. de la Prov. de Qué.

E. P. Winslow, Surintendant des Suc. du N.-O.

F. J. Hunter, Inspecteur des Succursales d'Ontario.

D. R. Clarke, Inspecteur Succursales Provinces  
Maritimes et Terre-Neuve.

### SUCCURSALES :

147 Succursales au Canada

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

Grande-Bretagne, Londres,

47 Threadneedle St., E. C., F. Williams Taylor,  
Gérant.

Etats-Unis, New-York— R. Y. Hebden

W. A. Bog et J. T. Molineux, Agts. 64 Wall St,  
Chicago.

Mexique, Mexico, D. F.

## GEO. GONTHIER

EXPERT COMPTABLE ET AUDITEUR

103 rue St-François-Xavier  
Montréal

Tel. Bell Main 2701.

thur W. Wilks.

Alexander Burnett

## WILKS & BURNETT

Probes, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces

Règlement d'affaires de Faillites

1 Bâtisse Banque des Marchands

Phone Bell Main 5500  
March and 849

MONTRÉAL.

## P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

ombres 315, 316, 317 Edifice New-York Life

Place d'Armes, MONTRÉAL.

Main 4912

Téléphone Longue Distance No 39.

quies Salles d'Echantillons pour Commis-

seurs, complètement détachées de l'Hôtel

HOTEL VICTORIA

J. L. PATENAUDE, Prop.

Labelle et Ste-Anne, ST-JEROME, P.Q.

## Maison d'Éducateurs

### ÉCOLE COMMERCIALE PRATIQUE

SAINT-HYACINTHE, QUE.

Grâce à l'enseignement individuel donné et à la fameuse méthode de calcul rapide et pratique du professeur Lalime, un élève qui veut travailler, peut en moins de huit mois, s'initier complètement à tous les secrets du commerce et de la comptabilité.

#### C'EST LE TEMPS DE S'INSCRIRE

Matières enseignées : Arithmétique, (d'après une méthode spéciale), tenue des livres, calligraphie, clavigraphie, sténographie française et anglaise, correspondance en Français et en Anglais, etc. Le cours régulier commence lundi le 4 septembre.

Demandez le prospectus.

B. LALIME,  
Principal.

## Collège Bourget A RIGAUD, P. Q.

Cette maison d'enseignement, fondée il y a soixante ans, répond à tous les besoins de notre époque. Par son cours classique, elle prépare les jeunes au sacerdoce et aux carrières libérales; par son cours commercial anglais, au commerce et à l'industrie; en fin, à ceux qui ne peuvent disposer que d'une année ou deux, elle offre les avantages d'un cours spécial anglais ou des classes de l'enseignement primaire.

Site remarquablement beau. Toutes améliorations modernes, bains, douches, ventilation, etc.

Rentrée des élèves le 5 septembre.

## Joseph Longpré

Entrepreneur-Plâtrier

Plâtrage, Enduits et réparations en tous genres exécutés avec soin et promptitude et à prix modérés.

476 6ème AVENUE  
Rosemount

MONTRÉAL

## PALES OBTENUES PROMPTEMENT

Avez-vous une idée? Si oui, demandez le Guide de l'Inventeur qui vous sera envoyé gratis par Marion & Marion, Ingénieurs-Consults. Bureaux: { Edifice New York Life, Montréal. et 907 G Street, Washington, D. C.

## Théâtre National Français

SEMAINE DU 28 AOUT, 1911.

### LE MUET

Par Michel Maillon

Drame en 6 actes.

## AVIS IMPORTANT

Les vastes Entrepôts du COMPTOIR MOBILIER FRANCO-CANADIEN offrent les plus grandes facilités de classement, de manipulation et d'accès, sont maintenant ouverts au public, qui y trouvera toute l'accommodation désirée pour l'emmagasinage de marchandises, effets mobiliers, fourrures, etc., aux taux les plus bas.

#### PATRONAGE SOLICITE

117-119 rue Craig Ouest, vis-à-vis la rue St-François-Xavier.

### LE FAIT QUE LE

## Dactylographe REMINGTON

Dure plus longtemps que tous les autres, fait admis universellement, est une preuve concluante de sa qualité supérieure, car la DUREE est la qualité qui détermine la VALEUR.

Un service absolument satisfaisant est garanti à chaque acheteur.

REMINGTON TYPEWRITER COMPANY.

## ONTARIO SILVER CO., LIMITED

NIAGARA FALLS, Canada.

MANUFACTURIERS DE

Cuillères, Fourchettes, Coutellerie,  
et Articles en Plaque.

Demandez notre Catalogue et nos Cotations.

Maison Fondée en 1870

## AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

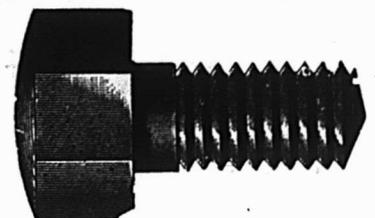
Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 332 à 339 rue St-Paul  
Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTRÉAL.

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

## The John Morrow Screw, Limited.



INGERSOLL, ONT.

## NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIETAIRE  
QUÉBEC

L'Hôtel des commis-voyageurs.

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

## LA CONSTRUCTION (Suite)

se; coût prob. \$8,000. Propriétaire, A. Messier, 426 Cuvillier.

Rue Montcalm, quartier St-Jacques; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, E. La-liberté, 323 Maisonneuve.

Rue Simard, quartier De Lorimier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, T. Sauvé, 507 Marquette

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-Laurent; répar. à 2 logements, bâtisse à 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaires, Friedman Bros., rue No-tre-Dame Ouest.

Angus Shop, quartier Hochelaga; 1 manufacture 2 étages, 2e classe; coût prob. \$38,000. Propriétaires, C. P. Ry.

Rue St-Charles, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, C. Boivin, 160 Delinelle.

Rue Notre-Dame Est, quartier Ste-Marie; 1 manufacture 1 étage, 2e classe; coût prob. \$5,300. Propriétaires, Canada Linseed Oil Mills.

Rue Frontenac, quartier Ste-Marie; répar. à 1 maison, bâtisse à 3 étages, 2e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, E. Martel, 573 Frontenac.

Canal Bank, quartier St-Paul; 1 manufacture à 2 étages, 2e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, C. O. Clark.

10ème Avenue, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, P. Gagnon, 339-6ème Avenue, Rosemont.

Rue Wurtele, quartier Hochelaga; répar. à 1 logement, bâtisse à 1 étage, 3e

classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Omer Pouliot, 331 Wurtele.

Rue Centre, quartier St-Gabriel; 2 maisons, 7 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, P. Picard, 683 Centre.

Rue Chabot, quartier De Lorimier; 1 maison et 1 magasin, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, W. Dunnet, 2119 Bordeaux.

Avenue Gray, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, H. Knowles, 473 Guy.

## LA LOI LACOMBE

Semaine terminée le 19 août 1911

Employés

Employeurs

Alix, Félix . . . . .	Eagle Shoe Co.
Arbour, Ed. . . . .	The Willis Piano Co.
Desmarais, U. . . . .	The Harris Co., Ltd.
Dionne, J.-A.-E. . . . .	Dom. Envelope Co.
Gratton, E. . . . .	Corp. de Westmount.
Laporte, Ant. . . . .	Martel, Edouard.
Latourelle, J.-A.-D. . . . .	Industrial Life.
Lebel, Gaudias . . . . .	Reid, W.
Leroux, W. . . . .	Quilde Gaucher.
Martineau, Arthur . . . . .	Savard, D.
Nesbit, Albert . . . . .	Shawinigan W. & P. Co.
Renaud, E. . . . .	Geoffroi, Nap.
Simard, Eugène . . . . .	Imprimerie Perrault.
St-Onge, Alf. . . . .	Lyall, Peter.
William, C. . . . .	Mtl. Locomotive Works.
Weir, Rod. . . . .	Fashion Craft Mfg. Co.

Renseignements  
Commerciaux

## Cessions

Lac Au Saumon—Nap. Desrosiers, hôtelier.

Montréal—R. C. Anderson, tailleur. W. T. Burnett, épicier.

M. P. Darwin, importateur. Goldstein Myer, mag. mrses sèches. Jos. Kandeleft, mag. mdses sèches. J. B. Normandin, boucher.

Sorel—E. Dallaire & Cie., plombiers; C. A. Sylvestre, curateur.

Alfred Lacouture, abattoir; J. B. T. Lafrenière, curateur.

## Curateurs

Armagh—Bédard & Bélanger à Jos. Isabelle, moulin à planer.

Montréal—A. Desmarteau à Samuel Gagnon, épicier.

J. McD. Hains à Eaton Lithographing Co.

Port Daniel, Est—J.-P.-E. Gagnon à J. A. Sullivan, mag. gén.

Roberval—J.-P.-E. Gagnon à J.-H. Côté, épicier.

Ste-Flavie Station—J.-P.-E. Gagnon à J. B. Laurent, mag. gén.

St-Ludger—J.-P.-E. Gagnon à Edouard Paquette, sellier.

## Décès

Québec—T. & D. Brouard, march. de bois, etc.; Daniel Brouard, décédé.

## Dissolutions de sociétés

Montréal—Comtoir ville Marie. (Mde J.-A. Tougas & J.-P. Daoust.)

# Câble

## Métallique de GREENING

Vendez-vous presque tout le câble métallique qu'il vous est possible de vendre dans votre localité ?

Etes-vous au courant des nombreux usages auxquels on peut employer les câbles métalliques ? On s'en sert pour les grûes de toute espèce, les fourches à foin, les monte-charge, on l'emploie sur les bateaux de toute espèce ; on les utilise comme haubans, pour la transmission de la force motrice, etc.

C'est une ligne profitable dont la vente vous sera avantageuse.

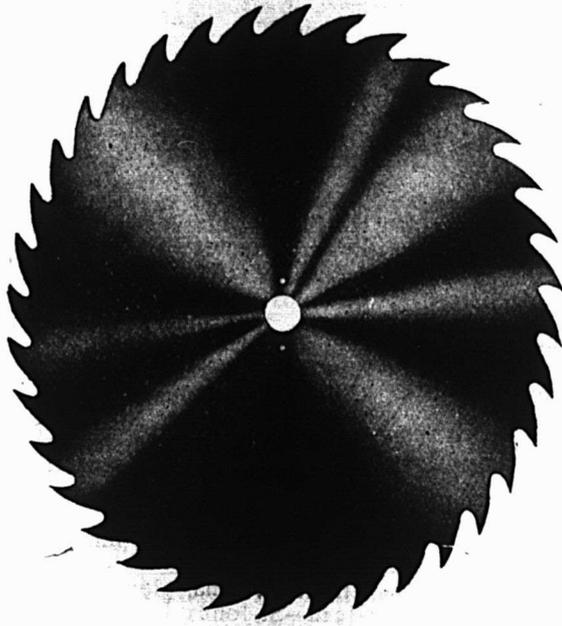
VOYEZ NOTRE CATALOGUE

**The B. Geening Wire Co.**  
LIMITED

HAMILTON

MONTREAL

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



## Prenez des Ordres Pour Scies Circulaires à Dents Solides - - - Toutes les Grandeurs.

Toutes les Usines à Planer ou Scieries de toute espèce emploient des Scies Circulaires à Dents Solides. Leur diamètre varie de 6" à 72". Chaque scie que vous vendrez vous rapportera un bon profit, pourvu que vous spécifiez dans votre commande que vous voulez des Scies Simonds, faites à Montréal et en Acier Simonds.

### "SCIES SIMONDS"

Peu importe la sorte de Scie ; pourvu que cette scie porte la marque de fabrique représentée dans cette page et qu'elle soit faite à Montréal, c'est une Scie absolument garantie. Cela signifie : Scies Circulaires, Scies à Dents Insérées, Scies à Ruban, Scies à Bardeaux, etc.

Vous devriez vous procurer la clientèle des scieries de votre voisinage, qui attendent ordinairement la visite du voyageur qui leur vendra cette ligne de Scies. Voulez-vous prendre la peine de nous écrire au sujet de toute Scie que vous pouvez vendre ? Nous vous ferons nos meilleures conditions, nous vous dirons quelles expéditions rapides nous pouvons faire et combien notre garantie vous protège entièrement, vous et votre client, contre toute possibilité de perte.

Nous désirons que les marchands canadiens connaissent mieux notre ligne, et, en conséquence, nous sommes prêts à leur offrir des escomptes et des profits libéraux sur les Scies qu'ils peuvent vendre.

# Simonds Canada Saw Co., Limited

Manufacture et Bureau Principal :

Rue Saint-Remi et Avenue Acorn,  
MONTREAL, Qué.

Bureaux-Succursales :

ST. JOHN, N. B. - - - VANCOUVER, C. A.



MARQUE DE FABRIQUE

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

## RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX (Suite)

Dominion & European Inspection Co., nouvellement enregistrés sous le nom de "Consulting Engineers."  
Equitable Trust Co.; J.-B. Jarvis continue seul.  
C. Galibert & Son Co., tanneurs; E. Galibert & A. W. Bonner continuent.  
Reliance Provision Co.  
Shawinigan Carbide Co., Ltd.; Succ. Canada Carbide Co., Ltd.  
Québec—Aurore Chemical Co.  
Duchaine Shoe Co., march. de chaussures; Succ. Duchaine & Perkins.  
Shawinigan Falls—Shawinigan Carbide Co., Ltd.; Succ. Canada Carbide Co., Ltd.  
Verdun—Verdun Confectioners; Succ. A. Christof & E. Sotoriou.

## En difficultés

Chambord—Arthur Beaulieu, chaussures.  
Farnham—Maddy Frères, mag. de mdses sèches.  
Montréal—Alex. Harrand, salon de modes.  
C. Lalumière, march. de cigares.  
F. McKercher, tabacs.  
Frank Toronto, commerçant.  
Alb. Wener & Co., meubles.  
St-Elie—Gerald Griffin, tailleur.

## Fonds vendus

Knowlton—Arthur Miller, grain, provisions, etc.  
Montréal—Achille Goyette, produits pharmaceutiques.  
Wilfrid Proulx, épicier.

Québec—Brousseau & Desrochers, imprimeurs.

F. Schryburt & Co., mfrs de chaussures.

Ste-Gertrude—F.-X. Charland, mag. gén.  
Verdun—Arthur Bergeron, chaussures.

## Incendies

Farnham—G.-A. Rivard, hôtelier, ass.

## Liquidateurs

Montréal—J. McD. Hains à Hair Goods Ltd.

## Nouveaux établissements

Farnham—J.-A. Choquette, hôtelier.  
Granby—Model Print Shop.  
Montréal—Acetylene Construction Co., Ltd.  
Beauchamp & St-Aubin, agents d'immeubles.  
Bouchard & Desbiens, forgerons.  
British American Ladies Tailoring Co.  
Canadian Painters & Decorators.  
Canadian Sheet Metal Works, contracteurs.  
Central Automobile Carage.  
Comtoir Ville Marie, agents d'assurance et d'immeubles.  
Crown Pipe Co. of Canada.  
Chas. Desjardins Co., Ltd. fourrures.  
Dionne & Beupré, mfrs de chaussures.  
Dominion Envelope Co., Ltd.  
Dominion Nut & Bolt Fastener Co., Ltd.  
Gareau Motor Car Co.  
Glovensky & Co., tailleurs pour dames.  
Nap. Gascon, épicier.  
Brennan's Grocery.  
Dominion Javel Water Co.  
Dominion Shoe Co.

Equitable Trust Co., agents de finances.

Kauert & Doehler, agents de machineries.

Kauert, Dufresne & Doehler, importateurs et agents manufacturiers.

J.-E. Labelle & Cie., importateurs de thés.

National Spinning Co.

M. K. Nolan & Cie., agents d'immeubles.

Northern Ontario Exploration Co.  
Prince Rupert Hydro Electric Co., Ltd.

C. Pulos & Co., cireurs de chaussures.  
Royal Embroidery Works, mfrs de broderies.

Therrien & Frères, épiciers.

Union Architectural Iron Works.

Unique Combs & Novelty Co.

Lachine—Norton & Moore, contracteurs.

Jos. Thiverge & Cie., contracteurs.

Québec—S. Bouchard & Cie., march. de fruits, etc.

, Duchaine & Perkins, mfrs de chaussures.

Charles Vézina, plombier, etc.

St-Jean—St-Johns Improved Last Block Co.

Trois-Rivières—Benoit & Carpentier, plâtriers.

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



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

L'Amirauté Britannique, les plus grandes compagnies de chemins de fer et de navigation du monde, et les peintres décorateurs les plus renommés emploient constamment les Produits "Minerva."  
C'est la preuve réelle de la qualité "Minerva"—la qualité qui assure une augmentation de profits et la renommée du Marchand qui vend les articles "Minerva."

### Les Peintures et Vernis

# "MINERVA"

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

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

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

**PINCHIN, JOHNSON & Co., (Canada) Limited**

377-387, Avenue Carlaw, TORONTO, Ont.

Maison fondée en Angleterre en 1834.

## Tous les Surintendants de Manufactures

connaissent les ennuis causés par le

### MAGASIN DES VERNIS

Beaucoup savent aussi que les Vernis Dougall réduisent ces ennuis à un minimum.

Il n'y a pas de secret—pas de magie là-dedans. Notre Manufacture de Vernis est la mieux outillée et la plus scientifiquement administrée au monde. Nous n'épargnons aucune dépense pour fournir aux manufacturiers des Vernis sur lesquels ils peuvent compter entièrement. Nos Vernis leur évitent beaucoup d'ennuis et de dépenses.

Permettez-nous de vous envoyer notre Brochures sur l'économie, intitulée: 'Qualité et Economie des Vernis et du Vernissage'

## The Dougall Varnish Co., Limited

J. S. N. DOUGALL, Président

305 rue des Manufacturiers, Montréal, Can.

Associée avec Murphy Varnish Company, des Etats-Unis.

## "Tous les Produits International Varnish sont vendus en Canistres de Pleine Mesure Impériale"

Calculez ce que cela signifie pour le Quincaillier en général

Beaucoup sont prêts à attester sous leur signature, que cela signifie une assurance de clientèle — un patronage permanent.

Simplement parce que cela veut dire plus de satisfaction et de meilleures marchandises pour les clients, au même prix.

Chaque Produit "International Varnish" porte la marque d'une "Qualité Supérieure."

Elastica, Lacqueret, Satinette, Flattine et Wood Stains—établissement et maintiennent tous votre réputation, et vous donnent un profit raisonnable.

Vous pouvez vous attendre en toute confiance à des ordres de renouvellement, quand vous spécifiez les Produits "International."

**INTERNATIONAL VARNISH CO. LIMITED**

TORONTO, . . . WINNIPEG.

## Peintures qui vous donnent des profits.

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

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

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

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

Bons profits sur les trois lignes ci-dessus.

Ecrivez nous pour obtenir les prix faits au Commerce.

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

## 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.**

REGISTERED TRADEMARK



GRANTED 1882

## NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURERS DE

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

### GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

## Courroies Spéciales

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

**D. K. McLaren,**  
Limited

351, rue St-Jacques,  
MONTREAL.

Tél. Main 4904-4905-7248

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**PROVINCE DE QUÉBEC**

**COUR SUPERIEURE**

**ACTIONS**

Défendeurs	Demandeurs	Mon-tants
<b>Annociation</b>		
Durieux, Benjamin	Crédit Foncier	290
<b>Cape Cove</b>		
Baker, Wm. Thos.	DeGruchy, Percy Charles John Baker & DeGruchy	173
<b>Labelle</b>		
Marinier, Nap.	Hency Carriage & Harness Co.	3186
<b>Lachine</b>		
O'Neil, Mme E.-P.	Berliner Gramophone Co.	137
<b>Notre-Dame de Stanbridge</b>		
Galipeau, Henri	Dion, J.-A.-E.	200
<b>Rivières des Prairies</b>		
St Joseph de la Rivière des Prairies	Lespérance	100
<b>Rivière Ouelle</b>		
Lebrun, Ludger	Farrell, Belisle & Co.	179
<b>St-Lambert</b>		
Trudeau, Alph.	Prairie Emile	175
<b>Ville St Lambert</b>		
	Rousseau, L. 3ème classe	
<b>Ville-Marie</b>		
Desormiers, P.	Cie. Mathew Moody & Fils	105

**COUR SUPERIEURE**

**JUGEMENTS RENDUS**

Défendeurs	Demandeurs	Mon-tants
<b>Outremont</b>		
Yuil, H. M.	Parke, T. H.	175
<b>Port Daniel West</b>		
Belanger, Désiré	Lamontagne, Ltd.	408
<b>Ste-Flavie Station</b>		
St-Laurent, J.-B.	Premium Agency Co.	318
<b>St-Luce</b>		
Danjou, J.-Bte, Emile Jr et Sr. Danjou, J. B. E. Co. (Mont-réal)	Tooke Bros, Ltd.	111

**COUR DE CIRCUIT**

**JUGEMENTS RENDUS**

Défendeurs	Demandeurs	Mon-tants
<b>Rimouski</b>		
St-Laurent, Hubert (Paroisse d'Amqui)	Moody, M & Sons, Co.	16
<b>Beauharnois</b>		
Fortier, Joseph	Chaput, Chas.	55
<b>Grand Pabos de Gaspé</b>		
Myles, Gabriel	Rock City Tobacco Ltd.	46
<b>Lachine</b>		
Lemieux, Adéland	Dme Cohen, Lizzie	3
Gagné, A.	Trudeau, O.	42
Johnson, Vve T.	Hutton, T.	9

**Ville Laprairie**

Emond, Adéland	Brunet, J.-B.	1
<b>Maisonneuve</b>		
Robinson, Wm., 658 Adam	Normandin, Dame R.	6
<b>Ville Maisonneuve</b>		
Goltman, Reba	Chaput, Osw.	50
Coté, Alphonse	Bois, L.	10
<b>Montréal Est</b>		
Julien, A.-O.	Reeves, Charles	72
<b>Ste-Anne de Bellevue</b>		
Lebeau, D.-J.-L.	Canada Furniture Manufact.	70
<b>St-Damase de Rimouski</b>		
Desrosiers, Jos.	Miller, R. C.	34
<b>St-Evariste</b>		
<b>District de la Beauce</b>		
Dutremble, J.	Paynes Carriage Co. Ltd.	80
Dutremble, B. et al.	Paynes Carriage Co. Ltd.	10
<b>St-Faustin</b>		
Tyfe, W.	Fyle, James A.	20
<b>Ville St-Laurent</b>		
<b>District de Montréal</b>		
Pagé, J.	Lamoureux, Chas. U.	28
<b>St-Paschal</b>		
<b>District de Kamouraska</b>		
Pancouse, L.	Comptoir Général d'Escomp-te et de Renseignements	13
<b>St-Siméon</b>		
<b>District de Saguenay</b>		
Duchène, N.	Moody, M. & Sons Co.	26
<b>Terrebonne</b>		
Leroux, Wilfrid	Sasseville, F.-L.	3

**R & O NAV CO.**

**NOUVEAU SERVICE**

**"LE BIJOU DES PROMENADES D'ÉTÉ"**

En outre du service quotidien, après le 6 juillet, à Québec, Malbaie, Tadoussac et Chicoutimi, le nouveau VAPEUR SAGUENAY partira de Montréal à 7.30 p. m. les mardi et vendredi pour la Baie des Ha! Ha. sur la rivière Saguenay et les principaux ports intermédiaires; arrivant à Montréal, au retour à 10 a. m. les vendredi et lundi.

**LIGNE MONTREAL-TORONTO** (via les îles et Rochester N.-Y.) Les vapeurs partent tous les jours de semaine à 12.30, midi. Raccourcements directs avec tous les endroits de l'ouest.

**BUREAU DES BILLETS**, Nouvel Edifice Richelieu, 9-11 Carré Victoria.

JOS. F. DOLAN, Agent général.

**QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.**

**LIGNE DU ST-LAURENT**

**Du Quai Section 26, au pied de l'Avenue Papineau. De Montréal à Gaspé, Malbaie, Percé, Grand River, Summerside, Charlottetown et Pétou.**

Le Steamer CASCAPEDIA, 1,900 tonnes avec les accommodations les plus modernes pour passagers, partira Jeudi, les 3 août, 14 et 28 septembre à 4 hrs p. m. et ensuite le Jeudi, toutes les deux semaines, et de Québec, pontons du Marché Champlain, le jour suivant à midi.

**De New-York à Québec, par la route du Saguenay renommé.** Arrêts à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Le steamer TRINIDAD, 2,600 tonnes, part de Québec à 8.00 p. m. les 5 août et le 8 sept.

**Allez aux BERMUDES, voyage aller et retour à partir de \$10.00.** Le vapeur rapide BERMUDIAN à double hélice, 5,600 tonnes, partira de New York à 3 p. m., les 19 et 30 août et tous les dix jours après.

Quill double, ventilateurs électriques, télégraphie sans fil.

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

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques, W. H. Clancy, 130 rue St-Jacques, Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest, Hone & Rivet, 13 Boulevard St-Laurent, ou J. G. Brock & Co, 211 rue des Commissaires Montréal, A. E. Outerbridge & Co, 20 Broadway, New-York. Quebec Steamship Co. Québec

**LE PACIFIQUE CANADIEN**

**LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL:**

**DE LA GARE WINDSOR POUR :**

PORTLAND, OLD ORCHARD et KENNEBUNK, etc., 8.00 a. m., 8.00 p. m.

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

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

OTTAWA, 8.35 a. m., 8.55 a. m., 10.10 a. m., 4.00 p. m., 7.50 p. m., 9.50 p. m., 10.30 p. m., SHERBROOKE et LENNOXVILLE, 8.25 a. m., 11.15 p. m., 4.30 p. m., 7.25 p. m.

HALIFAX et MONCTON, 7.25 p. m.

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

ST-PAUL, MINNEAPOLIS, 9.50 p. m.

WINNIPEG, VANCOUVER, 10.10 a. m. à 10.30 p. m.

**DE LA GARE VIGER POUR :**

QUEBEC, 8.00 a. m., 11.30 p. m., 4.40 p. m., 11.30 p. m.

TROIS-RIVIERES, 8.00 a. m., 9.10 a. m., 11.30 p. m., 4.40 p. m., 5.30 p. m., 11.30 p. m.

SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, 8.00 a. m., 9.10 a. m., 11.30 p. m., 4.40 p. m.

JOLIETTE, 8.20 p. m., 9.00 a. m., 9.10 a. m., 5.00 p. m.

SAINTE-AGATHE, 8.00 a. m., 9.10 a. m., 5.00 p. m.

OTTAWA, 8.30 a. m., 11.15 p. m.

SAINTE-AGATHE, 8.30 a. m., 8.45 a. m., 11.15 p. m., (1) 1.45 p. m., 4.00 p. m., 5.10 p. m.

NOMININGUE, 8.30 a. m., 8.45 a. m., 11.15 p. m., 4.00 p. m.

a) Quotidien. (b) Quotidien, excepté Dimanche. (c) Dimanche seulement. (R) Lundi, mercredi et vendredi (1) Samedi seulement. (d) Quotidien, excepté samedi. (1) Dimanche seulement.

**BUREAU DES BILLETS EN VILLE :**  
**218 rue Saint-Jacques,** ENTRE LES RUES  
 Saint-Pierre et McGill.

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

## BANQUE D'HOCHELAGA

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de deux et un quart pour cent (2¼%), égal au taux de neuf pour cent (9%) par année sur le Capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 août prochain et sera payable au Bureau-Chef de cette Banque et à ses Succursales, le et après le 1er jour de Septembre aux actionnaires inscrits au registre le 16 août prochain.

Par ordre du Conseil de Direction.

**M. J. A. PRENDERGAST,**  
Gérant-Général.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860.

Capital	.	.	.	\$2,000,000
Réserve	.	.	.	1,300,000

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

Notre bureau de Paris,

RUE BOUDREAU,

7, SQUARE DE L'OPERA,

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

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

## LA BANQUE MOLSON

(INCORPORÉE EN 1855)

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ	\$4,000,000
FONDS DE RÉSERVE	4,400,000

**JAMES ELLIOT, Gérant-Général**

**A. D. DURNFORD, Inspecteur en Chef et Surintendant des Succursales**

### SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

Arthabask	Rue Sainte-Catherine	Sorel
Bedford	Maison-Neuve	Saint-Césaire
Chicoutimi	Market and Harbour	Sainte-Flavie Station
Drummondville	Côte des Neiges	Saint-Ours, Qué.
Fraserville et Rivière	Saint-Henri	Sainte-Thérèse de
du Loup Station	Pierreville	Blainville
Knowlton	Québec	Victoriaville
Lachine Locks	R. Chmond	Waterloo
Montréal-Rue S. Jacques	Roberval	

81 Succursales dans tout le Canada.

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

## LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

Capital autorisé	\$2,000,000.00	Capital versé	1,000,000.00
Réserve et surplus	438,874.40	au 31 Décembre 1910	

Conseil d'Administration : Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. 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. A. TURCOT, Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

Conseils : Président : Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Sir LOMER GOUIN, Premier Ministre Provincial de la Province de Québec; Docteur E. PERSILLIER LACHAPPELLE, Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

44 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick. Succursales à l'Étranger : États-Unis : New-York, Boston, Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

SEULE DOUBLE VOIE FRÈRE

Entre MONTREAL, TORONTO, HAMILTON, NIAGARA FALLS, DETROIT et CHICAGO.

7 ½ HEURES A TORONTO

"INTERNATIONAL LIMITED"

LE TRAIN LE PLUS RAPIDE DU CANADA.

Quitte Montréal à 9 a. m., pour Toronto et l'Ouest

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

Entre MONTREAL et TORONTO

9.00 a.m. — 9.45 a.m. — 7.30 p.m. — 10.30 p.m.

Service d'élegants wagons-buffets, salon et bibliothèque sur les trains du jour. Les nouveaux wagons-lits Pullman attachés aux trains de nuit sont éclairés à l'électricité, avec lampes pour lire dans les lits et éventails électriques.

FÊTE DU TRAVAIL — 4 SEPTEMBRE

Des billets aller et retour seront vendus entre toutes les gares du Canada, ainsi qu'à Massena Springs, N. Y., Rouses Point, N. Y., Island Point, Vt., Swanton, Vt., et gares intermédiaires au prix d'un passage simple de première classe.

Départ les vendredi, samedi, dimanche et lundi, 1, 2, 3 et 4 septembre 1911

Limite de retour, mercredi le 6 septembre 1911

EXPOSITION DE TORONTO

Du 26 août au 11 septembre.

ALLER ET RETOUR, DE MONTRÉAL.

2 et 4 septembre, \$7.00. 1, 3, 5, 6, 7 septembre, \$10.00

Limite de retour, 12 septembre 1911

EXPOSITION DE QUEBEC

Du 28 août au 5 septembre.

ALLER ET RETOUR DE MONTRÉAL.

26, 27, 28, 29 août, 2, 3, 4 septembre, \$4.00. 30, 31 août, 1er septembre, \$3.55.

Limite de retour, 6 septembre 1911.

EXPOSITION DE SHERBROOKE

Du 2 au 9 septembre. — Aller et retour de MONTRÉAL.

2, 3, 4, 5, 9 septembre, \$3.20. 6, 7, 8 septembre, \$2.40.

Limite de retour, 11 septembre 1911.

EXPOSITION DE VALLEYFIELD

Du 26 au 31 août. — Aller et retour de Montréal \$1.05.

Départ par les trains d'après-midi du 25 août et tous les trains du 26 au 31 août.

Limite de retour, 1er septembre 1911.

EXCURSIONS DE COLONS

Billets aller et retour à des prix très réduits pour l'Ouest du Canada, via Chicago, en vente les 22 août, 5 et 19 septembre. Bureaux des billets en ville : — 130 Rue St-Jacques, Tel. Main 6905, ou Gare Bonaventure.



## La Ligne Royale

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

"ROYAL EDWARD" — "ROYAL GEORGE"

Détenant tous les records.

MONTREAL—QUEBEC—BRISTOL

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

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

S'adresser pour détails à

HONE & RIVET, 9 Boulevard St-Laurent.

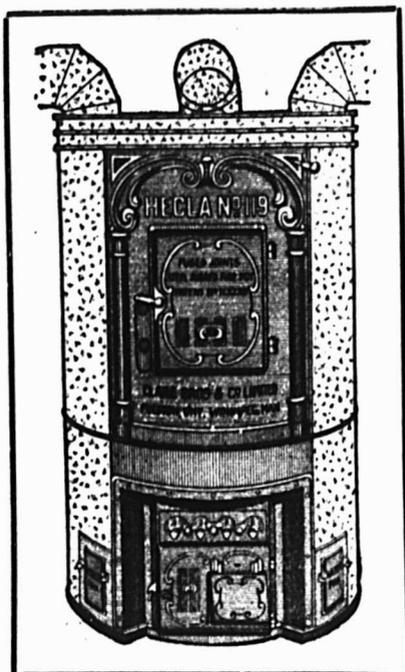
THOMAS COOK & SON, 530 rue St-Catherine Ouest.

ou à la

COMPAGNIE DE NAVIGATION DU CANADIEN NORD  
Limitée.

Edifice du Canadien Nord.

226-230 rue St-Jacques, MONTREAL.



## La Fournaise la plus facile à installer.

L'achat d'une Fournaise "HECLA" à Air Chaud n'est pas le commencement d'une quantité d'ennuis pour vous. L'installation d'une "HECLA" est un ouvrage très facile. De plus, nous sommes toujours prêts à préparer des plans indiquant le moyen le meilleur et le plus économique d'arranger la fournaise et les tuyaux d'air.

Que vous installiez l'"HECLA" pour votre client ou que ce dernier s'en occupe lui-même, il n'y a aucune difficulté à le bien faire. Votre client est sûr d'avoir une maison splendidement chauffée et d'être parfaitement satisfait, étant donné que l'"HECLA", avec son foyer à côtes d'acier, économise réellement une tonne de charbon sur 7.

Les joints fondus entre le foyer en fer fondu et la chambre de radiation en acier de l'"HECLA", rendent impossible l'échappement dans la maison de poussière, gaz ou fumée à travers des joints ayant du jeu. Le grand récipient circulaire à eau maintient l'air humide, agréable et pur, et l'acheteur est plus que satisfait.

## CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON,

ONTARIO.

Représentant pour la province ; J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.



## FOURNAISE A BOIS EMPEROR

La fournaise Emperor est la meilleure fournaise à bois qui soit faite dans ce pays.

Construite entièrement en FER FONDU.

Trois grandeurs, avec enveloppes en Fer Galvanisé ou pour Encastrement en Brique. Fournaise Simple, Efficace, d'un Grand Pouvoir Calorique et Durable, à prix modérés.

Ecrivez, pour avoir des circulaires, à

The Jas. Smart Mfg. Co., Limited  
BROCKVILLE, ONT.

Signe de qualité sur de bonnes Laveuses, Tordeuses et Barattes.



Elles attirent la clientèle. Aucune autre ligne ne commence à les égaler pour

**LA QUALITÉ, LES CARACTÈRES DISTINCTIFS, LE FINI OU LA VENTE.**

Elles sont Profitables aux Marchands et Satisfaisantes pour ceux qui s'en servent.

**CUMMER - DOWSWELL, Limited.**  
**HAMILTON, Ontario.**

Agents :  
W. L. HALDIMAND & SON,  
MONTREAL, QUE.

# Ventes par les Shérifs

Du 28 août au 2 septembre 1911

## District de Beauce

—Elisa Cooper contre Joseph Lachance, fils de Joseph et al.

Canton de Marlōw—Tous les droits sur le lot No 13b du cadastre pour le neuvième rang du dit canton, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de Saint-Gédéon, le 29 août 1911, à 10 heures, a. m.

## District de Joliette

—Joseph Robitaille contre William Robitaille.

Sainte-Emilie de l'Energie—Un terrain connu sous le No 11 du cinquième rang aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre de la dite paroisse, un terrain connu sous le No 16a du deuxième rang aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, et un autre terrain connu aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse comme étant partie du lot No 15a dans le deuxième rang, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Sainte-Emilie de l'Energie, le 30 août 1911, à 11 heures a.m.

## District de Montréal

—Come Frenette contre Jean Borderie.

Quartier d'Hochelega—Un terrain connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels du village incorporé d'Hochelega sous le No 2037 de la subdivision officielle du lot No primitif 148.

Vente au bureau du shérif à Montréal, le 31 août 1911, à 11 heures a.m.

## District de St-François

—Edmond et Onésime Pepin et Sinai Provencher.

Canton de Ham, Comté de Wolfe—Une terre située dans la partie nord-est du lot No 10b, et dans la partie sud-est du lot No 11 du troisième rang sur le plan et dans le livre de renvoi officiels du cadastre pour le dit canton, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Adrien de Ham, le 29 août 1911, à 1 heure p.m.

## District de Trois-Rivières

—Ludger Poirier vs Donat St-Louis et al.

Paroisse Saint-Célestin, Comté de Nicolet—Une terre faisant partie du lot No 38 du cadastre officiel dans le deuxième rang du canton d'Aston, avec bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Célestin, le 29 août 1911, à 11 heures a.m.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2018e livraison (5 août 1911). — Fils de veuve, par Charlotte Chabrier-Rieder. — Excursions aux confins algéro-marocains et dans le Sahara algérien, par Louis Rousselet. — La Maison Blanche, par M. Beudant. — La traite mécanique des vaches, par D. Bellet.

Abonnements—France: Un an, 20 fr; Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr; Six mois, 11 fr.

Le numéro: 40 centimes.

Hachette et Cie, boulevard St-Germain, 79, Paris.

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

\*\*\*

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

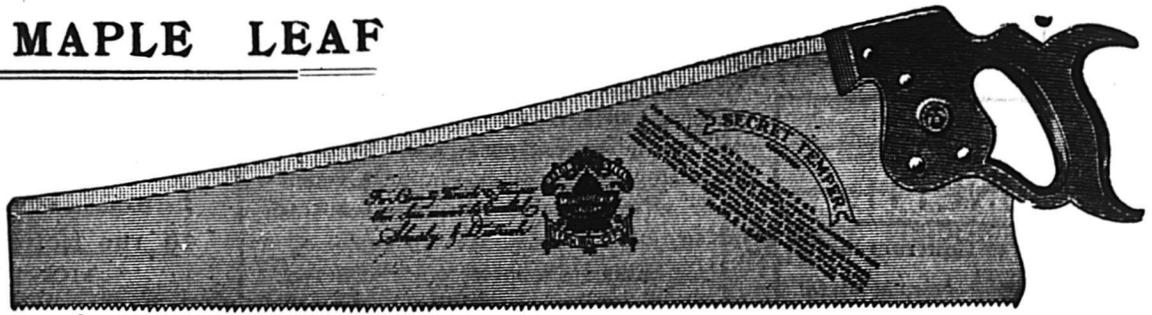
\*\*\*

Le thé et le café sont deux des articles qui rapportent le plus de profits à l'épicer.

## SCIES MAPLE LEAF

Nos Scies sont trempées au moyen d'un procédé secret.

Satisfaction garantie.



THE MAPLE LEAF SAW WORKS SHURLY-DIETRICH CO., LIMITED, Galt, Ont.

## LES FABRICANTS DE BEURRE DEMANDENT

# La Baratte "FAVORITE"

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

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

8 grandeurs, pour baratter de ½ à 30 gallons.

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

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



**W. LAMARRE & CIE**

MARCHANDS DE  
**BOIS ET CHARBON**  
Foin, Paille, Avoine, Etc.

630 Avenue Atwater  
Près St-Jacques, St-Henri.  
*Correspondance sollicitée.*  
TELEPHONE BELL : WESMOUNT 609.  
MARCHANDS : 1324.

J. E. Gravel. A. E. Oulmet

**GRAVEL & OUMET**

Agents d'Immeubles  
Prêts—Assurances—Successions

97 rue St-Jacques,  
MONTREAL  
Tel. Bell Main 3-71.

Bell Téléphone Est 3504.

**O. MASSICOTTE**

Membre du Board of Trade, Membre de la Chambre  
de Commerce, Commissaire de la  
Cour Supérieure

Agent d'Immeubles. Chance d'Affaires.  
Edifice "La Patrie"

Seul propriétaire des terrains New Orchard.

Résidence Privée : 558 rue Adam.

**AMEDEE ALLARD**

Entrepreneur Général et Manufacturier  
de

Portes, Châssis, Escaliers, Découpage,  
Tournage, Etc., Etc.

Coin Adam et Lasalle, Maisonneuve.

Tél. Est 1899

Résidence :  
1211A, rue St-Denis  
Téléphone St-Louis 1124

**JOS. BINETTE**

Entrepreneur et Contracteur

456, rue St-Charles-Borromée, Montréal.

**L. R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André, Montréal.

**DAOUST REALTY, LIMITED.**

Courtiers D'Immeubles

Edifice "La Presse" Montréal

Tél. Main 491

Spécialité :

**LOTS VACANTS**

Téléphone : Main 1909

**FINDLAY & HOWARD  
LIMITED**

211 rue Notre-Dame Ouest  
MONTREAL

Immeubles, Assurance,  
Placement de Fonds

**Assurances**

LA PROFESSION D'AGENT D'AS-  
SURANCE-VIE

(SUITE)

Des statistiques prouvent que dans au-  
cune autre profession, un homme ne  
peut faire autant de gains. Il est rare  
qu'à la longue une autre affaire rapporte  
autant de profits que l'assurance-vie à  
l'homme bien doué et qui fait tous ses  
efforts pour réussir. Il est douteux que  
tout autre genre d'affaires ait atteint,  
dans le même espace de temps, un tel  
développement et un tel degré d'utilité;  
aujourd'hui l'assurance-vie ne le cède  
comme importance qu'à l'exploitation  
des chemins de fer, mais elle n'en est  
qu'à ses débuts. Les transactions de  
vingt-huit compagnies anciennes, au  
cours de trente ans, se chiffrent par bil-  
lions. Durant les dix dernières années,  
l'importance de ces compagnies et leurs  
transactions ont plus que doublé. Dans  
trente ans, les compagnies d'assurance-  
vie seront les reines de l'univers. Leurs  
transactions atteindront un montant tel  
que l'esprit aura de la peine à se rendre  
compte de leur amplitude. Aucune clas-  
se d'hommes d'affaires ne sera plus en-  
viée que celle des représentants de l'as-  
surance-vie.

Chaque homme a, dans sa vie, des mo-  
ments décisifs où son succès futur dé-  
pend de son intuition, de son courage à  
accepter ou à rejeter une occasion. Ce-  
lui qui laisse échapper ces moments  
n'aura plus la force de caractère voulue  
pour saisir les autres occasions qui se  
présenteront.

Des milliers d'hommes ont choisi avec  
raison l'assurance-vie comme profession,  
d'autres qui l'ont adoptée comme pis-aller,  
ont fini par être fascinés par elle et par  
lui consacrer tout leur temps. Beaucoup  
de ceux qui y ont réussi ont débuté pres-  
que sans aucun capital et la plupart sans  
expérience préalable dans toute autre  
ligne. Il y a encore de la place pour des  
milliers d'hommes ayant des capacités,  
de la persévérance, de l'énergie, de l'en-  
thousiasme et de l'ambition.

LE MAINTIEN DES POLICES EN  
VIGUEUR

Par T. Riley, Burlington, Iowa.

Une police déchue est une perte pour  
la compagnie, pour l'agent, pour la com-  
munauté, pour le pays dans lequel l'as-  
suré réside.

Voici quelques conseils qui aideront,

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**ENTREPRENEURS et CONSTRUCTEURS**

Pour vos emprunts d'argent et pour  
vos assurances

Voyez **J. A. GRENIER,**

90 ST-FRS-XAVIER. Tel. Main 120  
(Soir : 707 St-Hubert. Tel. Est 1352.)

TEL. BELL, MAIN 1859

**LEANDRE BELANGER**

Notaire, Cpmptable et Commissaire

No 30 rue St-Jacques, - MONTREAL.

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Rés : 437, St-Antoine, Tél. Bell Uptown 2874

**JOS. A. BRUNET, L. LB.**

NOTAIRE

Edifice Banque d'Epargne, 2e Etage Chambre 5  
180 rue St-Jacques, Montréal

Argent à prêter sur propriétés immobilières.  
Tél. Bell Main 79

Tél. St-Louis 3559 - 1304 St-André, Montréal

**J. Max. Deslauriers**

Expert Accordeur de pianos—(Fait la campagne)

Henry N. Chauvin, Geo. Harold Baker,  
Harold Barle Walker

**CHAUVIN, BAKER & WALKER**

AVOCATS

230 rue St-Jacques, - - Montréal

**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

**F. J. BOURBONNIERE, C. R.**

AVOCAT

Directeur du Court House Journal  
76 RUE ST-GABRIEL

Bell Tel, Main 2679

60 YEARS'  
EXPERIENCE

**PATENTS**

TRADE MARKS  
DESIGNS  
COPYRIGHTS & C.

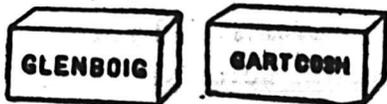
Anyone sending a sketch and description may  
quickly ascertain our opinion free whether an  
invention is probably patentable. Communica-  
tions strictly confidential. HANDBOOK on Patents  
sent free. Oldest agency for securing patents.  
Patents taken through Munn & Co. receive  
special notice, without charge, in the

**Scientific American.**

A handsomely illustrated weekly. Largest cir-  
culation of any scientific journal. Terms for  
Canada, \$3.75 a year, postage prepaid. Sold by  
all newdealers.

**MUNN & Co.** 361 Broadway, New York  
Branch Office, 625 F St., Washington, D. C.

**TENEZ-VOUS LES  
Briques à Feu**



La supériorité incontestée des Briques à Feu "Glenboig" et "Gartcosh" fait qu'elles sont les plus faciles à vendre. Elles ont subi l'épreuve d'une chaleur extrême sans se fendiller, de changements rapides de température sans se dilater ni se contracter.

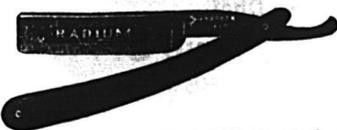
En stock chez les principaux marchands.

Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,

MONTREAL.

Seul Agent pour le Canada.

**RASOIR "RADIUM" de  
H. BOKER & CO.**



Affilé par les ouvriers les plus habiles, tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite:

"Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes.)

McGILL CUTLERY Co., Rsoed

Boite Postale, 580, Montréal.

je pense, les agents à retenir leurs clients. Deux choses sont essentielles pour qu'un assuré persiste à payer ses primes: jetez les bases de cette persistance au moment où vous assurez un client. Cela peut se faire en ne disant rien au sujet de votre compagnie, de ses polices, de ses dividendes, etc., que vous ne puissiez confirmer plus tard. J'ai remarqué que les polices placées à la première entrevue, sans avoir pris le temps d'expliquer clairement la police au client, sont celles qui ont le plus de chances d'être abandonnées.

Je me suis fixé pour règle de livrer mes polices en personne, et si j'ai assez de temps, de les expliquer parfaitement aux assurés et de leur donner une idée claire de ce qu'elles contiennent. Je me suis rendu compte qu'une police remise de cette façon est rarement abandonnée; bien que cette manière de procéder soit lente et comporte plus de dépenses, elle est profitable en fin de compte. Je crois que la devise de notre compagnie est: "Les affaires qui demeurent sont les affaires payantes".

Nous pouvons stimuler le zèle de nos assurés en allant souvent les voir et en leur laissant à entendre que nous nous intéressons à eux. Tenez vous en relations avec eux. Parlez-leur de leurs propres affaires et de leurs polices d'assurance. Demandez-leur s'ils économisent leurs dividendes, et encouragez-les à le faire. Parlez du pourcentage des dividendes par rapport aux primes payées, de leur valeur à date et du nombre d'années qu'ils sont assurés. Attirez aussi leur attention sur la rapidité avec laquelle le temps fuit et sur le court espace de temps qui s'écoulera avant que leur police arrive à maturité. Il est vrai qu'ils savent parfaitement tout cela, mais ils n'y pensent pas à ce point de vue. En fait, ils y pensent rarement jusqu'au moment de payer leurs primes et alors, au lieu de penser aux choses dont je viens de parler, ils pensent au besoin urgent qu'ils ont de l'argent de ces primes pour payer quelque autre chose; ils se demandent pour combien cet argent leur servirait à acheter un automobile ou autre objet de luxe. Je crois que la plupart des abandons de polices sont dus à l'indifférence plutôt qu'à l'intention de l'assuré.

Des détenteurs de polices déchues,

**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

**London Guarantee &  
Accident Co., Limited.**

Succursale pour la Province de Québec:

189 Rue ST-JACQUES, MONTREAL.

W. Mayne McCombe,

Agent Général.

Assurances contre les Accidents, la Maladie et le Vol. Responsabilité des patrons. Garantie de la Bonne Exécution des Contrats. Garantie de la fidélité des employés. Assurances des Automobiles et des Attelages.



Quincaillerie de tous genres.  
Serrures Incrochetables, Etc.

**L. J. A. SURVEYER,**

Importateur Direct,

52, Boulevard St-Laurent,  
MONTREAL.

**ARTICLES POUR L'OUVERTURE  
DES CLASSES.**

Attendez notre voyageur avant de placer votre commande.

Nous vous offrons, cette année, la plus grande variété de LIVRES, PLUMES, CRAYONS, CAHIERS, etc.

Souvenez-vous que nos prix défient toute concurrence.

LA CIE J.-B. ROLLAND & FILS,

6 à 14 rue St-Vincent,  
MONTREAL.

**JARDINE UNIVERSAL RATCHET  
CLAMP DRILL.**

(Perceuse à Rochet Universelle de Jardine)

Employée dans toutes sortes de manufactures pour les réparations urgentes aux machines.

Tous les ateliers de machines et de chemins de fer devraient l'employer.

Les constructeurs de ponts, les poseurs de voies ferrées et les ouvriers en constructions métalliques en ont besoin constamment.

**A. B. JARDINE & CO.**

HESPELER, ONT.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une Compagnie Industrielle, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY**

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.

Téléphone Main 553

**ESINHART & EVANS**

Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL  
INSURANCE COMPANY  
OF EDINBURGH****GERMAN AMERICAN  
INSURANCE COMPANY  
NEW-YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux  
taux courants les plus bas. Demande  
directe sollicitée.**BUREAU :****EDIFICE LAKE OF THE WOODS,  
89, Rue St-Sacrement, Montréal.**

quand je leur demandais pourquoi ils avaient abandonné leurs polices, m'ont répondu: "J'avais l'intention de payer la prime et j'avais l'argent disponible pour le faire; mais j'ai laissé passer le temps et je ne m'en suis plus occupé."

Des visites fréquentes de l'agent sont un stimulant merveilleux pour tenir les polices en vigueur. Je suis d'avis que, s'il nous était possible d'aller voir en personne chaque assuré, deux ou trois semaines avant la date du paiement de la prime, nous aurions très peu d'abandons de polices.

**THE LONDON AND LANCASHIRE  
LIFE ASSURANCE COMPANY**

LIMITED

Emet des Polices d'Assurance-vie à des Taux  
Modérés sur Plans des plus Attrayants.

Pour renseignements, écrivez à

**B. HAL BROWN**

Gérant Général au Canada

164 rue St-Jacques, MONTREAL.

**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

**CAPITAL AUTORISÉ \$500,000****Achetez des Parts des Prévoyants :**Parce que c'est un placement sans  
pencil :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 spéciali-  
té du Fonds de Pension.**Bureau à Montréal :****Chambre 22,  
Edifice "La Patrie"****Bureau - Chef,****133, rue St-Pierre,  
QUEBEC.****Table Alphabétique des Annonces.**

Allard, Amédée .....	54	Cottam Bart .....	14	Heinz & Co .....	9	McArthur & Co., Ltd .....	40
American Can Co .....	17	Couillard Auguste .....	45	Hôtel Victoria .....	45	McLaren & Co. (D.K.) .....	49
American Computing .....	17	Cowan & Britton .....	44	Hutton & Co. (James) .....	49	New Victoria Hotel .....	45
Assurance Mont-Royal .....	57	Cummer Dowswell .....	52	Imperial Tobacco .....	7	Nickel Plate Stove .....	49
Aylmer Cond. Milk .....	16	Daoust Realty Co .....	54	Imperial Varnish Co .....	49	Nova Scotia Steel Co .....	49
Baker & Co. (Walter) .....	18	Dept. de l'Intérieur .....	14	International Varnish Co .....	49	Ontario Silver Co .....	45
Banque de Montréal .....	45	Deslauriers, J. Max .....	54	Jardine & Co. A. B. .....	55	Pinchin, Johnson & Co .....	48
Banque d'Hochelaga .....	51	Dewar's Whisky .....	1	Jonas & Co., Henri .....	2	Prévoyants du Canada .....	56
Banque Nationale .....	51	Dom. Canners Co., Ltd .....	3	Lacaille, Gendreau & Cie .....	18	Quebec Steamship .....	50
Banque Molson .....	51	Dom. Cartridge .....	41	Lake of the Woods M Co .....	18	Remington Typewriter .....	45
Banque Provinciale .....	51	Dom. Register Co., Ltée .....	6	Laing Packing & Prov. Co .....	13	Richelieu & Ontario Nav .....	50
Bélanger, L. .....	54	Dougall Varnish Co .....	48	Lamarre & Cie, W. .....	54	Rolland & Fils, J. B. .....	55
Binette, Jos. .....	54	Ecole Commerciale Prati- que .....	45	La Prévoyance .....	57	Rowat & Co .....	11
Boker & Co .....	55	Edwardsburg Starch Co., Ltd .....	58	La Sauvegarde .....	55	Shurley & Dietrich .....	53
Bourbonnière, F. .....	54	Equitable .....	57	Leslie & Co., A. C. .....	40	Simonds Canada Saw .....	47
Bowser, S. F. & Co .....	17	Esinhart & Evans .....	56	Letourneau & Cie .....	45	Simple Account Salesbook .....	8
Brodie & Harvie .....	18	Exposition de Valleyfield .....	15	Liverpool & London Globe .....	57	Smart & Co .....	52
Brunet, Jos. A. .....	54	Federal Life Assurance Co .....	57	London & Lancashire .....	56	Snap & Co .....	15
Bureau du Shérif .....	14	Fels & Co .....	19	London, G. & Accident Co .....	55	Sun Life of Canada .....	57
Canada Life Assurance Co .....	57	Findlay & Howard, Ltd .....	54	Longpré, Joseph .....	45	Surveyer, L. J. A. .....	55
Canada Sugar Refining Co .....	9	Fidelity Phoenix Fire Insu- rance Co .....	57	Marion & Marion .....	45	St. Charles Cond Milk Co .....	16
Canadian Northern Co .....	51	Forest, J.-A. .....	19	Martin-Senour .....	38	St. Lawrence Flour Mills .....	15
Canadian Pacific Ry. .....	50	Gagnon, P.-A. .....	45	Massicotte, O .....	54	St. Lawrence Sugar Co. ....	9
Canadian Salt Co .....	13	Garand, Terroux & Cie .....	54	Mathewson's Sons .....	9	Tanglefoot .....	21
Can. Shredded Wheat .....	18	Genin, Trudeau & Cie .....	11	Mathieu (Cie J. L.) .....	5	Théâtre National .....	45
Chauvin, Baker & Walker .....	58	Gibb, Alex .....	55	Maxwell & Sons (David) .....	53	Tippett & Co., A. P. .....	12
Christie, Brown .....	12	Gillett Co., Ltd. (E. W.) .....	20	Metropolitan Life Ins. Co .....	57	Truro Cond Milk Co .....	17
Church & Dwight .....	12	Gonthier, Geo .....	45	Montbriand, L. R. .....	54	Uncle Sam Dressing Co .....	18
Ciceri Co. Ltd .....	4	Grand Trunk Railway .....	51	Montreal Canada .....	57	Union Life .....	55
Cie Can. Prod. Agricoles .....	11	Gravel & Ouimet .....	54	Mooney Biscuit Mfg. Co .....	18	Union Mutual Life Ins. Co .....	57
Cie. des Moulins du Nord .....	11	Greening Wire .....	46	Morrow Screw, Ltd., The John .....	45	Upton & Co. (The T.) .....	19
Clare Bros .....	52	Grenier, J. A. .....	54	Mott, John P. & Co .....	18	Verret, Stewart & Co., Ltd .....	12
Cie Pâtes Alimentaires .....	14	Gunn, Langlois & Cie .....	5	Mutuelle du Commerce .....	57	Western Ass. Co .....	57
Cie Williams, Ltée .....	31-32			Munn & Co .....	54	Wilks & Burnett .....	45
Clark, Wm. .....	14						
Collège Bourget .....	45						
Comptoir Mobilier Fr. Can. .....	45						
Connors, Bros. ....	20						