

PAGES
MANQUANTES

PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 20 MARS 1914.

Vol. XLVII—No 12

LA SÛRETÉ D'ABORD

Garantie par
Percy H.
Short, en
vertu de la
loi des E. U.
sur les ali-
ments et dro-
gues. Série
No. 22583.



Fabriquée au
Canada par
des Cana-
diens. Ce
n'est pas une
maison Amé-
ricaine fai-
sant affaires
au Canada.

"EPROUVEZ VOTRE GOMME"

En déposant la salive sur du papier blanc ; si elle est boueuse, la gomme n'est pas propre.

MILLE DOLLARS EN OR seront payés à la personne qui prouvera que la Gomme Percy n'est pas la plus propre et la plus hygiénique Gomme à Mâcher de l'Univers.

La Gomme Percy est la Première Gomme Propre au Canada.

Demandez notre histoire "Fifth in Chewing Gum."
(Les saletés dans la gomme à mâcher)

Mille paquets à cinq cents

Chaque paquet contenant cinq barres enveloppées séparément.

Pour dix dollars

Conditions : Strictement au comptant, payable au pair.

Boite de 20 paquets de 5c. port payé par la poste pour 50c. en timbres ou en argent.

Maple Leaf Turkish Delight en lots par tonne seulement

BOITES EN BOIS DE 10 LIVRES.

Maisons de gros et à commission.

Ecrivez pour échantillons et escomptes.

Manufacture travaillant nuit et jour.

Les commandes répétées reviennent en abondance.

Maple Leaf Gum and Candy Company

LES PLUS GRANDS MANUFACTURIERS
DE GOMME A MACHER DU CANADA.

London, - - Canada.

Les Essences préférées sont les
Essences Culinaires de Jonas.
Renouvez votre Stock.



JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE

	Prix par
	Grosse
1 oz.	\$10.00
2 oz.	18.75



JONAS'
ROYAL
QUINTESENCE

	Prix par
	Grosse
4 oz.	\$45.00
8 oz.	90.00



"SOLUBLE"

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



JONAS'
TRIPLE
CONCENTRE

	Prix par
	Grosse
2 oz.	\$ 22.50
4 oz.	40.00
8 oz.	75.00
16 oz.	144.00



"ANCHOR"
PUR
CONCENTRE

	Prix pa
	Grosse
2 oz.	\$12.00
4 oz.	21.00
8 oz.	36.00
16 oz.	72.00



"LONDON"

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



"GOLDEN
STAR
Double Force

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



JONAS'
ROYAL
QUINTESENCE

	Prix par
	Grosse
2 oz.	\$23.50
2 1/4 oz.	26.25
5 oz.	45.00
8 oz.	80.00



	Esse nce
	à la lbs
Ext.	\$1.00
X	1.25
XX	1.50
XXX	2.00
XXXX	2.50
XXXXX	3.00
XXXXXX	3.50

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

HENRI JONAS & CIE.,

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870.

389 et 391 Rue St-Paul,

Montréal.

Tenez-les en avant

LORSQUE vos clients se plaignent à propos de l'augmentation du coût de la vie, introduisez les **FEVES CUITES SIMCOE**. Une boîte fait un repas pour toute une famille. Dites leur la supériorité de la Marque Simcoe comme diète ainsi que sa bonté et sa saveur. Expliquez-leur que seules les meilleures fèves choisies sont employées et qu'il n'y a pas d'autre marque sur le marché sur laquelle un plus grand soin est exercé pour la cuisson, préparation et emballage des **FEVES CUITES SIMCOE**.

GARDEZ-LES en avant. Pour la qualité et la pureté il n'y en a pas de meilleures. Mises dans des boîtes pour répondre à tous les besoins. On peut avoir les **FEVES CUITES SIMCOE**, soit ordinaire, soit avec sauce chili ou aux tomates, et chaque boîte est garantie.

MATIÈRE d'annonce attrayante, découpures pour étalages de vitrines envoyées sur demande. Ecrivez nous une carte **immédiatement**.

POUSSEZ la **MARQUE SIMCOE**. C'est la Marque de Qualité.

Emballage Nouveau—Meilleur que jamais.

Dominion Cannery Limited
Hamilton, Ont.

De l'Argent dans Votre Poche

Vous pouvez rapidement convertir en argent votre stock de Sirop de Blé d'Inde Marque "Crown". Les ménagères le veulent et viendront à votre magasin si elles savent que vous l'avez.

Le Sirop de Blé d'Inde Marque "CROWN"

Est le Sirop National — vendu d'une côte à l'autre. Ses ventes doublent environ celles de tout autre sirop. Vous pouvez avoir votre part des profits des ventes de la Marque "Crown".

Pourquoi ne pas en commander aujourd'hui?

The Canada Starch Co., Limited

(Manufacturiers des Marques EDWARDSBURG)

M o n t r é a l .

Usines : CARDINAL, BRANTFORD.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

La lb.
 Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1/2 lb. et 1/4 lb. 0.34
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, 1/2 s. et 1/4 bte de 6 lbs. 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
 Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
 Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34
 Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte 1.25
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

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

Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10
 Buckwheat en cartons, douz. 1.00
 Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60
 Pancake en cartons, douz. 1.00
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



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

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

WILLIAM CLARK

Montréal

Conserves La doz.
 Viandes assorties 18 2.40
 Compressed Corned Beef 18 2.40
 Compressed Corned Beef 28 4.30
 Lunch Ham 18 2.40
 Lunch Ham 28 3.50
 Ready Lunch Beef 18 \$2.40 28 4.30
 Geneva Sausage 18 2.50 28 4.25
 English Brawn 18 2.10 28 3.75
 Boneless Pigs Feet 18 2.10 28 3.75
 Sliced Smoked Beef 1/2 1.50 18 2.50
 Roast Beef 18 2.40 28 4.30
 Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis 18 1.60
 Ditto 18 2.75
 Boeuf Bouilli 18 2.40
 Boeuf Bouilli 28 4.30
 Boeuf Bouilli 68 15.00



Celles qui connaissent les

Planches à laver de Cane

les spécifient toujours

Parce qu'elles sont d'un prix modéré et qu'elles donnent le meilleur service.

Les planches à laver de Cane se tiennent dans une classe à part pour leur belle construction, leur qualité et leur durée, et, donnent un attrayant profit.

Parmi les 13 différents modèles et qualités, vous en trouverez une qui répondra à vos désirs.

Si vous n'avez pas notre catalogue "d'articles en bois de Cane pour les jours de buanderie," nous serons heureux de vous en envoyer un.

WM. CANE & SONS CO. LIMITED.

NEWMARKET, ONT.



Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

Matthews-Blackwell Limited

Rue Mill, MONTREAL.

Pork and Beans, sauce tomates	1s	0.60
Pork and Beans, sauce tomates	2s	0.95
Pork and Beans, sauce tomates		
boites plates	3s	1.15
Pork and Beans, boites hautes		
sauce tomates	3s	1.35



Pork and Beans, Plain	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.95
Pork and Beans, Plain, boires		
plates	3s	1.15
Pork and Beans, boites hautes		
Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1 1/2s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2 1/2s	11.00
Jellied Veal	1s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Jellied Hocks	2s	4.30
Jellied Hocks	6s	13.00

Potted Meats.

Ham, Tongue, Beef and Veal,

	1/2	0.50	1s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté			1s	1.20
Pâtés de Foie			1s	0.90
Pâtés de Foie			1s	1.35
Clark's Concentrated		La doz.		
Soupe au poulet				1.00
Toutes autres soupes				0.95

Mince Meat La doz.
(Tins fermées hermétiquement.)
1s \$1.25, 2s 1.95, 3s 3.00, 4s 4.00, 5s 5.00

Plum-Pudding
Anglais 1s 1.90
Plum-Pudding
Anglais 2s 2.40



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

J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.



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

WM. H. DUNN,
Montréal.

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

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

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

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

Prix au
Détaillant
Lait Condensé (sucré)
Marque Reindeer (4 doz. par cse) \$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25
Marque Clover (4 doz. par cse) 4.50
Lait évaporé (non sucré)
Marque Reindeer Jersey, Boite de
l'amille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boite
moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boite
d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon
(1/2 douzaine par caisse) 4.75
Café (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse
large) 4.80
Marque Reindeer (4 doz. par cse
petite) 5.50
Cacao (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse) 4.80
Limite de fret: 50c par cwt.
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

Lait et Crèmes Condensés.

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

Ce que vous achetez



Ce que vous ne
vendez pas

Combien de gallons d'Huile ou de Gazoline ACHETEZ-VOUS lorsque vous remplissez votre réservoir ?

Combien de gallons en VENDEZ-VOUS actuellement
et pour lesquels vous êtes payé ?

La différence est votre perte. La pompe

BOWSER
ESTABLISHED 1885

arrête cette perte. C'est comme votre tiroir-caisse enregistreur ou votre balance calculatrice—votre chien de garde qui ne dort pas.

Elle abolit : odeurs, gaspillage, tuyaux, mesures, et met votre commerce d'huile sur une base commerciale.

Un réservoir peut être placé sur ou sous le plancher. Enfermé sous terre ou hors de votre magasin, votre **risque d'incendie** est éliminé. S'il est sur le plancher, le risque d'incendie est réduit à son minimum.

La pompe Bowser mesure les gallons, demi gallons, pintes ou chopines à chaque coup. Posez l'indicateur. Elle fait le reste.

Et elle coûte si peu. Vous la payez vite avec des profits accrus. Ecrivez maintenant pour de plus amples détails.

S. F. BOWSER & CO., Inc.

66-68 Avenue Frazer, - - - Toronto, Can.

Pompes fabriquées par des ouvriers Canadiens et vendues par des Marchands Canadiens
Bureaux de Ventes dans tous les Centres et représentants partout.

Détenteurs des brevets et fabricants originels de pompes étalon mesurant automatiquement à la main et par pouvoir, petits et grands réservoirs. Entrepôts de gazoline et d'huile et système de distribution. Mesures à enregistrement automatique pour conduits, système de filtrage et circulation d'huile, système de nettoyage à sec, etc.

Maison Etablie en 1885.

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

Le Poisson "Marque Thistle"

L'étiquette "Thistle" sur les Haddies, Harengs salés et fumés, Harengs à la sauce Tomate et Thon, est connue dans tout le Canada pour garantir la propreté, l'authenticité et la saveur naturelle du poisson fraîchement pêché et aussitôt mis en boîtes en sortant de la mer.

C'est la sorte qui fait les clients en désirer plus

Prunes Stérilisées "Griffin & Skelley"

Griffin & Skelley n'empaquètent que des Prunes Stérilisées—Stérilisées à la vapeur—Pas trempées—Pas de rides anormales—lorsque l'on "Stérilise" de cette façon. En cherchant la plus haute qualité de fruits en conserve, guidez-vous sur le nom célèbre de "Griffin & Skelley" et vous serez absolument certain.

Le meilleur seulement. Toujours le meilleur.

Le Macaroni Français

Le germe du meilleur froment—le gluten—est la base sur laquelle repose la haute qualité du Macaroni "CODOU". Ajouté à ceci, il y a l'habileté acquise par toute une vie d'expérience dans la fabrication.

Fait par Félix Codou

Il est très délicat et tendre. Voyez à ce que le nom de "Codou" soit sur chaque paquet.

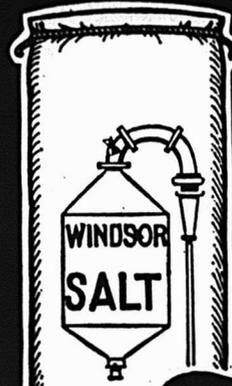
ARTHUR P. TIPPET & CO.

MONTREAL,

Agents

QUEBEC

WINDSOR



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

SALT

LA MELASSE

"Extra Fancy" de la Barbade
MARQUE

"JONES & SWAN"

- Représente la plus haute qualité que l'on puisse obtenir.
- Absolument pure et non adultérée.
- Un produit alimentaire d'une valeur incontestable.
- Que l'on peut se procurer chez les épiciers en gros, dans différentes parties du Canada.

REPRESENTANTS EN GROS

MM. W. S. GOODHUGH & CO., MONTREAL.

MITCHELL & WHITEHEAD, QUEBEC.



Lait condensé.
La case
 Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
 Marque Gold Seal, 4 doz., chaque 5.25
 Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.50

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

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



Yankee Cleaner.

"Paos" ("Le savon qui nettoie").
 Par douzaine de boîtes 0.80
 Boite de 1 gallon \$1.00
 Boite de 1/2 gallon 0.60
 Boite de 1 pinte 0.32
 Boite de 1 chopine 0.20
 Dix pour cent d'escompte sur toute commande de douze boîtes assorties.

THE CANADA STARCH CO., Ltd.
 Manufacturière de marques Edwardsburg.

Empois de buanderie. La lb.
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) 0.06
 Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06 1/2
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.07
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.07
 Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) 0.06 1/2
 Barils No 1 (200 lbs.) 0.06 1/2
 Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) 0.07 1/2
 Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. 0.08
 Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs. 0.08
 Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) 0.07
 Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo 0.07 1/2
 Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse 3.00
 Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) 1.50
 Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloid. 0.10
 Boite contenant 45 boîtes en carton, par caisse 3.60
Empois de cuisine.
 W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) 0.07 1/2
 Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) 0.06
 (Boite de 20 lbs., 1/2 en plus.)

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
 Toronto, Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal."

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

Lessive en Poudre de Gillett.

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



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



La doz.
 6 doz de 5c. . . \$0.50
 4 doz de 4 oz. . . 0.75
 4 doz. de 6 oz. . . 1.00
 4 doz. de 8 oz. . . 1.30
 4 doz. de 12 oz. . . 1.80
 2 doz. de 12 oz. . . 1.85
 4 doz. de 16 oz. . . 2.25
 2 doz. de 16 oz. . . 2.30
 1 doz. de 2 1/2 lbs. . . 5.30
 1/2 doz. de 5 lbs. . . 9.60
 2 doz. de 6 oz. } à
 1 doz. de 12 oz. } **la Case**
 1 doz. de 16 oz. } \$6.00

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

Un moderne produit d'allumettes, cela vous paiera de tenir les

Allumettes "GASLIGHTER" de Eddy

L'allumette a 4 1/4 pouces de long, vous ne pouvez pas vous brûler avec elles.

Elles sont économiques, car vous pouvez allumer plusieurs becs avec une seule allumette.

100 pour cent

est un bon revenu pour tout placement. Lorsque vous mettez votre argent dans le

St. Lawrence
Sugar

Sucre granulé, vous avez un sucre qui est 100% de pure canne à sucre.

Avez-vous remarqué comme
notre publicité agressive, per-
sistante, renforce la demande de

COWAN'S
PERFECTION
COCOA
(Etiquette Maple Leaf)

Profitez-vous de l'avantage que
vous procure cette demande en
poussant la vente du cacao Cowan?

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



Soda "Magie" - la Cse

No. 1 caisse 60 pqts de
1 lb. 2.85

5 caisses. 2.75

No. 5 caisse
100 pqts de 10 oz 2.90

5 caisses 2.80

Bicarbonate de soude supérieur de "Gillett"

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



Crème de Tartre de "Gillett"

La doz.

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

½ lb. pqts. (4 doz. dans la caisse) . . . 2.20

La Cse

4 doz. pqts., ¼ lb. . . { assor- } \$8.80
2 doz. pqts, ½ lb. . . { tis. } **La doz.**

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

1 lb canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la ,caisse) 4.70 **La lb.**

5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse. 0.36

10 lb. boîtes en bois 0.33

1 lb. seaux en bois 0.31

100 lb. barils 0.31

300 lb. barils 0.30½

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED
Montréal



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

Tinettes 60 lb. 0.11½
Tierces 0.11

Seaux en bois, 20 lbs. 0.11½
Chaudières, 20 lbs. 0.11

Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse . . . 0.12
Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse . 0.11½
Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse . . . 0.11½

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,
Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque EASIFIRST

Tinettes 60 lb. 0.11½
Tierces 0.11

Seaux en bois, 20 lbs. 2.25
Chaudières, 20 lbs. 2.15

Caisses, 3 lbs. lb. 0.12
Caisses, 5 lbs. lb. 0.12
Caisses, 10 lbs. lb. 0.12

Pains moulés d'une livre 0.12½

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes **Le 1,000**

Athlete \$ 8.50
Bouquet, boîte 350, par boîte \$2.08 5.95
Calabash 11.20
Columbia "tout tabac" 11.50
Coronet 2 18.50
Dardanelles "Turques", bouts unis 12.50

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

Cigarettes importées

Capstan "douces et médium" 12.50
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes 12.50
Soussa, importées du Caire, Egypte, extra fine, No 25 20.00
Extra fine, No 30 23.00
Khedivial 30.00
Three Castles, boîtes de fer-blanc 50s et boîtes de cartons 10s 15.50
Three Castles, boîtes de fantaisie 16.00

Tabac à cigarettes **La Lb.**
B.C. No 1, 1/13 \$1.10

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme.

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

MANUFACTURIERS Limited
MONTREAL.



OEUF S

Producteurs et Expéditeurs : —

Vous avez besoin à cette saison de l'année de bons renseignements du marché, des encaissements rapides, les plus hauts prix.

Pour ceci, correspondez ou expédiez à

Gunn, Langlois & Cie, Limitée.

Principale Maison de Produits du Canada.

MONTREAL.

CIGARES

ROYAL CLUB

Se détaillent à
4
pour
10c.



Bonne
Grosneur

Meilleure
Qualité.

L'illustration ci-dessus
montre la grandeur exacte
des "Cigares Royal Club".
Vous pouvez constater
qu'ils sont de très bonne
grosneur — et vos clients
vous diront qu'ils sont ex-
cellents.

VENDUS CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS.

		EMPIRE BRANCH		Petites Pâtes, etc.	
Athlete, 1/13	1.08				0.08
Sweet Caporal, 1/14	1.17			Extraits Culinaires.	La doz.
Tabacs coupés	La Lb.	Tabacs à chiquer		1 oz. Plates. Triple concentré	0.84
Old Chum, 1/11	\$0.90	Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	2 oz. Plates. Triple concentré	1.57
Lord Stanley, tins 1/2 et 1/4 lb.	1.16	Moose, 11s 2x3 18 lbs. cads, 12 lbs. 1/2 cads.	0.40	2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88
Meerschbaum, 1/11	0.87	Snow Shoe, barres, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45	4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34
Athlete mix. Tins 1/2 et 1/4 lb.	1.42	Stag, 5 1/3 morc. à la lb. 1/2 butts	0.39	8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25
Old Gold, 1/12	1.03	Black Watch, 6s	0.45	16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00
Seal of North Carolina, 1/12	0.98	Bobs, 5s et 10s	0.39	2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
Duke's Mix. "Cut Plug", 1 lb.	0.92	Currency, 10s	0.39	2 1/2 " Rondes. Quintessences	2.19
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb.	0.75	Pay Roll, 7 1/2s	0.59	5 oz. Rondes. Quintessences	3.75
Duke's Mixture "granulé"		Empire Navy Chewing, barres, 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53	8 oz. Rondes. Quintessences	6.67
1/11 bags, 5 lbs. carton	0.94	Tabacs à fumer en palettes	La Lb.	4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	3.75
Bull Durham		Rosebud, 3x3, 7s 1/2 cads, 8 lbs.	0.50	8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	7.50
1/10 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25	Pedro, barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes de 6 lbs.	0.58	2 oz. Anchor.	1.00
1/16 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25	Empire, 6s et 12s	0.44	4 oz. Anchor.	1.75
Old Virginia, pqts 1/16	0.70	Rosebud, 6s	0.45	8 oz. Anchor.	3.00
Snap, pqts 1/7 et 1/14	0.58	Ivy, 7s	0.50	16 oz. Anchor.	6.00
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.20	Shamrock, 6s	0.45	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
Calabash Mixture, tins 1/4	1.25	Tabacs hachés		4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
Calabash Mixture, tins 1/8	1.40	Great West, sac, 8s	0.59	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
Capstan Navy Cut "importé", tins 1/8, Medium et Fort	1.50	Regal, cube cut, en boîtes de 9s	0.70	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
Capstan Mixture, "importé", tins 1/8 medium	1.50	Taxi, crimp cut, boîtes 10s	0.78	2 oz. Plates. Soluble.	0.75
Pride of Virginia, "importé", tins 1/10	1.50			4 oz. Plates. Soluble.	1.25
Old English Curve Cut "importé", tins 1/10 lb.	1.35			8 oz. Plates. Soluble.	2.25
Tuxedo "importé", tins 1/10 lb.	1.37			16 oz. Plates. Soluble.	4.25
Lucky Strike "importé", tins 1/10	1.50			1 oz. London.	0.50
Rose Leaf "importé", à chiquer, pqts 1 oz.	1.30			2 oz. London.	0.75
Tabacs à chiquer "importés"	La Lb.			Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Piper Hiedsieck	1.22			Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Tabacs en poudre	La Lb.			Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
Copenhagen, en boîtes 1/12 lb.	0.90				
Horseshoe	0.90				
Rose No 1 de Landry	0.32				
Rose No 1 de Houde	0.34				

HENRI JONAS & CIE,

Montréal.

Pâtes Alimentaires.		La lb.
Macaroni "Bertrand"		0.08
Vermicelle "Bertrand"		0.08
Spaghetti "Bertrand"		0.08
Alphabets "Bertrand"		0.08
Nouilles "Bertrand"		0.08
Coquilles "Bertrand"		0.08

Moutarde Française. La grosse

Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00

FAITS ETONNANTS

Le **SUCCES** en affaires n'arrive pas en dormant. Une étude des méthodes commerciales durant ces quinze dernières années a démontré que les plus grandes maisons croient en :

Former son personnel d'employés par un entraînement systématique plutôt que d'engager et de renvoyer des employés.

Les méthodes scientifiques remplacent actuellement les travaux à l'essai.

Cela paie d'étudier la vraie vocation du personnel d'une maison commerciale.

Les plus grandes maisons ont :

Des moyens définis de taxer la valeur de chaque employé.

Ceci assure que la maison et l'employé auront chacun leur dû.

Les maisons de commerce qui ont le plus de succès :

Entraînent systématiquement leurs employés et leur montrent comment rendre les plus grands services.

LA SCIENCE

n'est ni plus ni moins que le savoir classifié.

La connaissance des affaires se gagne en étudiant bien le succès des milliers de maisons commerciales et hommes d'affaires qui sont arrivés à faire de bonnes affaires, qui se sont classifiés et qui maintenant professent, comme on le fait pour la science de la Médecine et de la Chimie.

S'il y a une **Science des Affaires**, vous **vous** devez à vous-même pour votre succès futur, de vous renseigner au moins sur cette science

Nous enseignons la **Science des affaires** par instruction individuelle et par correspondance. Demandez **aujourd'hui** une brochure gratuite expliquant ce merveilleux cours

The Sheldon School of Business Science, Limited

80 Rue St-Denis, - MONTREAL.

Les Fèves au Lard de Clark

Si vous désirez, M. l'Epicier, économiser votre temps, si vous désirez plaire à vos clients, si vous voulez augmenter votre commerce de fèves, vous ne pouvez employer de meilleure méthode que de vendre les

Fèves au Lard de Clark

Ordinaires, Sauce Chili ou Sauce Tomates

La qualité étalon se vend sans le moindre effort.

Les Fèves de Clark sont de la plus haute qualité étalon. La plus simple manière de plaire à vos clients, c'est de leur donner ce qu'il y a de meilleur.

Les Clarks sont les meilleures

Marchandises de qualité signifient clients satisfaits. Le résultat est certain. Essayez les Fèves de Clark.

W. Clark, Limited,
MONTREAL

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

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

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

Lorsque vous arrangez votre vitrine, ayez soin de mettre le motif principal à la hauteur où il sera le mieux saisi par la vue du passant.

Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse 10.80
Muggs Mustard, 2 doz. à la cse 13.20
Nugget Tumblers, 2 doz. à la cse 13.20
Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse 13.20
Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse 13.80
No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 18.00
No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 21.00
No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 24.00
No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse 13.20
No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 15.00
No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 24.00
Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse 21.00
Jarres $\frac{1}{2}$ gal. Mustard, 1 d. à la cse 36.00
Jarres $\frac{1}{2}$ gal. Mustard, $\frac{1}{2}$ d. à la cse 54.00

Vernis à chaussures. La doz.

1 doz. à la caisse.

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

MATTHEWS-BLACKWELL,
LIMITED
Montréal, Canada.



Lard en baril

Lard pesant, Marque Frontenac Short Cut, brl. 35/45 29.00
Lard pesant, Marque Frontenac Short Cut, $\frac{1}{2}$ brl. 15.00
Lard pesant, Marque Champlain Short Cut, brl. 45/55 28.50
Lard pesant, Marque Champlain Short Cut, $\frac{1}{2}$ brl. 14.75
Lard pesant, Marque Nelson, désossé, tout gras, brl. 40/50 27.00
Lard clair, Marque Nelson, pesant, $\frac{1}{2}$ brl. 14.00
Marque Dorchester 26.50
Marque Dorchester, $\frac{1}{2}$ brl. 13.75

Saindoux Composé

Tierces, 375 lbs. lb. 0.10 $\frac{1}{2}$
Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) 0.10 $\frac{1}{2}$
Finettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) 0.10 $\frac{1}{2}$
Seaux en fer, 50 lbs. 0.10 $\frac{1}{2}$
Seaux de bois, 20 lbs., net \$2.15 0.10 $\frac{1}{2}$
Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$2.05 0.10 $\frac{1}{2}$
Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.11
Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu 0.11 $\frac{1}{2}$
Caisnes 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses 0.11 $\frac{1}{2}$
Briques de saindoux, 60 lbs. en caisse 0.12

Saindoux garanti pur

Tierces, 375 lbs. 0.14
Boîtes 50 lbs., net (doublure parchemin) 0.14 $\frac{1}{2}$
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée) 0.14 $\frac{1}{2}$
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) \$2.90 0.14 $\frac{1}{2}$

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants

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



Baker's
Cocoa
and
Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par
WALTER BAKER & CO.,
Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successors de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CHOCOLAT "ELITE"

Non Suoré



DES EPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de $\frac{1}{4}$ lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,
HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agen, Montréal

La Farine Préparée de Brodie**Vous Conserve Vos Clients.**

Toujours digne de confiance, elle est préférée à toutes les autres farines.

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

Brodie & Harvie, Limited.**14 et 16 Rue Bleury,
Tél. Main 436. MONTREAL****ECOLE
POLYTECHNIQUE****Examen d'Admission
1914**

Cours préparatoire, division des ingénieurs et division des architectes :

1ère Session le lundi 1er Juin.
2ème Session le lundi 1er Sept

Pour détails et prospectus, s'adresser au directeur de l'Ecole Polytechnique, 228 rue St-Denis, Montréal.

Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$2.80	0.14
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.14½
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse		0.15
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse		0.15½

Viandes fumées Marque "Anchor"

Jambons: Première qualité.		
Extra gros, 25 à 40 lbs.	0.16	
Gros, 20 à 28 lbs.	0.17	
Moyens, 15 à 20 lbs.	0.18	
Petits, moins de 8 à 15 lbs.	0.19	
Jambons désossés, roulés, gros 18 à 25 lbs.	0.19	
Jambons désossés, roulés, petits 12 à 18 lbs.	0.21	
Bacon, Spécial Rose Brand	0.22	
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.18½	
Bacon Windsor, dos pelé	0.23	
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.	0.15½	
Cottage Rolls de 4 lbs.	0.18	

Saucisses

Bologna (Bondon de Boeuf)	0.09½
Bologna (Enveloppe cirée)	0.09
Brunswick	0.12
Frankfurts	0.11
Polish	0.10

Saucisses fraîches.

Saucisses de porc, tripes de porc	0.09½
Saucisses de porc, tripes de mouton	0.10
Saucisses Marque "Rose"	0.16
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.10½
Saucisses de fermier	0.10
Boudin blanc anglais	0.07½
Boudin noir anglais	0.08

AGENCES**LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,****Légumes importés****"LE SOLEIL"**

Asperges	C/S
Pointes de Tête seul, ½ flac. 40 s.	22.00
Pointes de Tête seul, ½ kilo, 100s.	27.50
Pointes de Tête seul, 1 kilo, 50 s.	27.00
En Branches Géantes, bocal, 16 s.	10.00
En Branches Géantes, ½ kilo, 100s.	27.00
En Branches Géantes, 1 kilo, 50 s.	25.00
En Branches Grosses, ½ kilo, 100s.	24.50
En Branches Grosses, 1 kilo, 50s.	23.50
En Branches Extra, 1 kilo, 50 s.	22.00
Coupées sur Extra, ½ kilo, 100 s.	22.00
Coupées sur Extra, 1 kilo, 50 s.	21.00
En Branches Fines, ½ kilo, 100 s.	22.00
En Branches Fines, 1 kilo, 50 s.	21.00

Flageolets

Extra Fins, ½ kilo, 40 s.	9.50
Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.50
Moyens, ½ kilo, 100 s.	11.00

Haricots

Verts Extra Fins, ½ flac., 40 s.	9.00
Verts Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.00
Verts Fins, ½ kilo, 100 s.	11.50
Verts Fins, 1 kilo, 50 s.	11.00
Verts Moyens, ½ kilo, 100 s.	7.50
Verts Coupés, ½ kilo, 100 s.	7.50

Divers

Carottes tournées, ½ kilo, 100 s.	10.50
Carottes tournées, 1 kilo, 50 s.	10.00
Choux de Bruxelles, ½ kilo, 100 s.	9.50
Choux de Bruxelles, 1 kilo, 50 s.	9.00
Côtes de Céleri, ½ kilo, 100 s.	8.00
Côtes de Céleri, 1 kilo, 50 s.	7.50
Céleri (pieds), ½ kilo, 100 s.	7.00
Epinards en Purée, ½ flac., 40 s.	8.00
Epinards en Purée, ½ kilo, 100 s.	10.00
Epinards en Purée, 1 kilo, 50 s.	9.50
Fonds d'Artichauts, ½ kilo, 100 s.	33.00
Salsifis, ½ kilo, 100 s.	11.50

Macédoines

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

Petits Pois

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

Petits Pois Frs. Petit

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

Soupes

Cerfeuil, ½ kilo, 100 s.	9.00
Crème de Céleri, ½ kilo, 100 s.	6.50
Julienne, ½ kilo, 100 s.	8.00
Oseille, ½ kilo, 100 s.	9.00
Printanière, ½ kilo, 100 s.	8.50
Tomates Purée, ½ kilo, 100 s.	10.50
Tomates Purée, 1 kilo, 50 s.	10.00

Huile d'Olive "Minerva"

Caisse 12 bout., litre	8.00
Caisse 12 bout., qrts.	6.00
Caisse 24 bout., pts.	6.50
Caisse 24 bout., ½ pts.	4.25
Caisse 2 estagnons, 5 galls.	2.00
Caisse 6 estagnons, 2 galls.	2.05
Caisse 10 estagnons, 1 gall.	2.10
Caisse 20 estagnons, ½ gall.	2.25
Caisse 20 estagnons, ¼ gall.	2.50
Caisse 48 estagnons	2.60

Savons de Castille

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	Caisse
Caisse de 200 morc. de 10½ oz.	12.00
Caisse de 100 morc. de 10½ oz.	6.00
Caisse de 200 morc. de 7 oz.	7.75
Caisse de 200 morc. de 3½ oz.	4.25
Caisse de 50 morc. long de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 12 oz.	4.00
Caisse de 12 barres de 3 lbs.	0.09½
Caisse de 25 barres de 11 lbs.	0.08½

La Lune 65% d'huile d'Olive

Caisse de 50 morc. carrés de 12 oz.	3.75
Caisse de 12 barres, 3 lbs.	0.09

JOHN P. MOTT & CO.

Elite, per doz. 0.00

La lb.Prepared Cocoa 8.28
Breakfast Cocoa 0.36
No 1 Chocolate 0.30

Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liquors	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN
"SALADA"

Coût. Vend.

Etiquette Brune, 1's et 1/2's.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 2's et 1/2's.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's.	0.36	0.50
Etiquette Or, au détail	0.44	0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.		

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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



SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand
Cleanse.

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

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse

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

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2153e livraison (7 mars 1914). — M. Tapinois, détective aviateur, par J. Jacquin et A. Fabre. — A travers le Maroc français: Tanger, par Louis Rousselet. — L'industrie des Cuisses de Grenouilles, par L. Viator. — Tante Claude, par Julie Borius.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr. Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard St-Germain.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

65-2. Baume Canadien. — Une maison Française demande les noms de maisons canadiennes pouvant fournir du "Baume Canadien".

66-2. Bois. — Une maison de Glasgow demande des prix, complètes conditions et ports d'expédition pour planches de bois franc, épinette (spruce), pin et sapin du Canada.

67-2. Engrais chimique. — Un marchand de la Barbade demande à correspondre avec maisons du Canada exportant du sulfate d'ammoniaque.

68-2. Automobiles. — Une des principales maisons de Georgetown, Guyane Anglaise, désire prendre l'agence pour automobile canadienne et demande à correspondre.

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

Profits et Livres

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



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

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

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., Limited.
84 Rue St-Antoine, MONTREAL.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

LA VOIE DOUBLE

Montréal et Toronto.

Aménagement supérieur. Wagon à compartiments "Club" au train de 10 h. 30 du soir.

L'"International Limited"

Le Train le plus beau et le plus rapide du Canada
Montréal-Toronto-Chicago, à 9 h. du matin, tous les jours.

Montréal-Ottawa

8 h. matin 8 h. 05 soir, tous les jours.
9 h. 01 matin, 4 h. soir, excepté dimanche.

Montréal-Québec
Sherbrooke-Lennoxville

8 h. 01 matin, 8 h. 15 soir, tous les jours.
et 4 h. 16 soir, excepté le dimanche.

Montréal-Portland

8 h. 01 matin, 8 h. 15 soir, tous les jours.

Excursions de Colons

Billets aller et retour pour l'Ouest du Canada, via Chicago, chaque mardi, jusqu'au 28 octobre. Bons pour deux mois.

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:

122 rue St-Jacques, Angle St-François-Xavier. Tél. Uptown 1187,
Hôtel Windsor ou gare Bonaventure, Main 829.



Les Oeillets “DIAMOND” ne ternissent pas.

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



aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaître si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez

simplement la petite marque de commerce  en forme de losange en relief à la surface de chaque oeillet. Elle n'est pas très visible, mais elle a une grande importance. Vos clients s'en rendent compte. C'est votre garantie que les ouillets ont une couleur réellement indélébile, car la seule couleur réellement indélébile porte la marque de commerce .

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

Bureau et Manufacture

MONTREAL.

Renseignements Commerciaux

Cessions

Deschailions. — Mme A. Jacques & Cie, nouveautés et articles de fantaisie.
 Beauce Jonction. — Vital Roy, J. P. E. Gagnon, gardien provisoire, marchand.
 Montréal. — H. Bisson, cession à Bilodeau & Chalifour, bouchers.
 Montréal. — R. P. Boucher, cession à Michaud & Desrosiers, tailleurs.
 Montréal. — A. Kirschberg & Co., chapeaux et fourrures en gros.
 Montréal. — Dominique Londei, épicerie et entrepôt.
 Montréal. — H. Robillard, cession à A. Desmarteau, chaussures.
 Montréal. — J. A. Lefebvre, bijoutier.
 Montréal. — Nine, Ninety Nine Clothing Co. à Nolan & Tansey.
 St-Georges. — Evangéliste Rodrigue, trafiquant.
 Chandler. — Bertrand, A. & Co. Larue & Trudel, gardiens provisoires. Magasin général.
 Lachine. — Jos. St-Jean à Vinet & Dufresne. Epicier.
 Montréal. — G. J. Leblanc à A. Desmarteau. Cigares.

Fonds vendus

Little Cascapedia. — E. R. Cyr, M. G., etc.
 Montréal. — J. A. Gougeon, épicier.
 Montréal. — Lamy & Lamy, nouveautés.
 Montréal. — Philip Myers, tabacs.
 Montréal. — Hercule Masson, quincaillerie.
 Verdun. — Verdun Electric Co.

Fonds vendus.

Montréal. — R. P. Boucher. Tailleur.
 Montréal. — Brick & Tile Co. of Canada, vente par huissier.
 Montréal. — J. Hudon & Co. Vente par huissier. Tailleur.
 Montréal. — H. Robillard. Chaussures.
 Montréal. — Sylva Roy, jr., vente par huissier. Voitures.

Montréal. — Phillip Myers. Tabacs.
 Québec. — La Cie C. H. Lepage, Ltd. Poêles.
 Québec. — La Cie Cinq, Dix et Quinze Cents, Ltée.
 Montréal. — M. Fisher, vente par huissier. Nouveautés.
 Montréal. — Georgian Park Co., vente par huissier.
 Montréal. — N. Kailiffe, vente par huissier. Nouveautés.
 Montréal. — H. Foisy & Co., vente par huissier. Epicerie.

Dissolution de sociétés.

Montréal. — Dominion Dental Mfg. Co.
 Montréal. — Buckley Laundry Co., succ. Buanderie Nationale.
 Montréal. — Gagnon & Lachapelle. Succ. Gagnon, Lachapelle & Lecours. Mfrs de chaussures.
 Montréal. — L. O. Grothé & Co. Succ. L. O. Grothé. Ltd. Mfrs de cigares.
 Montréal. — Leiter Bros. Succ. C. & M. Leiter. Confections.
 Montréal. — Mailloux & Potvin. Barbiers.
 Sherbrooke. — Duncan Co. Succ. Duncans, Ltd. Mercerie, etc.
 Sherbrooke. — L. Dupuy & Co. Bijoutiers.
 Thetford Mines. — Belcourt & Vermette. Succ. J. C. Vermette & Co. Magasin général.
 Trois-Rivières. — Lucien Lajoie & Fils. Succ. J. R. Lajoie & A. Lajoie. Nouveautés.

Dissolutions de sociétés

Montréal. — Bourbonnière & Frère, bouchers.
 Montréal. — Cairo Cigarette Co.
 Montréal. — Société des Eaux Purgatives Riga.

Décès

Montréal. — F. X. Corbeil, de Z. Corbeil & Frère, scierie.
 Montréal. — J. L. Pelletier, de Pelletier & Frère, épicerie.
 Sherbrooke. — F. T. Ansell, pharmacie, papeterie, etc.
 Québec. — Jos. Tremblay. Hôtelier.
 Québec. — A. E. Vallerand. Lampes à huile en gros.
 Rock Island. — W. M. Pike, de W. M. Pike & Sons. Magasin général et manufacturiers d'overalls.



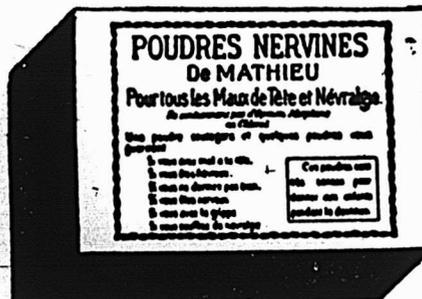
The Geo. E Tuckett & Son Co., Limited.
 HAMILTON, ONT.

Beaucoup de commis pensent que l'art de la vente se compose de 99 pour cent de paroles. Ce genre de vendeurs n'attire pas le client de qualité ni même beaucoup d'autres de qualité moindre.

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

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

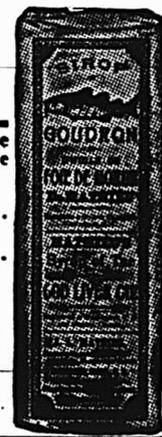
une vente rapide et des bons profits. Quelle que soit la cause des maux de tête, il n'y a pas de remède qui atteigne le siège du mal aussi rapidement et avec autant d'efficacité que les Poudres Nervines de Mathieu.



POUDRES NERVINES DE MATHIEU
 Pour tous les Maux de Tête et Névralgies.
 Ce médicament est le plus efficace et le plus agréable.

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

LA CIE J. L. MATHIEU,
 Propriétaire.
 Sherbrooke, P. Q.
 MM. L. Chaput, Fils & Cie, Limitée.
 Dépositaires en Gros Montréal, P. Q.



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

Nom

Je

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province

Endommagé par le feu.

Québec. — Quebec Waist & Clothing Mfg. Co., assuré.

Les compagnies suivantes ont été récemment enregistrées:

Montréal. — Café Français; Calder, Hill & Co., importateurs, etc.; Canadian Utilities Mfg. Co.; Canada Agency Co., agents d'immeubles et assurances; Central Bakery; Chalykoff, Draykoff & Drajanoff, magasin général; O. Corbeil & Cie, bouchers; Charbonneau & Deslauriers; Diana Candy Co.; Dominion Import Co.; Nathan Farovitch & Co., manufacturiers de fourrures; Fluvial Navigation Agency Charland & Charland; Grant, Campbell & Co., constructeurs de chemins de fer; General Carriage Co.; "Le Succès", éditeurs; Montreal Book Room; Pneumatic Concrete Placing Co. of Canada; Pilon & Lalonde, restaurant; Prince Chemical Co., enregistrée; Quality Press, Ltd.; Roberge & Lajeunesse, bouchers; Ros. Perrault, enregistré, tailleur; Paul Saks, directeur de beaux arts; H. Thauvette, bois de construction, etc.; Mme M.-L. Turgeon, papeterie, etc.; Wm. K. Wilks, confiserie, etc.

Victoriaville. — Jolicoeur & Cantin, tailleurs.

Bromptonville. — Allaire & Joncas, épiciers.

Grand'Mère. — Villemure & Frère, charpentiers.

Magog. — Bastien & Morin, forgerons et quincailliers.

Montréal. — Alpha Delta Land Co., Ltd.; British Manufacturers Association of Canada, Ltd.; Dominion Dental Manufacturing Co.; French Hotel; Garbi Louis, Ltd.; Grant, Holden, Graham, Ltd.; Laurier Park Land & Development Co., Ltd.; Midway Moving Picture Co.; Versailles, Vidricaire & Boulais, Ltd.; Seely & Taylor, Reg., entrepreneurs électriciens; Shackell & Garrett, Inc.; Westmount Cleaning, Pressing & Dyeing Co.

St-Laurent. — Windsor Meat Market.

Ste-Anne de Bellevue. — Bellevue Electric Co.

St-Hyacinthe. — Thos. Hébert, épicier; St. Hyacinthe Lumber Co.

Ste-Rose. — Monette, Francis & Co., constructeurs, etc.

Sherbrooke. — Dodds & Struthers, manufacturiers; Surprise Garment Manfg. Co., manufacturiers de vêtements de dames; Weedon Mining Co.

Three Rivers. — La Mine d'Or Huronia, Ltée.
Victoriaville. — Carignan & Frère, ferblantiers.

Incendiés

Montréal. — Crown Trimming Co., endommagé par le feu, assuré, costumes de dames en gros.

Montréal. — Jos. Gagnon, endommagé par le feu, assuré, costumes de dames.

Montréal. — E. O. R. Goulet, endommagé par le feu, assuré, mercerie.

Montréal. — Albert Hurtubise, endommagé par le feu, assuré, bijoutier.

Sherbrooke. — Roméo Dupuis, endommagé par le feu, assuré, bijoutier.

Fonds à vendre

Hébertville Station. — Jos. Bouchard, vente le 13 mars, magasin général.

Montréal. — W. Ford, vente par huissier le 9 mars, imprimerie.

Demande de cession

Montréal. — Paul Herbart, tabacs.

Nouveaux établissements

Lacolle—Société de Fabrication de Beurre et Fromage No 1 de St-Bernard de Lacolle.

Les Compagnies suivantes ont été récemment enregistrées:

Montréal—John Allen Safe Co.; La Maison D'Armor, G. S.; E. Leriche & Co., bouchers; Victoria Wardrobe Repair; Académie de Danse Maisonneuve; Anglo-Canadian Estates, Ltd.; J. O. Bernier, épicier; Canadian Dairy Lunch; Canadian Traylor Engineering & Manufacturing Co.; Detroit Radiator Works; Franke & Co., manufacturiers; Imperial Waist Manufacturing Co.; Kieffer Bros. (Enreg.), manuf. de machines pour chaussures, etc.; O. M. Lavoie & Paquette, peintres; Medal Javel Water Co.; Geo. McKnight, plombier, etc.; Miller Clothing Mfg. Co.; Montreal Pile Driver Lumber Supply Co.; National Freight Bureau; Parisian Fashion Millinery Co.; Queens Wardrobe, Ladies' Wear; Teinturerie Laurier, teinturiers; Weir & Knowlton, merceries pour hommes.

St. Johns—Alf. Smith & Co., contracteurs.

MELASSE

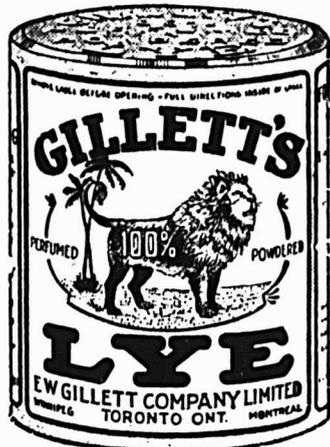
DA COSTA & CO.

Mélasse "Extra Fancy" des Barbades.

L'étalon de qualité—Demandez-la à votre fournisseur en gros et n'en acceptez pas d'autre. Vous pouvez vous la procurer chez tous les meilleurs épiciers et courtiers en gros de Montréal et de Québec.

GILLETT'S LYE

Un des 500 Usages de la Lessive de Gillett



EPICIERS : La Lessive de Gillett peut être recommandée comme exterminateur certain des rats et des souris et elle n'a rien des désavantages d'un poison. La manière de l'employer est simple. Repandez un peu de Lessive dans et autour des trous creusés par les rongeurs. En plus de cela, tracez un cercle d'un quart de pouce de large avec de la Lessive sur une planche mince d'environ un pied carré, puis mettez de la viande ou du fromage au centre. En approchant de l'amorce, les rats auront les pieds brûlés et toute la colonie grande ou petite, disparaîtra immédiatement.

REFUSEZ LES SUBSTITUTS.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Lorsque vous donnez votre commande de poissons en conserve, assurez-vous que l'on vous donne la vraie

Marque "BRUNSWICK"

C'est la meilleure marque que l'on puisse obtenir, et vous pouvez compter dessus pour donner la plus entière satisfaction.

Par le procédé moderne et hygiénique d'emballage "BRUNSWICK" la saveur naturelle du poisson frais est conservée à un degré remarquable.

Ayez toujours un bon stock d'Aliments Marins "BRUNSWICK". On fait un bon profit en les vendant.

CONNORS BROS., LTD., Blacks' Harbour, N. B.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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

Bureau de Montréal: 80 rue St-Denis.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 20 Mars 1914.

Vol. XLVII — No 12.

L'EMPRUNT DU CANADA ET SON CREDIT

Le récent emprunt canadien de £5,000,000 à 4 pour cent émis à Londres à 99 a été un des événements de la semaine dernière sur les marchés anglais. Le public n'a souscrit qu'à 21½ pour cent, les assureurs prenant les 78½ pour cent qui restaient. Plusieurs explications de ce résultat ont été avancées. Les facteurs influençant le marché dans ce cas particulier étaient pratiques et moraux. Premièrement, ce n'était pas une petite tâche de faire un emprunt approximatif de \$20,000,000, en vue du fait que, y compris le dernier emprunt, le Canada a emprunté à Londres, par flottations publiques, approximativement \$60,000,000 dans les deux premiers mois de 1914.

Secondement, le public capitaliste anglais a développé une grande attente jusqu'à ce que les listes de souscription fussent closes, anticipant que l'emprunt ne serait pas souscrit entièrement et que les sécurités seraient offertes plus tard à un petit escompte. Ceci est spécialement le cas avec les grosses émissions. Le public a suivi cette tactique de chasse à l'occasion pendant ces derniers mois passés. Le stock du plus récent emprunt du Canada a été coté à un escompte fractionnel après que les listes furent closes.

Troisièmement, quelques autorités croient que le capitaliste qui a obtenu 4½ pour cent des municipalités canadiennes n'est pas satisfait avec 4 pour cent du Gouvernement du Canada. Une autre suggestion est que le Canada devrait suivre l'exemple dernièrement donné par plusieurs pays en Europe et faire des emprunts remboursables par tirages au pair dans une manière de prime sur remise.

Une critique de Londres de l'emprunt était que le public capitaliste n'avait pas de renseignements suffisants sur les buts pour lesquels les fonds étaient requis. Le ministre des Finances White a, néanmoins, rendu cette matière assez claire. Les emprunts du Canada sur le marché de Londres, durant les derniers six mois et comprenant la présente émission pendante, ont été nécessaires pour les fins spéciales suivantes:

Pour rencontrer la dette courante qui était à maturité en octobre et novembre dernier, se montant à \$10,000,000. Cette dette a été payée.

Pour payer les subsides spéciaux de la Canadian Northern Railway Company en vertu de la législation de la dernière session du Parlement.

Pour acheter les obligations 3 pour cent de la Grand Trunk Pacific Railway Company garanties par le Gouvernement du Canada, qui autrement seraient vendues de temps à autre par la compagnie de chemin de fer par des émissions sur le marché de Londres. Les émissions de ces obligations telles qu'achetées par le gouvernement ont été et furent dévouées à la construction de la section de montagne du chemin de fer.

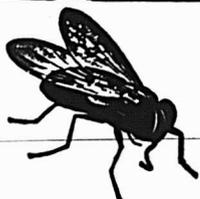
Pour avancer à la Grand Trunk Pacific Railway Company le prêt de \$15,000,000, le repaiement duquel est garanti par cette compagnie. Cet emprunt fut autorisé par le Parlement de la dernière session.

Les débetures garanties par le Gouvernement citées plus haut et le prêt fait à la Grand Trunk Pacific Railway Company, sont à l'actif du trésor du Canada.

L'émanation de l'émission actuelle de £5,000,000 souscrite à Londres, après le paiement de £1,000,000 de billets du trésor mûrissant en mars, sera suffisante pour rencontrer la balance de la dépense sous l'en-tête mentionnée ci-haut.

Le dernier emprunt fut vendu aux souscripteurs, qui ont maintenant 78½ pour cent de l'émission sur le marché. Ceci sera graduellement absorbé par les capitalistes durant les quelques prochaines semaines. Comme l'émission est une sécurité de fidei-commis et que les fidei-commissaires sont généralement incapables de faire application immédiatement sur l'apparence d'un nouvel emprunt, de nombreux ordres sont attendus dans un avenir prochain.

Il reste donc le facteur moral. Il peut se résumer en questions avec leurs réponses. Jusque où les récents événements ont-ils affecté le crédit canadien à Londres? Et ce



TANGLEFOOT

L'hygiénique destructeur de mouches—Non poison.

Attrape 50,000,000,000 de mouches par an—beaucoup plus que tous les autres moyens combinés. Les poisons sont dangereux.

n'est-il pas le moment de faire certaines réformes au Canada pour l'amour du crédit Canadien?

Le "London Daily Telegraph", discutant l'emprunt du Canada ne mâche pas les mots. Il demande pourquoi le Gouvernement du Canada ne donne pas un complet et franc rapport des différentes obligations auxquelles on doit pourvoir, puisque c'est un secret ouvert que le Gouvernement du Canada n'emprunte pas pour ses propres besoins autant que pour ceux d'autres personnes. Il y a de plus grandes et plus sérieuses questions comprises dans ces rapides émissions que dans leur succès comparatif ou dans leur faillite. Evidemment toute la situation financière au Canada est tendue, et cet emprunt rapide est nécessaire pour éviter un plus grand mal. La nature du mal peut être devinée dans une certaine étendue, et deux chemins de fer transcontinentaux inachevés sont sans aucun doute pour beaucoup la cause de cela, dit le quotidien de Londres.

Le "Prix Courant" est en complet désaccord avec l'assertion que la situation financière au Canada est tendue et que l'emprunt rapide est nécessaire pour éviter un plus grand mal. La situation financière est bien à la main. Les banques tiennent la spéculation en échec. Ceci est amplement prouvé par les plaintes entendues au Canada que les banques "sont trop conservatrices" et "tiennent le crédit bas", plaintes qui devraient être agréables au critique capitaliste anglais.

Il y a néanmoins deux choses dans la situation canadienne qui demandent une attention immédiate. La première est que les plus grands efforts doivent être faits par les gouvernements, financiers et autres, pour encourager la production au Canada, afin d'aider à payer l'intérêt du coût de la construction des travaux des quelques dernières années. La seconde est la nécessité de parler beaucoup moins, à propos des scandales financiers et de pratiquer beaucoup moins le moderne bel art qui mène aux scandales financiers. Les journaux de partis ont rendu les choses pires en donnant des détails hautement colorés des débats. Ces incidents sont écrits sous une forme piteuse et câblés aux vieux pays. Des messages décrivant l'enquête de Québec sur les concussionnaires, l'incident Evanturel, les histoires absurdes sur la détresse financière du Canadian Northern, le rapport du Transcontinental National, etc., ne peuvent faire autrement que dégoûter le capitaliste anglais. Son dégoût réagit sur le crédit canadien. C'est le moment pour les deux partis politiques à Ottawa et ailleurs d'apprendre un peu plus à respecter les millions anglais et le capital étranger placé ici; de même le crédit canadien à l'étranger.

PANAMA ET L'EFFORT FRANÇAIS

"L'ouverture prochaine du canal de Panama, disait dernièrement la "Réforme Economique", inspire à un de nos confrères, le "Globe", de mélancoliques réflexions au sujet du milliard perdu par l'épargne française dans l'oeuvre dont d'autres vont recueillir les fruits. Rien, pourtant, assure le "Globe", n'était plus facile que de sauver le Panama. Il fallait 800 millions pour achever le canal. En 1890, l'Etat français pouvait aisément se les procurer par l'emprunt. En portant celui-ci à 1,200,000 francs, l'Etat avait de quoi servir 3% d'intérêts aux nouveaux actionnaires, jusqu'à l'ouverture du canal. Les bénéfices, une fois l'intérêt statutaire de 3% payé, auraient été partagés entre l'Etat, les nouveaux actionnaires et les ouvriers, dans une proportion à régler. Et au lieu d'avoir à payer une annuité, le Gouvernement encaisserait aujourd'hui les bénéfices, car les Américains n'ont com-

mencé leurs travaux qu'en 1900, et le gouvernement français pouvait gagner les dix ans perdus par la liquidation et la Société nouvelle."

Avec une courtoisie qui les honore d'autant plus qu'elle est assez peu dans leur manière, les Américains ont bien voulu rendre hommage à la part qui échoit aux Français dans ce gigantesque travail. Ils vont élever un monument à l'illustre de Lesseps.

La part de la France fut grande, en effet. Elle fut l'initiatrice, d'abord. Puis les Américains reconnaissent eux-mêmes l'impeccabilité de sa technique et la valeur de son effort. Une formidable part de travail avait été accomplie par elle, lorsqu'ils prirent possession de l'isthme, et ils en tirèrent un parti qu'ils n'ont pas cherché à dissimuler, ce qui est tout à leur honneur.

LES PROFITS DES ETALAGES DE VITRINES.

Tous les marchands sont dans le commerce pour vendre des marchandises et pour faire de l'argent, pour satisfaire les clients et avoir eux-mêmes satisfaction, et tous les moyens droits dans ce but ne sont que du bon sens commercial. Les occasions négligées sont autant de profits qui sont allés dans le tiroir-casse de votre voisin. Le bon emploi des vitrines pour étaler les articles est un des moyens les plus directs et heureux pour attirer l'attention et avoir l'argent de l'acheteur. On n'a qu'à regarder à l'universel heureux emploi de cette méthode, non seulement avec les plus petits marchands, mais aussi avec les marchands en gros, qui réalisent qu'il y a derrière cette méthode une habileté reconnue pour effectuer des ventes rapides.

On peut voir des exemples de marchands à l'ancienne mode qui négligent les avantages qui dérivent de cette méthode. Quelqu'un se trouvait dans un magasin de coin de rue l'autre jour, et tout ce qu'il y avait dans une splendide vitrine d'étalage, était une chouette empaillée et une vieille épée, sans nul doute des reliques familiales précieuses au propriétaire, mais sans aucune signification pour le public acheteur. Ce marchand perdait une grande chance d'attirer les passants dans le magasin.

Une vitrine mal tenue est un marteau perpétuel qui écrase le marchand. C'est l'enseigne extérieure, qui fait voir ce que l'on peut s'attendre à trouver à l'intérieur. Rien ne semble plus abattre un magasin non progressif qu'une vitrine mal utilisée, une qui a le même étalage pendant des mois et des mois. Vous vous fatigueriez certainement d'un magasin ou d'un journal si vous le feuilletiez pendant des mois chaque jour et que vous y voyiez toujours les mêmes anciennes gravures. Changez la scène de temps à autre, et profitez le plus possible de l'espace. Il y a rarement une vitrine assez petite qui ne puisse faire un grand facteur dans votre force de vente.

Lorsque les circonstances se combinent pour un échec, on peut circonvenir ces obstacles avec sa volonté. Un sagace acheteur qui cherchait toujours des occasions, trouva un splendide stock de parapluies, et quoique son magasin n'eût pas auparavant fait de grosses affaires dans cette ligne particulière d'utilité journalière, l'instinct d'un bon marché prévalut, les articles furent livrés et une vente phénoménale fut annoncée, mais le soleil apparut immédiatement dans toute sa gloire et brilla ainsi pendant plusieurs jours. Même les tentantes réductions de prix localement annoncées n'attirèrent pas plus que quelques acheteurs par-ci par-là. Le marchand n'était néanmoins pas de ceux qui se laissent abattre. Après un peu de réflexion, il prit une de ses plus attrayantes vendeuses, acheta et l'habilla d'un imperméable à la dernière mode et des plus chic, fixa un appareil à douche au plafond

de sa vitrine, arrangeant des caniveaux pour écouler l'eau, lui fit tenir ouvert un des parapluies-occasion en se tenant sous l'ondée artificielle — le tableau était complet.

Autour de la vitrine il posa des pancartes se lisant "Raisons pourquoi on se tient sec" et rappelant aux piétons que le moment de raccommoder la toiture était lorsque le soleil brillait. L'exhibition attira immédiatement une grande foule, et la logique humoristique des pancartes amena des clients au magasin. L'annonce de la vitrine avait gagné la partie.

Le bon étalagiste doit avoir l'instinct du vendeur, il doit comprendre le public et avoir une bonne connaissance de la nature humaine. Un tel homme fera appel à l'imagination et à la curiosité aussi bien qu'au bon sens, lesquels bien manœuvrés deviendront une irrésistible force de vente.

Souvent un grand espace, semblant de prime abord gaspillé pour étaler des articles que l'on ne tient pas, est à la fin des plus profitables. Par exemple, un cas que l'on a vu dans une grande vitrine en juin qui représentait un camp dans les bois. Une grande tente était dressé, devant était assis un homme qui villégiaturait et pêchait dans un ruisseau, un beau feu de campement brûlait à quelques pas — aucun détail n'était omis — et à côté, en bonne place, il y avait un phonographe avec une petite enseigne "Emportez-en un avec vous". La suggestion était simple, mais certaine. Tout le monde aime aller en villégiature et à chacun cela suggérait d'y ajouter le plaisir d'un peu de musique vocale et instrumentale pendant qu'on était loin de la ville encombrée.

Les étalages de concours en argent dans les vitrines sont aussi employés par plusieurs grands manufacturiers pour stimuler l'intérêt et ont prouvé que cela faisait faire beaucoup d'affaires, aussi bien pour le détaillant que pour le manufacturier.

Un homme d'affaires, un quincaillier, mit dans sa vitrine le plus grand pinceau à peinture qu'il pût trouver sur un placard portant cette question: "Combien y a-t-il de crins dans ce pinceau? Éléphant tapis donné gratis à la réponse la plus proche du nombre. Chaque acheteur a une chance. Entrez voir le tapis (rug)." Une limite de temps fut fixée et ses ventes pour le mois montrèrent une augmentation de plus de 50 pour cent. Cela ne prend souvent qu'une simple idée pour faire de l'argent. Nous connaissons tous l'ancienne méthode d'attacher un petit frappeur qui tapait sur la vitre. Cela attire toujours l'attention. Les passants s'arrêtent, et, ayant leur attention attirée, ils s'intéressent aux articles étalés dans la vitrine.

Un autre marchand progressif prit deux vieux bureaux de toilette dans son entrepôt où ils y étaient depuis des années. Il les mit dans sa vitrine et en polit un avec un certain poli à meubles, posa en travers des deux cette enseigne: "Jumeaux, mais — fait un d'eux 15 ans plus jeune que l'autre — entrez pour avoir un échantillon gratis." Il y a des centaines de ces petites façons ingénieuses d'augmenter votre commerce, si on y pense un peu de temps à autre.

De nos jours les manufacturiers renseignent les marchands sur leur stock, ce qui s'accomplit par des campagnes extensives de publicité dans les magazines de circulation nationale, journaux, annonces sur clôtures, etc., et cette dépense qui tombe sur l'individu doit être soignée afin qu'elle récolte complètement la part des profits de ce capital placé pour lui. Il y a un courant électrique d'établi entre l'étalage et le passant. Il peut être sorti pour chercher un article, mais avant qu'il arrive au magasin où il devait aller, il apercevra cet article dans votre vitrine et se dira "mais le voilà ici", inutile d'aller plus loin, et l'argent est à vous.

Nous avons tous entendu l'histoire de l'homme qui avait la monomanie du diamant, vendit sa petite ferme au Transvaal et se mit à la recherche d'une mine, mais qui retourna vieux et pauvre pour trouver que l'individu industriel qui avait acheté sa terre, en la retournant avec une bonne vieille

charrue, trouva un des plus riches dépôts de ces pierres que l'on ait jamais vus.

Ne laissez pas les profits qui vous appartiennent s'en aller chez votre voisin.

LA PERSUASION.

Au fond de toute concurrence dans le commerce il y a le grand fait ou principe, qu'il est nécessaire d'empêcher nos concurrents de nous enlever la moindre parcelle de notre commerce; et, secondement, d'enlever à nos concurrents le plus de commerce qu'il nous est possible de le faire. L'outil que nous employons pour arriver à ces deux buts est: la persuasion.

Cela peut être une persuasion active, par laquelle l'esprit de l'acheteur est influencé au moyen d'agences telles que, manière de vendre, circulaires, catalogues, services de différentes sortes, publicité générale, primes ou autre campagne active pour avoir ou conserver la clientèle; ou cela peut être une persuasion passive, par laquelle l'esprit de l'acheteur est influencé par la qualité ou le prix des marchandises, ou de tout autre avantage. Quant à la persuasion passive, nous n'avons pas à en parler ici, parce que la persuasion passive est une très petite partie de l'art de la vente en matière de concurrence. La persuasion active est la matière que nous traitons, et de la persuasion active dans l'aspect particulier de son emploi que l'on trouve dans l'annonce. Spécialement, nous avons à considérer "la persuasion dans ses rapports à attirer l'attention par publicité," surtout lorsque c'est la forme de publicité générale ou d'annonce par espace qui est employée.

Persuader c'est influencer l'esprit par la pression d'un argument ou par pression de toute autre sorte.

Il est très facile, par exemple, d'attirer l'attention d'un millionnaire dans la rue, ou l'attention d'un garçonnet qui mange une pomme. Mais c'est une chose vraiment difficile, après que vous ayez attiré l'attention de l'un ou de l'autre, de persuader le millionnaire à donner mille dollars comme cela sur le champ, ou de persuader au garçonnet de vous donner les trois-quarts de sa pomme. La chose peut se faire, c'est vrai. C'est tout de même quelque chose de presque impossible, mais la personne qui la fait doit avoir une puissance particulière de persuasion. Un gros gourdin soutenu par un bon argument oral le fera, mais dans la science de vendre des marchandises (du mot grec "emporos", un marchand, ou "emporion", un marché), nous ne pouvons compter employer des gourdins pour gagner la clientèle. Au contraire, nous calculons sur ce qu'on appelle la "persuasion morale". Les hommes emploient la persuasion psychologique. Ils essayent de persuader l'acheteur que c'est dans son intérêt ou profit d'acheter leur marque particulière de marchandises. Ils essayent, par la persuasion morale, de vendre leurs marchandises à l'acheteur. Ils essayent de faire des ventes.

Il est clair que dans une transaction de vente, deux choses sont nécessaires: L'attention de l'acheteur doit être attirée et l'acheteur doit être persuadé, activement ou passivement, d'acheter les marchandises.

Aussi quelquefois les promoteurs de publicité négligent leur théorie, qu'attirer l'attention est la seule considération, et souvent, essayent de mettre dans leur "copie" quelque petite remarque, incidentelle néanmoins, à la principale idée d'attirer l'attention, calculée à impressionner le lecteur de l'annonce avec la notion que les marchandises annoncées valent leur prix! Inconsciemment, ils admettent l'existence de deux éléments essentiels. Ils attirent l'attention (la principale chose dans leur théorie), puis, si naturellement, la persuasion s'ensuit, ils ne peuvent simplement pas s'empêcher de

donner une raison pourquoi les marchandises doivent être achetées.

De vrai, les promoteurs de publicité commencent à s'apercevoir que le jour de la chute de leur théorie est proche. Ils commencent à s'apercevoir que l'homme qui paie l'annonce a quelques droits à s'en mêler, et qu'au moins on doit lui en donner pour son argent. Ils commencent à s'apercevoir, d'une façon vague et obscure il est vrai, qu'il y a une mystérieuse force en travail dans les problèmes de publicité, lesquels ils sont absolument incompétents à résoudre, et ils tâtent leur route sur le marais et dans la brume en mettant un pied par-ci, par-là, dans l'espoir de toucher un terrain solide.

Quels sont quelques exemples de persuasion?

Lorsqu'une compagnie de marchands de céréales annonce que professeurs, prédicateurs et hommes d'esprit en général mangent de l'avoine pour leur déjeuner; lorsqu'une maison de commerce ajoute "Etablie en 1824" après son nom; lorsqu'un fabricant d'automobiles met le mot "sans bruit" sur la gravure de sa machine; lorsqu'un hôtel s'annonce comme "absolument à l'épreuve du feu"; lorsque le tabac est décrit comme la sorte qui "ne brûle pas la langue"; lorsque le produit alimentaire est déclaré être préparé dans une "manufacture propre et hygiénique"; bref, lorsque tout mot ou signe, calculé à faire apprécier les marchandises dans l'esprit du lecteur de l'annonce, est ajouté au plan principal d'attirer l'attention, le but de cet ajout est de persuader le lecteur d'acheter les marchandises, et la persuasion est l'outil qui y est employé pour cela.

Tous les suppléments à la principale théorie d'attirer l'attention, sont en réalité de petites admissions faites par le promoteur de publicité, que les articles réduisent quelque chiffre dans la transaction; ce sont des concessions silencieuses, ou plutôt des concessions inconscientes, que les acheteurs ont la préférence, et que pour conduire la préférence il est nécessaire de laisser les acheteurs — lorsque leur attention a été suffisamment attirée — savoir qu'il y a un avantage à préférer la marque qui est annoncée.

Donc, la première considération en fait de publicité, est la nécessité d'attirer l'attention. Mais la seule attraction d'attention n'est pas suffisante pour induire les acheteurs à préférer les marchandises annoncées dans un marché où plusieurs différentes marques de marchandises similaires sont annoncées avec un égal pouvoir d'attirer l'attention. L'attention est gagnée par la visibilité ou l'ingénuité de l'annonce, et après que l'attention a été gagnée, elle doit être renforcée par la puissance de persuasion.

POUR LES COMMIS.

L'homme qui n'a pas de but défini, n'accomplira pas beaucoup de choses.

Pour l'homme dont l'ambition est soutenue par une froide détermination, les obstacles ne sont que des tremplins pour arriver au succès.

Ne laissez jamais personne vous faire prendre une décision à la hâte contre votre propre bon jugement. A moins que vous sachiez que la question demande une réponse instantanée, prenez 24 heures pour y penser.

C'est d'un commis sagace de prendre la peine de savoir plus que l'on en attend qu'il sache à propos des marchandises qu'il vend.

Méfiez-vous en prenant un plus grand travail que vous ne puissiez faire; mais une fois que vous l'avez pris, ne vous découragez pas, appliquez-vous à ce travail et faites-le.

Lisez beaucoup et soigneusement. Pensez profondément; et n'hésitez pas à employer les idées que d'autres hommes ont avancées.

Si le patron veut pousser de l'avant une certaine ligne de marchandises, poussez-les, même si cela vous donne un peu plus de mal. Votre principale valeur dans la maison repose sur votre habileté à l'aider à faire de l'argent.

Le fait que le devoir vient avant le plaisir ne veut pas dire qu'il doit prendre la place du plaisir. Vous avez autant besoin de récréation que vous avez besoin de nourriture. Prenez-le régulièrement et au grand air.

En servant les clients ayez soin de ne pas violer la règle "premier arrivé, premier servi". Si vous violez cette règle, il vaut mieux favoriser les dames, et il vaut toujours mieux d'en demander la permission.

Apprenez quand vous avez assez dit à propos des marchandises que vous vendez. Sachez quand vous arrêter de parler pour laisser parler le client.

Si vous êtes un de ces indépendants qui jettent les marchandises sur le comptoir avec un air de dire "prenez-les ou laissez-les", il vaut autant pour vous que vous commenciez à chercher une autre place immédiatement.

Le commis qui s'objecte à faire une chose parce que "je n'ai pas été engagé pour faire cela", est un commis qui ne sera probablement pas promu gérant cette année.

S'il arrive que vous êtes apparenté au patron, ce n'est pas une raison pour que vous ne lui donniez pas la valeur reçue pour le salaire que vous avez.

C'est une pauvre combinaison pour un homme de travailler pour son oncle ou pour son cousin. Cela signifie que si vous êtes promu, tout le reste du personnel criera au "favoritisme", et si vous ne l'êtes pas, vous serez froissé vous-même.

Les gens ont inventé des milliers de noms pour nommer l'acte de prendre ce qui ne leur appartient pas. Le dictionnaire en a un synonyme pour tous — le vol.

Comment un magasin gagnera-t-il la réputation d'être généreux si les méthodes individuelles des commis sont mesquines?

Le client est l'hôte du magasin. Si vous êtes bien élevé, vous savez comment on traite un hôte chez soi. Traitez-vous les gens qui viennent au magasin comme si vous vouliez personnellement qu'ils reviennent?

Traitez le client en vieux habits aussi bien que le client habillé tout de neuf. Vous ne pouvez jamais dire lequel a de l'argent — et cela n'est pas la meilleure raison pour le faire non plus.

Perdre l'estime des autres est vraiment malheureux, mais perdre sa propre estime est encore bien pire. Soyez honnête, non pas parce que autrement on le saurait que vous ne l'êtes pas, mais parce que vous aimez à être honnête.

Energie, système, persévérance; ce sont des mots qui ne sont pas nouveaux. C'étaient les principes cardinaux du succès de Napoléon. Vous en avez besoin dans toutes vos affaires.

Pour un moment Napoléon négligea son système, Waterloo fut le résultat de cette négligence.

LA O. B. SHOE COMPANY LIMITED

Le 24 février dernier, cette manufacture de chaussures bien connue était presque entièrement détruite par un incendie. Cette compagnie, qui a son siège social et sa manufacture à Drummondville, espère bientôt se relever de ses cendres et continuer comme dans le passé à marcher vers le succès.

L'ASSOCIATION DES MARCHANDS DÉTAILLEURS D'EDMONTON

A sa sixième assemblée annuelle, le soir du 19 février dernier, l'Association des Marchands Détailliers d'Edmonton enregistra une forte opposition contre la pratique de certains marchands de gros de vendre directement aux colons et autres à des prix de gros, contrairement à un arrangement pris le printemps dernier entre les deux corps locaux.

Ces officiers furent élus pour 1914: Président honoraire, Andrew M. Frith; président, T. S. Thompson; 1er vice-président, W. T. Henry; 2e vice-président, H. Aldridge; trésorier, D. A. Kirkland; secrétaire, W. H. Ketchum. Comité exécutif: Section épicerie, G. G. Morris; vêtements de dames, D. Sturrock; chaussures, Louis P. Rix; meubles, Horace Reid; papeterie, O. Weber; quincaillerie, W. N. Bunting; vaisselle et verrerie, A. A. Pinckney; mercerie, Freeman Stanley; nouveautés, W. H. Charbonneau; bouchers, F. Mahan; bijoutiers, Frank M. Johnson; bois, John Macdonald; boulangers, H. Aldridge; vins et liqueurs, T. H. Lancaster; général, R. J. Macdonald, avec pouvoir d'y inclure les membres dans Edmonton Sud.

Le rapport conjoint annuel du président Frith et du secrétaire Ketchum passait en revue le travail de 1913 et notait le fait que 36 nouveaux membres avaient été enrôlés, donnant 172 membres à l'Association à la fin de janvier 1914. Au moyen des rapports mensuels confidentiels aux membres, l'Association a émis des avertissements sur les personnes indésirables pour le crédit, aussi 624 rapports spéciaux pour les membres, en plus d'autres services précieux rendus aux membres.

A propos des taxes de licences, le rapport dit: "Nous avons eu de nombreux exemples de représentants de maisons de l'extérieur qui venaient dans la ville, payant la taxe de licence de \$50 requise par le règlement actuel et vendant des marchandises en concurrence avec nos marchands locaux. Cela nous a pris un an pour avoir un règlement requérant le paiement d'une taxe de licence de \$350, le même qui est en force à Winnipeg et autres villes, mais, lorsque l'on s'aperçut que des vendeurs qui travaillaient pour des compagnies incorporées dans toute autre province du Canada pouvaient s'enregistrer à notre gouvernement local, payaient une taxe nominale et étaient exempts de payer la taxe de licence de notre règlement, le conseil de ville réduisit la taxe de licence à \$50, déclarant que ses vendeurs ne s'objectaient pas à payer \$50, mais éviteraient de payer \$350 et qu'il valait mieux avoir cela que rien. En ce moment nous dirigeons nos efforts pour amener un amendement de la Loi des Compagnies Etrangères, qui est la cause de cet état des affaires.

Le rapport parle aussi des chèques sans valeur, disant: "Une nouvelle fraude fut commise sur 20 marchands par un homme ouvrant un petit compte à plusieurs banques, puis émettant par exemple un chèque de \$2, le faisant accepter par la banque, après quoi il majorait le chèque à \$20 d'une telle façon que le marchand qui le prenait ne pouvait s'en apercevoir jusqu'à ce qu'après que la banque eut refusé de le payer."

Le rapport recommande l'emploi du protectographe par les banques lorsqu'elles marquent les chèques.

Le rapport dit que l'Association est représentée au Board of Trade, A. M. Frith étant président de la Section des Détailliers.

Pour le bénéfice de tous ceux concernés, le rapport cite les principes suivants de l'Association:

Maintenir un bureau de crédit, par lesquels seuls à ceux-là qui le méritent on accordera crédit.

Sauvegarder les intérêts de tous les marchands détailliers d'Edmonton.

S'efforcer à obtenir la coopération de tous manufacturiers, producteurs et marchands de gros pour s'assurer des prix justes et équitables sur toutes les classes de marchandises courantes et autres.

Favoriser une législation qui assurera une équitable reconnaissance légale en rendant responsables les officiers de corporations commerciales envers la loi, telle qu'elle est maintenant pour les individus qui commettent des fraudes et pratiquent la mauvaise foi.

Favoriser une législation pour empêcher la fausse représentation dans les annonces publiées dans la presse, par des circulaires, catalogues ou autres moyens qui disent que l'on vend au prix coûtant, au préjudice de la vente légitime et la destruction de la valeur du travail.

S'efforcer d'avoir le commerce de détail d'Edmonton limité autant que possible au légitime détaillant.

S'efforcer de réglementer l'écoulement des stocks de banqueroute.

Favoriser une législation dans le but d'améliorer les lois municipales, telles que licences de colporteur et autres, égalisation des taux d'assurance, etc., etc.

Prendre les intérêts des détaillants d'Edmonton et améliorer le service au public au moyen d'une coopération mutuelle entre les membres de l'Association.

Protéger les membres contre les chèques "P. F. S."

Aider les membres à percevoir les montants dus.

Protéger les membres contre les commis-voyageurs, solliciteurs, agents et colporteurs qui ne paient pas la taxe de licence requise.

LA FÊTE NATIONALE IRLANDAISE

La population irlandaise de Montréal a célébré, le 17 courant, sa fête nationale avec tout l'éclat habituel. Comme les années précédentes, cette célébration a réussi à tous les points de vue. Nos amis irlandais savent s'entendre et sont unis. De cette manière, ils ont de la force pour revendiquer et défendre leurs droits. Ils comptent parmi eux un grand nombre d'hommes de valeur et de talent, qui, par leur amour du travail et de leur énergie, ont su se créer des positions très enviables dans la société.

Nous les félicitons du succès remporté et nous leur souhaitons de tout coeur bonheur et prospérité.

DEUIL DANS LES CERCLES COMMERCIAUX.

M. J.-B. Learmont, de la maison Caverhill, Learmont & Cie, marchands-quincailliers en gros de la rue Saint-Pierre, est mort la semaine dernière des suites d'une opération qu'il avait subie le mercredi matin, à l'hôpital Général.

M. Learmont était né à Montréal le 15 mai 1839 et était entré à l'âge de quinze ans à l'emploi de la maison Crathern & Caverhill, lorsque celle-ci fut fondée en 1854. En 1884, il devint associé dans la maison dont le nom fut changé en celui de Caverhill, Learmont & Cie. Il était membre du Board of Trade et pendant deux ans fit partie du Conseil de cette organisation.

M. Learmont était connu pour ses goûts littéraires et donnait souvent des conférences sur des sujets littéraires et historiques. C'était aussi un collectionneur d'antiquités et un bibliophile remarquable. Il était membre du bureau de direction de l'Hôpital Général, membre du bureau des gouverneurs du Victoria Order of Nurses, directeur de la Charity Organisation, membre du comité exécutif de la Lord's Day Alliance, trésorier de l'Art Association et conseiller et trésorier de la succursale de l'Institut Archéologique d'Amérique. Il était membre des clubs St. James, Mount Royal, Montreal et City.

LES MARQUES DE COMMERCE

Il y a à peine une dizaine d'années, les conditions commerciales étaient bien différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui. Nos méthodes de publicité étaient différentes; la manière de faire les affaires était différente, et notre attitude les uns envers les autres était différente. En un mot, c'était une bataille constante de chien à chien. Les méthodes primitives disparaissent, et ceux-là même qui se plaisaient dans leur rôle qui consistait à mettre les autres dans l'embarras, sont maintenant pris à leur propre piège. Les hommes ont enfin reconnu que, différemment de la créature animale, ils sont doués d'une intelligence, d'une faculté de compréhension, d'une raison, et que c'est ce don de la Providence qui fait que nous pouvons nous comprendre les uns les autres, qui a finalement forcé quelques-uns des plus entreprenants à former pour leur bien commun, des organisations légales. Aujourd'hui plus que jamais, on sent que le commerce a une conscience.

Nous traversons une période de développement qui fournit des données intéressantes à l'élève qui étudie l'économie politique. Tout comme les lois découlent des conditions qui surgissent, et tout comme les nouvelles lois sont faites pour répondre aux besoins de chaque circonstance, le lois morales des organisations dans un esprit tel qu'elles rencontrent les besoins et assurent la protection de chacun de leurs membres. Nous avons appris à savoir que le bien du plus grand nombre doit être sauvegardé, et non celui de la minorité aux dépens de tous les autres. L'organisation conduite selon les règles légales signifie ordre, éducation et progrès. Le manque d'organisation signifie au contraire désordre, friction, querelles futiles et sans but, et, finalement, la mort du commerce. La friction use. Ni homme ni commerce ne peuvent la subir impunément. L'organisation guérit le mécontentement parmi les commerçants, et nous savons tous que ce mécontentement ébranle la confiance du public envers le détaillant.

L'organisation légale.

Le besoin de l'organisation légale ne s'est jamais fait sentir aussi fortement qu'aujourd'hui, mais il faut voir avec soin que rien dans ces organisations ne soit reprehensible devant la loi. La loyauté dans l'organisation est aussi essentielle qu'en affaires.

L'équité envers tous, pas d'entraves, pas de diversion illégale du commerce, pas de conspiration; en un mot, rien qui soit illégal.

Nous sommes toujours en présence de sérieux problèmes commerciaux. Les lois qui empêchent le manufacturier de déterminer le prix de revente de ses produits brevetés, fait de l'organisation comme une nouvelle force éducationnelle plus essentielle que jamais pour la protection mutuelle des commerçants. Si les prix fixes doivent venir un jour, ils devront venir du public; et c'est le temps, pour les détaillants qui tiennent réellement aux prix fixes sous prétexte que ces prix diminueront une meilleure qualité de la marchandise et plus d'honnêteté dans le commerce, c'est le temps, disions-nous, d'éduquer le public, de lui apprendre à voir clairement la différence qui existe entre le prix fixe et le prix des trusts, et, ainsi, de donner lieu à la création d'une nouvelle législation. Il appartient au détaillant de démontrer au public, par sa publicité, et autres moyens, la différence qui existe entre le prix fixe d'un article de création unique, et le pacte d'un groupe pour fixer et contrôler le prix d'un certain nombre d'articles. Ce dernier cas est évidemment du monopole, et il n'est pas un citoyen respectueux de la loi qui encourage le monopole ni aucune organisation susceptible de monopoliser.

Le détaillant peut obtenir la fixation des prix en démon-

trant au législateur qu'il la désire parce qu'il en a besoin. Les juges sont généralement soupçonneux des motifs invoqués par les manufacturiers pour l'établissement de prix fixes; aussi, les détaillants doivent-ils lui venir en aide et lui fournir quelque chose de tangible pour prouver à la Cour qu'il ne recherche pas son intérêt particulier.

Il n'est pas sans à-propos de rappeler ici qu'il n'y a pas longtemps, aux Etats-Unis, un juge de la Cour Suprême du New-Haven accorda une injonction préliminaire à un grand manufacturier de montres contre un pharmacien pour l'empêcher de réduire le prix d'une montre. Pour accorder l'injonction, le juge s'est basé sur le fait qu'il était injuste pour le détaillant de réduire un prix qu'il savait déjà restreint, d'autant plus que tous les autres marchands s'accordaient pour le maintenir. Il argua que lorsque le détaillant réduit le prix d'un article, il ruine en quelque sorte et jusqu'à un certain point la clientèle du manufacturier. Aux Etats-Unis encore, une trentaine de manufacturiers viennent de se former en organisation sous le nom de l'American Fair Trade League, dans le but d'étudier les intérêts des manufacturiers et de prendre les moyens de protéger leurs produits et leurs marques de commerce.

Les réductions de prix entraînent la démoralisation du commerce. Quant à ce qui concerne les manufacturiers qui voudraient arriver à fixer les prix de revente, leur position est très claire; leur but est directement opposé au monopole, et leur politique est très avantageuse non seulement au commerce, mais à tout le public. Les lois prohibitives sont destinées à protéger l'homme dans son droit de concurrence libre et à empêcher les pratiques qui tendent à supprimer la concurrence. Elles tendent à conserver à l'individu l'occasion et le désir de créer. Mais lorsque les hommes se groupent pour former un monopole ou contrôler une certaine branche du commerce, quelque bonnes que soient leurs intentions, ils faussent nécessairement l'effort individuel.

Une partie du public s'agit à propos de la fixation des prix parce que la question n'est pas clairement comprise. Mais le prix fixe n'a rien de neuf. Il existe en Allemagne, en Belgique, au Danemark et en France. En Allemagne, par exemple, aucun livre neuf ne peut être vendu à prix réduit. Si un marchand veut disposer d'un livre à un prix moindre que celui fixé par l'éditeur, il doit le vendre à titre de vieux livre.

Le Danemark est un petit pays mais qui possède une très grande énergie pour la défense et la protection de ses détaillants. Les intérêts du détaillant y sont sauvegardés religieusement. Les parasites du commerce n'y peuvent pas voler le public par la pratique des ventes périodiques dites d'occasion.

La marque de commerce.

La marque de commerce est l'un des meilleurs moyens d'impressionner le public en faveur du détaillant, et son usage se répand de plus en plus. La marque de commerce du détaillant sur un article le différencie de celui de la maison faisant affaires par la poste et du magasin à rayons, en ce qu'elle rend le marchand responsable de la qualité de l'article. Sa marque de commerce est en quelque sorte comme sa garantie. Elle fait comprendre au public que le marchand connaît l'article qui la porte et qu'il a foi en sa qualité. De fait, il ne doit pas y avoir de secret dans le commerce. On devrait faire connaître franchement au client la véritable valeur de l'article qu'on lui vend. Aussi bien, ne vous préoccupez pas des maisons qui font affaires par la poste ni des magasins à rayons. Vous n'arriverez pas au succès en critiquant les autres, ni en parlant du bon service et en ne le donnant pas. Au contraire, il faut inspirer la confiance, bien connaître le stock de son magasin et prendre la responsabilité de tout

ce qui passe du magasin aux mains du client.

L'organisation a déjà beaucoup fait pour le détaillant; mais il reste beaucoup à faire encore. L'organisation a enseigné à ses membres que les trop grands achats et les crédits à long terme sont ruineux. L'organisation, renforcée par la littérature commerciale, commence à faire sentir son influence. Elle a établi comme un tribunal de la paix entre le détaillant, le manufacturier et le marchand de gros et elle a rendu la guerre commerciale insoutenable, parce que la coopération a fait place à la concurrence. Les manufacturiers ont appris que la distribution rationnelle d'un produit n'est possible que par l'entremise du détaillant.

L'organisation enseigne qu'on ne se bat plus pour une simple question de piastres et de cents; elle enseigne à vivre et à laisser vivre, à reconnaître un code de moralité et un côté moral aux affaires. L'organisation donne au détaillant la confiance en lui-même et lui fait croire à la réalité de sa valeur et son influence dans la communauté. Un peu partout, mais dans les petites villes surtout, on a foi dans la parole du détaillant.

Mais les membres d'une organisation ne doivent pas seulement avoir confiance; ils doivent être actifs. Organisation signifie vie, enthousiasme, progrès, succès. Il n'y a que les morts qui n'aient pas besoin de s'organiser.

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE

Cette célèbre maison annonce cette semaine dans une autre page de notre journal, un nouveau vin tonique qui, avant peu, fera probablement fureur sur le marché. Le "Bacchus" est un vin tonique sans égal, le roi des apéritifs, composé de vieux vin généreux de Bourgogne et de plantes fortifiantes et salutaires médicinales.

En plus, la maison Laporte, Martin, Limitée, annonce une variété d'aliments en conserve importés d'une des meilleures maisons de Bordeaux, France, la maison Feyret & Pinsan; tout cela sans excepter les meilleures marques des conserves Canadiennes.

Aux clients de cette grande maison à profiter de ces occasions pour réassortir leur stock.

ARRETEZ LES FUITES DANS LE MAGASIN.

Défaut d'escompter les billets.

Si un détaillant calcule son capital chaque semaine et qu'il escompte tous ses billets à 2 pour cent, le profit net de cette source seule se monte en un an à une somme plus grande que son capital — 52 fois 2 pour cent font 104 pour cent. S'il ne prend pas d'escompte, il le perd, naturellement.

Livraison non systématique.

Un épicier d'une ville de la province de Québec conservait un service de livraison fait par neuf voitures, à un coût d'environ \$200 par semaine.

En appliquant de meilleures méthodes dans sa livraison, il pouvait réduire le nombre de neuf à trois, arrêtant une fuite de \$125 par semaine — \$6,500 par année.

Fausses livraisons.

Cela coûte de 5 à 10 cents pour livrer chaque commande vendue. Si de 10 à 50 erreurs sont faites journellement dans les livraisons, une fuite de \$200 à \$1,000 par année en résultera. La perte de clients peut énormément augmenter cette somme.

Cadeaux, dons, etc.

Il est possible que quelques-uns de ceux-ci soient nécessaires. Quelques détaillants en font un point de dépense

considérable. C'est une fuite qui doit être soigneusement surveillée.

Si un détaillant donne un montant égal à seulement 1 pour cent de ses ventes en gros de cette façon, il peut perdre \$500 par année sur chaque \$50,000 d'affaires en gros chaque année.

Gaspillage de temps.

Un épicier engagea un homme pouvant vendre pour \$200 de marchandises par semaine. Une mauvaise direction gaspilla la moitié de son temps et il ne vendit que pour \$100 dans la semaine. La perte de profits de l'épicier sur les affaires en gros de l'année fut de \$5,200 — \$100 par semaine.

Lorsque vous engagez un commis, vous n'achetez simplement qu'un certain montant de son temps, pour être employé selon vos instructions. Si vous dirigez mal son temps, ou qu'il gaspille une partie de son temps, vous perdez.

Le temps peut se gaspiller de mille manières. La plupart de ces manières sont sous le contrôle du patron.

La plus grande partie du gaspillage de temps est causée par de mauvaises méthodes contrôlées par le propriétaire du magasin.

La fuite par les prix réduits.

Lorsque les articles sont marqués pour être vendus \$1.00 et qu'il soit nécessaire pour quelque raison de réduire de 10 pour cent le prix marqué, cela représente une perte.

Si la réduction est nécessaire pour faire vendre les marchandises, c'est une perte due à un mauvais achat. Elle produit aussi une autre perte en donnant aux clients l'impression que le prix original donnait un énorme profit.

La publicité gaspillée.

Un détaillant prenait un espace de 10 pouces de long sur deux colonnes dans son journal hebdomadaire pour y mettre son annonce mal exprimée et pauvrement arrangée. Cela lui coûtait \$200 par année et ne produisait presque rien.

Un concurrent employait la moitié de cet espace et changeait son annonce chaque semaine, employant de forts arguments de vente. Il doubla son commerce en deux ans.

L'annonce, bien dirigée, est une des dépenses les plus productives du moderne magasin de détail, mais, mal dirigée, c'est de l'argent gaspillé, ou même elle peut devenir nuisible.

Extravagance de lumière.

Un détaillant réduisit de moitié sa dépense de lumière et doubla au moins l'efficacité de son système d'éclairage en étudiant l'arrangement de ses lumières. Le bon système d'éclairage met juste le montant voulu de lumières là où il y en a besoin.

Arrangement du magasin.

Dans un certain magasin, chaque commis devait parcourir tout le magasin pour servir les clients. Un nouvel arrangement du magasin arrêta cela et supprima environ deux heures d'efforts inutiles par commis chaque jour — environ la valeur de \$600 de temps par année, considérant les nombreux commis. Ce temps qui coûtait de l'argent, était employé profitablement.

Arrangement des marchandises.

Un papetier faisait un grand étalage de blocs-notes de brouillon pour écoliers le jour avant l'ouverture des écoles. Lorsqu'il revint de son dîner, il s'arrêta pour regarder la vitrine et s'aperçut de l'absence de crayons. Immédiatement il entra et fit placer un crayon auprès de chaque bloc-note.

Ceci suggéra la relation qu'il y a entre d'autres articles. Sur examen il trouva que beaucoup d'autres articles n'étaient pas à leur propre place dans le magasin. Il les fit placer là où le client qui achetait un article verrait plusieurs autres dont il pourrait avoir besoin dans la même ligne. Ceci épargna beaucoup de marche aux commis et aida chaque sorte d'article à vendre d'autres.

Modifications dans le magasin.

Ventes spéciales, étalages spéciaux de marchandises, les modifications des départements et bureau, réparations, etc., causent de nombreux petits travaux de charpentiers dans le magasin.

Ces petits travaux sont la source d'une fuite considérable.

Quelques charpentiers peuvent mettre beaucoup de temps à faire un petit travail; si les modifications ne sont pas bien spécifiées à propos du temps, les employés du magasin sont souvent obligés de gaspiller beaucoup de leur temps; temps qui est payé par le magasin.

Emploi extravagant de fournitures de bureau.

Livres de vente, blancs de rapport, papeterie de bureau, livres blancs, états, plumes, encre, crayons, etc., coûtent une jolie petite somme chaque année. Une grosse économie peut être faite en les employant avec modération, tandis qu'une fuite se produira en usant trop largement de ces articles.

Empaquetage négligent des marchandises.

Les marchandises qui doivent être livrées aux clients demandent du soin dans leur empaquetage. Beaucoup de marchandises sont endommagées ou entièrement gâtées par un mauvais empaquetage.

De l'argent est gaspillé dans le courant de l'année par l'emploi de plus grandes boîtes qu'il n'est nécessaire et par la perte de temps dans l'empaquetage — temps qui est payé et qui, s'il est économisé, peut être dépensé à un autre travail.

Perte de récipients.

Paniers, boîtes, grilles à oeufs, etc., employés à livrer les articles, coûtent de l'argent. Le nombre de ces récipients perdus durant l'année se monte ordinairement à une sérieuse fuite.

Gaspillage de ficelles, sacs en papier, etc.

Même dans les petits magasins, le coût du papier à envelopper, ficelle, sacs en papier, boîtes, etc., se monte chaque année à une jolie somme. Un employé négligent peut facilement couper une belle tranche dans les profits par le gaspillage de ces fournitures.

NOUVELLES CHARTES

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

"St. Lawrence Securities, Limited". Pour s'occuper d'affaires financières de bourse et de banque en général. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Standard Pulp and Lumber Company, Limited". Pour exploiter l'industrie du bois à pulpe et de toutes autres sortes en général. Capital-actions, \$1,000,000, à Montréal.

"Masson, Limitée". Pour entreprendre le commerce de l'acier, fer, fonte et tous autres métaux en général. Capital-actions, \$50,000, à Québec.

"Montreal Box Board Company, Limited". Pour faire

le commerce et manufacturer toutes sortes de boîtes en papier, carton, etc. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

"James Adam, Limited". Pour faire les affaires de constructeurs et entrepreneurs de travaux et bâtisses de toutes sortes. Capital-actions, \$75,000, à Montréal.

"University Realty Company, Limited". Pour faire le commerce général d'immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Dreadnot Motor Trucks of Montreal, Limited". Pour faire le commerce et construire toutes sortes de véhicules automobiles et autres. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Riverside Highlands, Limited". Pour faire le commerce général des immeubles en général comme agent ou principaux. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Association Libérale Conservatrice, Limitée". Pour promouvoir, avancer et encourager les développements politiques, économiques, financiers et sociaux. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

COMPAGNIES INCORPOREES

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

"Superior Sand & Gravel Company, Limited". Pour exploiter des carrières de sable, gravier, pierre et en faire le commerce. Capital-actions, \$49,000, à St-Gabriel de Brandon.

"Hirsh-Horn Limited". Pour faire le commerce de marchands de confection, articles pour dames et hommes, etc. Capital-actions, \$19,900, à Montréal.

"La Rigaud Electric and Milling Company". Pour faire affaires comme électriciens, mécaniciens et manufacturiers, exploiter un ou plusieurs pouvoirs d'eau pour produire l'énergie suffisante aux dites opérations. Capital-actions, \$140,000, à Rigaud.

"L'Autorité Limitée". Pour publier, imprimer, vendre et exploiter tous journaux, périodiques, revues, etc. Capital-actions, \$49,000, à Montréal.

"Compagnie Boyer Limitée". Exploitation du béton et de la terre cuite, ainsi que tout ce qui s'y rapporte. Capital-actions, \$20,000, à St-Valier.

"The Selected Land Incorporated". Pour faire le commerce des immeubles en général. Capital-actions, \$20,000 à Montréal.

"Turner Limited". Pour faire le commerce de nouveautés et confections. Capital-actions, \$49,000, à Montréal.

LES DIFFICULTES ENTRE OUVRIERS ET PATRONS DURANT LE MOIS DE FEVRIER

Il y a une diminution prononcée dans le nombre de jours perdus par les grèves et lockouts tel que comparé avec le mois précédent, quoique ce nombre était quelque peu plus grand que celui du mois correspondant de l'année dernière. La diminution est en grande partie due au règlement de la grève des cordonniers de Québec, environ 3,000 employés retournant au travail le 14 février. Il y a eu en tout sept disputes dans tout le Canada durant février, contre cinq en janvier et neuf en février l'année dernière. Environ 23 maisons et 4,400 employés furent compris dans ces disputes. A peu près 66,937 jours de travail furent perdus contre 117,450 durant janvier et 42,880 en février l'année dernière.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Le marché de l'épicerie est ferme sans changement de prix dans les principaux articles. La mélasse montre un peu de baisse ainsi que certaines farines et une petite hausse dans le vinaigre. Il y a une bonne demande pour les thés de toutes marques avec des prix plus fermes, car les stocks s'épuisent rapidement. Le commerce général de l'épicerie est bon et l'argent n'est pas trop rare.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.15
Extra granulé, brl., 5 x 20, 100 lb.	4.25
Extra ground, baril, les 100 lbs.	4.55
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.75
Extra ground, ½ bte 25 lbs. 100 lb.	4.95
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	3.80
No 1 Yellow sac les 100 lbs.	3.75
Powdered, baril 100 lbs.	4.35
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.55
Paris Lumps, ½ bte 25 lb. 100 lb.	5.20
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	4.90
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.00
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.20
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

Barbade, choix, tonne	0.30	0.31	0.33
Barbade, tierce et qrt.	0.33	0.34	0.36
Barbade, demi qrt.	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, tonne	0.32	0.33	0.35
Mélasse, tancy, tierce et quart	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, demi qrt.	0.37	0.38	0.40

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.75
2ème qualité, le quart	26.75

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	0.14½
Saindoux pur, en seau	2.95
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.15½

FARINES ET PATES ALIMEN-

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:	
Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses, qrt.	0.00 6.25

Farine Five Roses, sac	0.00	3.15
Farine Household, qrt.	0.00	6.50
Farine "Regal", qrt.	0.00	6.25
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00	5.80
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine fine, sac	0.00	2.60
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.00
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00	3.65
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.25
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qlté, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qlté, lb.	0.06	0.06½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouilles aux oeufs: Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.04½	0.05
Tapioca seed, en sac, la "	0.04½	0.05
Sagou	0.04½	0.05

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

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

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.25
72 grains, le gall.	0.00	0.13
88 grains, le gall.	0.00	0.16
118 grains (proof), le gall	0.00	0.20

THÉS

La demande est normale sauf pour les thés noirs de Ceylan qu'on souhaiterait plus active.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.00	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.07½	0.08
Cannelle, moulu	"	0.00	0.25
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle entiers	"	0.20	0.22
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22	0.25
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.00	0.30
Gingembre moulu	"	0.00	0.25
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moulu.	"	0.03½	0.04½
Graine de lin moulu	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.75
Mixed spices moulues	"	0.00	0.25

Muscade moulue	"	0.00	0.50
Muscade	"	0.20	0.35
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.00	0.28
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.00	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.00	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac		0.00	1.35
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs		0.00	3.30
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.20
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.10
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

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

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb.	0.05½	0.06
Riz Carolina	0.08	0.09
Riz moulu	0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada:		
Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b.		

Montreal.

Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.30
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.20
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.45
Lustre	0.00	3.55
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drips Japan	0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05½
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
4 couronnes	lb.	0.11	0.11½
5 couronnes	lb.	0.12	0.12½
7 couronnes	lb.	0.14	0.14½
9 couronnes	lb.	0.15	0.15½
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08

Raisins de Corinthe.	Lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.00 0.07
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.07 0.08
Raisins de Malaga.	Lb.
Rideau	bte 0.00 2.50
Balmoral	bte 0.00 3.00
Orléans	bte 0.00 4.00
Royal Excelsior	bte 0.00 5.50
Raisins Sultana.	Lb.
En vrac	0.00 0.10
Cartons, 1 lb.	0.00 0.11
Raisins de Valence.	Lb.
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00 0.06
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00 0.06
Valence Layers, 4' cour., btes de 28 lbs.	0.00 0.07
Raisins de Californie.	Lb.
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00 0.10
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00 0.10
Noix et Amandes.	Lb.
Amandes Tarragone	0.20 0.21
Amandes Valence écalées	0.45 0.46
Cerneaux	0.38 0.40
Avelines	0.13 0.14
Noix de Grenoble Mayette	0.19 0.20
Noix Marbot	0.15 0.16
Noix de Bordeaux écalées	0.34 0.36
Noix du Brésil	0.21 0.22
Noix de coco râpées, à la lb.	0.21 0.22
Noix Pécan polies	0.18 0.19
Noix Pécan cassées	0.00 0.00
Peanuts non rôties, Sun	0.00 0.08
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00 0.11
Peanuts non rôties, Coon	0.00 0.07
Peanuts rôties, Coon	0.08 0.09
Peanuts rôties, G.	0.09 0.09
Peanuts non rôties, G.	0.00 0.07
Peanuts rôties, Sun	0.10 0.11
Peanuts rôties, Bon Ton	0.12 0.13
Pruneaux 30/40	0.00 0.15
Pruneaux 40/50	0.00 0.13
Pruneaux 50/60	0.00 0.11
Pruneaux 60/70	0.00 0.10
Pruneaux 70/80	0.00 0.09
Pruneaux 80/90	0.00 0.09
Pruneaux 90/10	0.00 0.08
Fruits évaporés.	Lb.
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00 0.20
Nectarines	0.00 0.11
Pêches, boîtes 25 lbs.	0.00 0.10
Poires, boîte 25 lbs.	0.00 0.13
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.	0.09 0.09
Pelures de fruits.	Lb.
Citron	0.10 0.11
Citronnelle	0.15 0.16
Orange	0.11 0.12

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2 1/2 lbs.	0.00	3.35
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32
Blé d'Inde 2 lbs.	0.92	0.95
Blé d'Inde en épis gal.	0.00	5.00
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	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.80	0.82
Citrouilles gal.	2.25	2.27

Epinards	gal.	0.00	5.32
Epinards	2 lbs.	0.00	1.27
Epinards	3 lbs.	0.00	1.77
Epinards imp.	bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax,	2 lbs.	0.85	0.87
Fèves Vertes	2 lbs.	0.85	0.87
Fèves de Lima	2 lbs.	1.17	1.20
Flageolets importés	bte	0.13	0.15
Haricots verts imp.	bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte		0.10	0.10
Marinades en seau, 5 gal.		0.00	2.50
Petits pois imp. moyens bte		0.11	0.11
Petits pois imp. mi-fins bte		0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte		0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte		0.17	0.18
Petits pois imp., stirfins, bte (manquent)			
Pois Can. English Garden		0.82	0.85
Pois Can. Early June		0.85	0.87
Pois Can. Ext. Fine Sifted		0.00	1.30
Succotash 2 lbs.		0.97	1.00
Tomates, 3 lbs., doz.		0.95	1.00
Tomates, gall.		2.90	2.92
Truffes, 1/2 boi		5.00	5.40

Conserves de fruits.

Très bonne demande.			
Par doz., groupe No 1 No 2			
Ananas coupés en dés,	1 1/2 lb.	0.00	2.25
Ananas importés	2 1/2 lbs.	0.00	3.25
Ananas entiers (Can.)	3 lb.	0.00	2.32
Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00	1.77
Ananas râpés (emp. Can.)	2 lbs.	0.00	1.80
Bluets Standard	doz.	0.00	1.25
Cerises rouges sans noyau,	2 lbs.	1.92	1.95
Fraises, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.40
Framboises, sirop épais,	2 lbs.	2.37	2.40
Gadelles rouges, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.00
Gadelles noires, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.02
Groseilles, sirop épais,	2 lbs.	0.00	2.02
Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal.	gal.	1.27	1.70
Pêches jaunes	2 lbs.	0.00	1.42
Pêches	3 lbs.	0.00	1.90
Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.52	1.55
Poires	3 lbs.	2.02	2.05
Pommes	3 lbs.	0.00	1.07
Mûres, sirop épais	lbs.	0.00	1.92
Pommes Standard	gal.	3.00	3.02
Prunes Damson, sirop épais,	2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais,	2 lbs.	0.95	0.97
Prunes de Californie, 2 1/2 lb.	0.00	2.74	
Prunes Greengage, sirop épais	2 lbs.	1.07	1.10
Rhubarbe Preserved,	2 lbs.	0.00	1.52
Cerises blanches	doz.	0.00	2.25
Cerises noires	doz.	0.00	2.40
Framboises	doz.	0.00	2.40
Mûres	doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges	doz.	0.00	2.40

Conserves de poissons

Très bonne demande.			
Nous cotons:			
Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60	4.50
Caviar	1 lb. doz.	5.15	5.25
Caviar	1/2 lb. doz.	10.00	10.25
Crabes	1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60	
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80	
Finnan Haddie	doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés,	doz.	1.15	1.20
Harengs marinés, imp.	"	1.45	1.65

Harengs aux Tom., imp.	"	1.45	1.40
Harengs kippered, imp.	"	1.50	1.70
Harengs canadiens kippered		0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates		0.95	1.00
Homards, bte h., 1 lb.	"	6.40	6.50
Homards, bte plate, 1/2 lb.	"	3.50	3.60
Homards, bte plate, 1 lb.	"	6.75	6.90
Huitres (solid meat), 5 oz.			
Huitres (solid meat), 10 oz., doz.		0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz., doz.		0.00	2.00
Huitres	1 lb.	0.00	1.50
Huitres	2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., la doz.		0.00	1.45
Morue No 2	lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.		(manque)	
Royans aux truffes et aux achards	bte	0.17	0.18
Sardines can. 1/2 bte, case		3.50	4.00
Sardines françaises, 1/2 btes		0.16	0.31
Sardines françaises, 1/2 btes		0.22	0.50
Sardines Norvège, 1/2 bte		7.50	11.00
Sardines Norvège, 1/2 bte		17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, 1/2		0.40	0.42
Sardines sans arêtes		0.23	0.24
Saumon Labrador, 100 lbs.		0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.		0.00	1.40
Saumon rouge:			
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1/2 lb., doz.		1.37	1.42
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb., doz.		2.17	2.22
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.			1.90
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.		0.00	1.65
Saumon Humpback, 1 lb. doz.		0.00	0.95
Truite des mers, 100 lbs.		0.00	6.25

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	manquent
1/2 quarts	manquent

FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26 1/2 lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre, 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.
On cote encore:

Gorgonzola	lb.	0.25
Edam	"	0.24

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs.	0.02
Alun, barils de 112 lbs.	0.02
Arcanson, lb.	0.03
Blanc de chaux, brls de 336 lbs.	0.55
Bois de pêche, pqt de 1 lb.	0.03
100 lbs.	0.65
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	0.05
Boules à mites	0.00
Camomille	0.00
Camphre (Extrait de):	
boîtes de 12 lbs.	0.00
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	0.11
Camphre, la livre	0.00
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15
Cire blanche	0.40

Couperose, bris 370 lbs.	0.01	0.02
Creime de tartre	lb.	0.24
Gélatine rouge en feuilles	"	0.60
Gélatine blanche en feuilles	"	0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Gomme arabique	lb.	0.15 0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)	
Lessive commune	doz.	0.35
Lessive commune	grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Platre à terre, sac 100 lbs., sac		0.70
Poudre insecticide	lb.	0.00 0.50
Résine blanche	"	0.03 0.04½
Résine G., suiv. quant.	"	0.02½ 0.03½
Salpêtre en cristaux, bris 112 lbs.	lb.	0.05 0.06
Sel à Médecine		0.01 0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb., "		0.01½ 0.03
Soda à pâte, 112 lbs.		0.00 2.00
Soda à laver:		
Sacs	0.80	0.85
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, bris 336 lbs.	lb.	0.01½ 0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, bris	0.06½	0.07

BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

Nous cotons:

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

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

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

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

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

BALAIS

Nous cotons:

A longs manches	0.00	2.75
Avec manches ordinaires	La doz.	
2 cordes		2.25
3 cordes		2.50
4 cordes		2.75
5 cordes		3.50
Le papier manille, 13 x 17, est 20c.		coté

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

Nous cotons:

Mèches No 2	lb.	0.22
-------------	-----	------

Mèches No 2	"	0.15
Mèches No 0	"	0.14
Bruleurs No 2	doz.	0.85
Bruleurs No 1	"	0.65
Bruleurs No 0	"	0.65
Bruleurs, dessus verre (A)	"	1.65
Bruleurs, dessus verre (B)	"	1.00
Cheminées (climax) No 2	"	0.65
Cheminées (climax) No 1	"	0.45
Cheminées (climax) No 0	"	0.45
Cheminées (Bonanza) No 2	"	0.95
Cheminées (Bonanza) No 1	"	0.75

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

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

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

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

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

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

HUILE DE COTON

Nous cotons:

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

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"		
Blanche No 1	grosse	10.00
Blanche No 2	"	10.20
Jaune No 1	"	6.72
Jaune No 2	"	14.40

BALAIS

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

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:

Pratt's Astral Oil	gal.	0.22
Standard Acme	le gal.	0.17½

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Futures cotations:

			l'erne-
Blé—	Haut.	Bas.	ture.
Mai	93¾c	92¾c	93¾c
Juillet	88¾c	87¼c	88¼c
Mais—			
Mai	66¾c	65¾c	66¾c
Juillet	66¾c	65¾c	66¾c
Avoine—			
Mai	39½c	38¾c	39¾c
Juillet	39¾c	38¾c	39¾c

Marché de Montréal

Grains

Il y a toujours une bonne demande provenant de sources européennes pour le blé de printemps du Manitoba, pour expédition prochaine aussi bien que future. Le marché reste ferme avec une tendance plus facile. En sympathie avec la continuelle tendance à la hausse des prix pour l'avoine dans l'Ouest, le ton du marché local est plus ferme avec une augmentation de la demande pour des lots de chars et des ventes de No 2 C. W., 44¼c, No 3 C.W., 43½c le minot, ex-magasin. Le ton du marché pour le maïs No 3 étant coté à 73½c le minot, ex-magasin.

Marché de Montréal

Farines

Le commerce des farines montre une plus grande demande des acheteurs étrangers pour les qualités de blé de printemps, et comme les offres de prix dans quelques cas étaient plus hauts, mais vu la force du marché au blé et la hausse des prix des meuniers qui n'étaient pas disposés à accepter toutes les offres, le volume des affaires n'a pas été bien grand. Il n'y a pas de grand changement dans la situation du marché local, mais la demande s'améliore et des ventes de premières patentes ont été faites à \$5.60; seconde à \$5.10 et strong bakers de \$4.60 à \$4.90 le haril en sacs. Dans la farine de blé d'hiver, le marché est très ferme avec des ventes de patentes de choix de \$5.25 à \$5.50; straight rollers de \$4.60 à \$4.90 le baril en barils, et les derniers en jute de \$2.20 à \$2.30 le sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

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

Fortes à Boulanger:

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

Patentes d'Hiver:

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

Farine d'avoine:

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

Issues de blé et avoine roulée

La demande de toutes sources pour les issues de blé continue à être bonne, mais comme l'approvisionnement sur place est petit, le volume de nouvelles affaires est petit car les meuniers, dans la plupart des cas, ne font que des ventes par chars mélangés pour satisfaire les besoins du commerce local et de la campagne. Il n'y a pas de changement notable dans la condition du marché qui reste très ferme avec des ventes de son à \$23; shorts à \$25 et middlings à \$28 la tonne, y compris les sacs. De bonnes affaires se font dans les moulées et les prix sont fermes de \$30 à \$32 pour les qualités de pur grain, et de \$28 à \$29 pour les mélangées, la tonne. Dans l'avoine roulée, le marché est ferme avec une bonne demande et des ventes de lots de chars de \$4.15 à \$4.25 le baril en barils, et à \$2 le sac.

Nous cotons:

Issues de blé:

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

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché de Montréal

Foin pressé

Un bon commerce local se fait pour le foin pressé, mais la demande pour le compte de l'exportation est très limitée et le marché est faible en général sans changement dans les prix. Le foin No 1 se vend de \$16 à \$16.50; extra bon No 2 de \$15 à \$15.50 et le No 2 de \$13.50 à \$14 la tonne, en lots de chars, ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$15.00 \$15.50
Très bon, No 2	14.00 14.50
No 2	13.00 13.50

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile. Demande médiocre, prix sans changement.

BEURRE

Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 6 mars 1914:

Avec d'assez bons arrivages, il y a eu une bonne demande toute la semaine, quoique dans quelques cas les prix ont été plus faciles. Le marché en Allemagne est un peu meilleur et ceci permet d'y écouler un peu de Sibérien qui avant venait tout à Londres. La température est douce et favorable.

Danois. — Pas de changement, avec bonne demande pour consommation.

Australien. — Il y a une bonne demande. Les beurres non salés maintiennent une bonne prime sur les salés. Généralement parlant, la qualité, cette semaine n'a pas montré une aussi bonne moyenne que les deux ou trois dernières semaines. Une concession de

2/- à 3/- dans les prix a été faite. Les beurres de choix maintiennent leurs prix, mais les secondaires sont 2/- à 3/- plus bas que la semaine dernière.

Nouvelle-Zélande. — La demande pour cette variété continue à être tranquille. Prix cotés de 1/- à 2/- plus bas que la semaine dernière.

Arrivages coloniaux: Beurre: Par le vapeur "Orvieto", 33,440 boîtes Australien; par le "Thémistocles", 4,650 boîtes Australien; par le "Rhuanine", 56,000 boîtes Nouvelle-Zélande; par le "Kaipara", 1,600 boîtes Nouvelle-Zélande.

Danois, haut choix	124/0 à 126/0
Sibérien, haut choix	110/0 à 112/0
Sibérien, bon choix	104/0 à 108/0
Victorien, haut choix, salé	112/0 à 114/0
Victorien, choix, salé	106/0 à 110/0
Victorien, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Victorien, choix, sans sel	108/0 à 112/0
Australien, haut choix, salé	111/0 à 113/0
Australien, choix, salé	106/0 à 109/0
Australien, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Australien, choix, sans sel	108/0 à 112/0
Queensland, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Queensland, choix, salé	106/0 à 109/0
Queensland, haut choix, sans sel	112/0
Queensland, choix, sans sel	108/0 à 110/0
Nouvelle-Zélande	114/0 à 116/0
Argentine, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Argentine, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 6 mars 1914:

La demande a été un peu plus tranquille cette semaine et quelques vendeurs ont été plutôt un peu nerveux pour le gros approvisionnement actuellement dû à terre, et conséquemment les cotations sont de 1/- plus haut dans la semaine. Le Canadien est en très petite quantité, mais le Nouvelle-Zélande est plus fourni sur le marché.

Nous cotons:

Canadien, choix à haut choix, blanc	69/0 à 71/0
Canadien, choix à haut choix, coloré	70/0 à 72/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, blanc	63/0 à 64/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, coloré	65/0 à 66/0

Prix vendants aux épiciers

Fromage doux	17c
Fromage fort, blanc, à la meule au morceau	18c 19c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	24c
Beurre, choix	31c
Beurre, choix, en bloc d'une livre	31½c
Oeufs strictement frais	30c

Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine

32c

OEUFs

Les arrivages d'oeufs frais augmentent et la quantité des oeufs de conserve diminue sensiblement; en conséquence, le prix des frais a baissé et ceux de conserve augmenté.

BEURRE

Marché de Montréal

Beurre de laiterie 24c à 25c
Beurre de laiterie en rouleaux 26c à 27c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.

Boeuf inspecté No 1	14.50
Boeuf inspecté No 2	13.50
Boeuf inspecté No 3	12.50
Veau	15.00 17.00
Agneau, chaque	1.10

FRUITS VERTS ET LEGUMES.

Oignons, la lb.	0.00 0.05
Oignons, la cse	5.25
Raisin Magala	5.25
Betteraves, le sac	1.25
Carottes, le sac	1.40
Patates, le sac	1.00
Navets, le sac	0.90
Pommes, le baril	6.00
Oranges Mexicaines, la cse	2.50
Oranges Navels, la cse	3.00
Citrons, la cse	3.50
Pommes Baldwin, No 1	6.00
Pommes Baldwin, No 2	4.50
Pommes Greening No 1	5.50
Pommes Greening No 2	4.00
Pommes Spy No 1	6.00
Pommes Spy No 2	5.50
Atocas, le gallon	0.60
Atocas, le gallon	0.60

LA LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Jos. Pauzé	E. Labelle
André Paquette	La Cité de Montréal
Jos. Lippé	Inter. Ry. Pub. Co.
J. N. Alex. Parent	H. P. Renaud
John Grundy	Imperial Wire Cable Co.
Aristide Gauthier	Alex. Marsan
Ferdinand Chartier, fils	Chartier, Ferd. père
George Denman	Can. Express
William Ford	The Crown Press
Cooke Douglass	Mathews & Blackwell Ltd.
Emile Lapointe	The Can. Cinemat. Co.
Chs Ed. Chapman	La Cité de Montréal
Wilfrid Beaudoin	Dufresne & Locke
Joseph Migneault	L. Charbonneau
J. E. Martel	Alp. Racine
Denis Rivet	-Geo. Rivet
J. A. Langlois	Journal "L'Autorité"

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

Assurance en force..... \$2,816,504,462
 Polices en vigueur au 31 décembre 1913 13,957,742.
 En 1913 la compagnie a émis au Canada des polices pour..... \$511,223,886.00
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidéjussés canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.
 Il y a plus de 132,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

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

RÔDOLPHE FORST, Président.

J. R. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

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

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

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS

39 rue St-Sacrement,

TELEPHONE MAIN 583 MONTREAL

Assurances**LES FEMMES DEVRAIENT-ELLES S'ASSURER ?**

Les meilleurs amis de l'assurance-vie sont sans contredit les femmes. C'est pour elles que d'ordinaire les hommes s'assurent et des milliers de veuves bénissent la protection que leur donne l'assurance.

Mais, jusqu'à ces derniers temps, les femmes ont pratiquement ignoré l'assurance en ce qui les regarde personnellement. Ceci tient sans doute à ce que pendant longtemps la femme était considérée par les compagnies d'assurance comme étant un risque plus grand que l'homme et que des taux plus élevés étaient demandés pour elles. Aujourd'hui, toutefois, les grandes compagnies émettent des polices en faveur des femmes aux mêmes taux que pour les hommes et la question de savoir si une femme doit s'assurer intéresse des milliers de femmes. Cette question intéresse surtout la femme qui gagne sa propre vie et qui a des enfants ou des parents qui dépendent d'elle.

L'assurance de dotation, par exemple, est le meilleur système de faire des économies, parce qu'il est obligatoire. Les hommes s'en sont bien trouvés et les femmes s'en trouveraient bien de même. Prenez une femme qui gagne peut-être un peu plus qu'elle ne dépense. Elle est jeune et en bonne santé. Sa seule inquiétude est de voir venir la vieillesse. A trente ans, par exemple, elle peut, pour cinquante dollars environ par année, prendre une police de dotation à vingt ans pour la somme de \$1,000 qu'elle touchera à l'âge de cinquante ans. Les cinquante dollars qu'elle paiera en prime, elle les dépenserait autrement et d'une façon moins productive. Mais elle jouira du confort que lui procureront mille dollars lorsqu'elle aura cinquante ans. Des centaines de femmes sont assurées de cette façon aujourd'hui et il n'est guère de meilleur moyen pour une femme de

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5361

Actif..... \$557,885.95

Réserve..... \$193,071.19

Autres Valeurs
payée 20, 8

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

EDIFICE DULUTH,

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

MONTREAL.

L. A. Lavallée, Président
Ferd. Pagé, Gérant Provincial**ASSUREZ-VOUS**

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social : Angle des rues Notre-Dame et St-Vincent.
MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal,

DIRECTEURS

M. Chevalier, Ecr.; Wm Molson Macpherson, Ecr.;
T. J. Drummond, Ecr.; Sir Alexandre Lacoste;
Sir Frederick William-Taylor

J. Gardner Thompson, Gérant

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

Capital Autorisé.....\$500,000.00

Actif du Fonds de Pension, le
31 décembre 1913\$423,745.41ACHETEZ DES PARTS DES PREVOYANTS
DU CANADA

Parce que c'est un placement sans pareil
Parce que c'est avec la plus petite prime
la plus grosse rente ;
Parce que c'est la seule Compagnie à
"Fonds Social" faisant une spécialité du
Fonds de Pension,
Total de l'actif du Fonds de Pension seulement : \$423,745.31.

Bureau à Montréal

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

Bureau - Chef

**126 rue St-Pierre,
Edifice Dominion,**

QUEBEC.

LA COMPAGNIE

EQUITABLE

D'Assurance Mutue le
Contre le Feu.

180 Rue ST - JACQUES,
MONTREAL.

Les nouvelles affaires ont augmenté de 30% dans les premiers six mois de l'année et la Compagnie n'a aucune perte contestée.

Certifié correct

C. A. SYLVESTRE,

Auditeur Licencié.

Montréal, 1er Juillet 1913.

L'Equitable" couvre toutes ses obligations sans discussion inutile ou coûteuse pour les Réclamants. . . .

pourvoir à son avenir.

L'assurance qu'une femme peut prendre sur sa vie en vue de l'éducation de ses enfants est une autre considération qui s'impose surtout à l'esprit de la veuve. En cas de mort de la mère, les enfants auront ce qu'il faut pour s'instruire. Si la femme prend une police de dotation, celle-ci expirera juste au moment où les enfants entreront au collège. De cette façon une femme met tout simplement de côté chaque année une somme destinée à l'éducation de ses enfants. Une police de dotation à quinze ans devient due précisément à l'époque où un enfant en aurait besoin pour s'instruire si la police avait été prise à la naissance de l'enfant.

Bref, l'assurance-vie n'est pas autre chose qu'une banque d'épargne qui paierait un dividende à ses déposants. Et elle a cet avantage sur la banque d'épargne, c'est qu'en cas de mort le capital est plus considérable que l'épargne réalisée. Les femmes riches adoptent aujourd'hui l'assurance-vie comme placement et cette méthode tend à se généraliser de plus en plus.

Serait-il sage pour une femme d'assurer sa vie en faveur de son mari? Non, et le fait que les compagnies d'assurance refusent d'assurer les femmes en faveur de leur mari le démontre suffisamment. Mais quand il s'agit pour la femme de se protéger contre la vieillesse ou de pour-

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49
Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

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

SIX FAITS DU 67ème RAPPORT ANNUEL DE LA CANADA LIFE INSURANCE COMPANY

Un des faits importants, c'est que la Compagnie, en 1913, surpasse le record de toutes les années précédentes de son histoire.

1. — L'AUGMENTATION DU SURPLUS en 1913 était de \$1 709,939 66, excédant le surplus de 1912, d'au-delà de \$179,000 et excédant de beaucoup le surplus des années précédentes. Le surplus net actuel est de 16,183,278 39.

2. — LE REVENU de \$8,994,885.70 excède d'une somme de \$698,125 96 celui de l'an dernier. C'est le plus gros revenu dans l'histoire de la Compagnie. L'augmentation du taux d'intérêt, qui a toujours fait des progrès depuis 1899, montre encore une amélioration en 1913. C'est un important facteur à l'augmentation du surplus.

3. — L'ACTIF fut augmenté de \$3,860,271.32 et s'élève maintenant à \$52,161,704 81.

4. — LE TOTAL DES ASSURANCES maintenant en force s'élève à \$133,121,363 94, augmentation d'au-delà de \$8,273,000 dans l'année.

5. — LES PAIEMENTS AUX PORTEURS DE POLICES, en 1913, s'élevèrent à \$2,578,016.11, une augmentation de \$415,051.31 sur 1912. En plus de cela, nous avons fait des PRÊTS AUX PORTEURS DE POLICES sur garantie de leur police d'assurance, au montant de \$1,622,248 71.

6. — LA MORTALITE de l'année nous fut encore plus favorable que nous ne l'espérions, et ceci, avec un FAIBLE POURCENTAGE CONTINU DES DEPENSES, contribuèrent à faire un surplus-record.

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant \$550,000.00

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

RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000 CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés.

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

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

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 333 à 339 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ: — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

54, 60 RUE NOTRE-DANE EST

MONTREAL

Hotel St-MauriceHOTEL DES VOYAGEURS
Heotor Dontigny, Prop.Chambres de première classe et
Salles d'Echantillons**GRAND'MERE, P. Q.****C. E. MARTIN**Comptable, Liquidateur
et Auditeur

211 EDIFICE MCGILL

MONTREAL

Tel. Main 5126.

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIETAIRE

QUEBEC

L'Hôtel des commis-voyageurs.

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier.

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

210 rue Notre-Dame Ouest,

(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL.

voir à l'avenir de ses enfants, il n'y a pas de doute que c'est sage de sa part de s'assurer.

Il serait bon que les femmes étudiasent plus attentivement cette question.

Elles devraient surtout se convaincre que plus tôt elles s'assurèrent, moins cher elles paieront de primes. Elles n'ont que l'embaras du choix en ce qui concerne la compagnie dans laquelle elles s'assurèrent. Qu'elles choisissent une compagnie dont l'administration est scrupuleuse sur le choix des assurés et prudente dans ses placements d'argent. Plus une compagnie est méticuleuse, plus ses polices ont de prix. Toute femme peut faire ce choix sans difficulté avec le concours d'hommes d'affaires éprouvés.

VENIES PAR LES SHERIFS**District de Chicoutimi**

Anthime Larouche vs François Bouchard. Tous les droits du défendeur sur l'emplacement No 147 du cadastre de Chicoutimi, avec dépendances. Vente au palais de Justice de Chicoutimi, le 25 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Joliette

Isai Allard vs Norbert Allard et Aimé Allard. Un emplacement dans la paroisse de Sainte-Julienne, désigné sous le No 30 de cette paroisse, composé de 3 lopins de terre à distraire de cet emplacement. Vente à la porte de l'église de Sainte-Julienne, le 23 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Montreal

Dame Sarah Olitsky vs Kadus Goldberg. Les lots 1, 2 et 3 de la subdivision officielle du lot 8 de la subdivision 917 du quartier Saint-Louis, avec bâtisses y érigées et servitudes y attachées. Vente au bureau du Shérif de Montréal, le 26 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Roberval

Dame Marie Larouche vs Dame Amanda Patry, contre les biens de Dame Marie Larouche. Un terrain dans la paroisse de Saint-François de Salle, désigné sous le No 2, avec bâtisses, circonstances et dépendances sus-érigées. Vente à la porte de l'église de Saint-François de Salle, le 24 mars 1914, à 3 heures p.m.

The Trust & Loan Company of Canada vs Henri Mercier et Albéric Mercier. Un terrain situé dans la ville de Roberval, connu sous le No 39, avec bâtisses sus-érigées, appartenances et dépendances. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Roberval, le 23 mars 1914, à 10 heures a.m.

La Corporation de la Ville de Roberval vs Arthur Ménard. Un terrain situé dans la ville de Roberval, connu sous le No 35, avec ensemble les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Roberval, le 23 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Saint-François

Rodolphe Forget vs William H. Cameron. Les lots de terre Nos 72, 73, 74, 75 et 76 dans le 2ème rang, et les Nos 76, 77, 78, 79 et 80 dans le 3ème rang, avec les améliorations et constructions dessus faites. Le tout vendu en bloc à la porte de l'église de Saint-Alphonse de Winslow, le 24 mars 1914, à 2 heures p.m.

Horace Melvin Hovey vs Charles Edouard Martel. Un morceau de terre situé dans le canton Stanstead, faisant partie du lot 26 du 2ème rang du dit canton. Vente à la porte de l'église de la paroisse du Sacré-Coeur de Jésus de Stanstead, le 26 mars 1914, à 2 heures p.m.

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
ComptableH. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé**GONTHIER & MIDGLEY**
Comptables & Auditeurs103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone Ma n 2701-519 Adresse télégraphique "Gonthier"**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317
Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

L. K. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André

Montréal

La Perle des Encre**L'AZULINE**—Encre fixe bleu—Noir, ne subissant jamais de décoloration.**LA SYRIENNE**—Encre à copier. D'une belle nuance violette en écrivant et devenant ensuite très noire. Cette encre copie plus de six mois après l'écriture.**LA PERSANE**—Instantanément noire et brillante. Spéciale pour la comptabilité.**LA PURPURINE**—Nouveau Carmin, d'une nuance pourpre très vive, ne subit jamais d'altération.

Toutes ces Encres sont d'une supériorité reconnue, pour la fluidité, l'intensité et les prix relativement de "Bon Marché".

Demandez-les à votre Libraire.

La Compagnie J.-B. Rolland & Fils

MONTREAL

Sous Agents pour le Canada

Théâtre National Français

Semaine du 23 Mars 1914

Pour la première fois

LA DÉLICIEUSE COMÉDIE

NOTRE JEUNESSE

de A. CAPUS

Arthur W. Wilks.

Alexander Burne

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

Pourquoi vous devriez tenir le VERNIS GLIDDEN

"Green Label"

ARRÊTEZ un moment et **PENSEZ** à ce que cela signifie de tenir des marchandises qui n'ont pas besoin de vendeurs experts pour les écouler.

Pensez au Vernis de Ménage ! Quelle est la première chose qui vous vient à l'esprit ? Dix fois sur une c'est le "Jap-A-Lac" ! Pourquoi ? Simplement parce que le nom "Jap-A-Lac" est devenu un mot familier partout.

Pensez au Vernis pour Piano ! Probablement que vous ne le connaissez pas, mais c'est un fait que plus de 50 p. c. de la Production des Pianos d'Amérique sont finis avec le vernis fabriqué par GLIDDEN.

Les produits de Glidden se vendent d'eux-mêmes. Lorsqu'une femme désire du vernis elle demande du Jap-a-Lac, lorsqu'un peintre et décorateur veut du vernis il demande le "Glidden", et cela signifie "ETIQUETTE VERTE" de Glidden.

Chaque vente de vernis "Etiquette Verte" vous donne un profit net substantiel, parce qu'elle signifie invariablement une commande de quantité. Prenez cette Marque.

Les Vernis "ETIQUETTE VERTE" de Glidden sont une marque étalon, uniforme, digne de confiance — toujours.

Nous avons une proposition excessivement intéressante à vous offrir en rapport avec les vernis "Etiquette Verte" de Glidden, Emaux blanc, Teintures pour-bois (Mission) Endurance, Finis imperméables pour murs plats, couches de ciment et Jap-a-Lac.

The Glidden Varnish Co., Limited

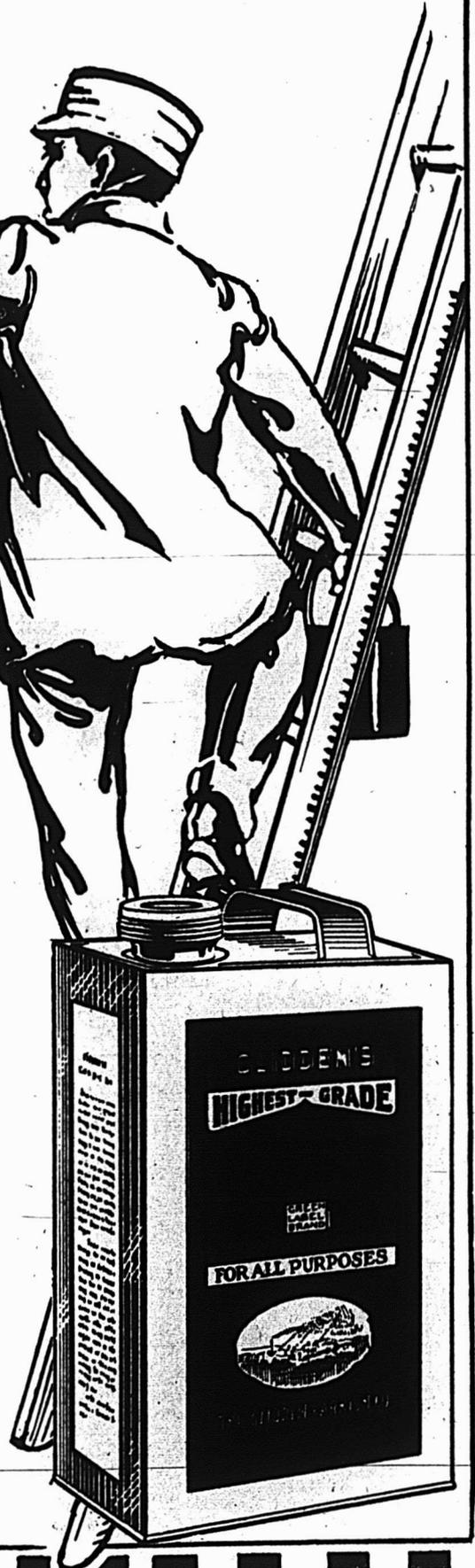
TORONTO, CANADA

Manufactures : Toronto, Canada, Cleveland, Ohio. Succursales : Londres, New-York et Chicago.

McARTHUR, IRWIN, Limited

324-328 Rue St-Paul, Montréal, P.Q.

DISTRIBUTEURS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC.



BANQUE DE MONTREAL

ETABLIE EN 1817

Capital Payé \$16,000,000.00
 Réserve 16,000,000.00
 Profit non partagés 1,048,217.80

SIÈGE SOCIAL, - MONTREAL

Bureau des Directeurs.—H. V. Meredith, Ecr. Président R. P. Angus, E. B. Greenshields, Jr William MacDonald, Hon Robt Mackay, Sir Thos. Shaughnessy, K C V O., David Morrice, C. R. Hosmer A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. M. Drummond, D. Forbes Angus Wm. McMaster,

Sir Frederick Williams-Taylor, Gérant-Général, A. D. Braithwaite, Assistant Gérant-Général.

Succursales dans toutes les principales cités et villes du Canada et en Angleterre, les Etats-Unis d'Amérique, Terre-Neuve et Mexique.

Seize Succursales dans la ville de Montréal.

Département d'Épargne dans toutes les Succursales du Canada.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

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

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs "Travelers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir de ses avantages que nous offrons. Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER,

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

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

Main 2674

J. E. RENAUD

Courtier en Douane

SUITE 45-46-47 55 ST. FRÈS. XAVIER

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

(Exploitée par la Canada SS. Lines Limited)

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian" à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 10 heures a. m. les 25, Mars, 1, 8, 15, 22, 29 Avril Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

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

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers quittent New-York à 2 hrs p. m., les 27, Mars 10, 24 Avril pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade, Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à D. Olivier, agent des billets, 9 Square Victoria; J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires; Thos. Cook & Son, 530 rue Sainte-Catherine Ouest; W. H. Henry, 286 rue Saint-Jacques; Hone & Rivet, 9 Boulevard Saint-Laurent; W. H. Clancy, 122 rue Saint-Jacques; Succursale Nord du "Star," 45 Union Avenue, Montréal.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1800

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

Capital autorisé \$2,000,000.00

Capital payé et surplus au 31 Décembre 1913 \$1,637,873.49

Conseil d'Administration: Président: M. H. LAPORTE, de Laporte Marin & Cie Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président: M. W. F. CARROLL, Capitaliste et TANCREDE BIENVENU; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture; M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison de gds Alphonse Racine Ltée; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant-général; J. W. L. FORGET, Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

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

60 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick Correspondants à l'Étranger: États-Unis: New-York, Boston Buffalo, Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ
FONDS DE RÉSERVE

\$4,000,000
4,800,000

E. C. PRATT Gérant-Général
SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

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

66 Succursales dans tout le Canada.

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

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

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

BUREAUX DE QUARTIERS

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

SUCCURSALES

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

Émet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur es pays étrangers; vend des chèques et fait des paiements télégraphiques sur les principales villes du monde.

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

SHAWINIGAN POWER.

La Compagnie fait une émission pour payer le coût de l'agrandissement des usines.

La Shawinigan Water & Power annonce enfin l'émission depuis longtemps attendue. Il s'agit de \$1,375,000 d'actions ordinaires nouvelles, qui seront offertes à 120 aux actionnaires, le 1er avril.

Le produit de cette émission sera affecté aux agrandissements des usines, actuellement terminées et commencées l'an dernier.

Le premier versement sur les actions nouvelles viendra à échéance le 30 avril, il sera de 25 pour cent, soit de \$30 par action. Le deuxième sera également de 25 pour cent et sera exigible le 1er juin. Enfin, le troisième versement sera de 50 pour cent, soit \$60 par action, et sera exigible le 2 juillet. Les actions payées le 2 juillet auront droit au dividende du trimestre écoulé le 30 juin.

La capitalisation du Shawinigan s'élève à \$11,000,000, en sorte que les actions nouvelles seront offertes aux actionnaires actuels à raison de une pour huit anciennes.

Le Shawinigan cotait 137 hier, il s'ensuit donc que l'action se vend \$16 meilleur marché et qu'aux cours actuels, le droit à la souscription à l'émission vaut \$2. On ne peut accuser le conseil d'administration de Shawinigan de répartir entre ses actionnaires un "melon" de trop forte taille.

Du reste, l'action nouvelle est offerte aux actionnaires de Shawinigan aux conditions de la précédente émission, qui fut de \$1,000,000, et date de 1912. A signaler qu'en 1911 la compagnie lança également une émission de \$1,000,000 à 108 en octobre et une autre de \$500,000 en mai. En septembre 1910, une émission de \$1,000,000 fut lancée à une faible prime pour les actionnaires.

Déclaration de dividendes.

Bell Telephone. — Dividende régulier de 2 pour cent pour le trimestre se terminant le 31 mars, payable le 15 avril aux actionnaires enregistrés avant le 25 mars.

Ottawa Power. — Dividende trimestriel régulier de 2 pour cent, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 16 mars.

West India Electric Co. — Dividende trimestriel régulier de 1¼ pour cent payable le 1er avril. Livres fermés du 24 mars au 1er avril.

Hollinger. — De 3 pour cent payable le 20 mars.

Halifax Electric. — Trimestriel de 2 pour cent payable le 19 mars.

Canadian Locomotive.—Trimestriel de 1¼ pour cent sur les actions préférentielles, payable le 1er avril.

Ogilvie, 2 pour cent, payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 29 du courant.

Laurentide, 2 pour cent, payable le 1er avril aux actionnaires inscrits le 23 du courant.

Consolidated Mining & Smelting. — Dividende trimestriel régulier de 2 pour cent payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 16 mars.

Le Shawinigan Water & Power a déclaré son dividende trimestriel régulier de 1½ pour cent, payable le 20 avril aux actionnaires inscrits le 7.

DECLARATION DE DIVIDENDES

Brandram-Henderson. — Dividende trimestriel régulier de 1¼ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 28 février.

Tuckett. — Dividende trimestriel régulier de 1¼ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 15 avril aux actionnaires enregistrés avant le 31 mars.

Canadian Goldfields Syndicate. — Dividende trimestriel régulier de 1¼ pour cent et un bonus de ¼ de un pour cent, payable le 15 avril aux actionnaires enregistrés avant le 31 mars.

Porto Rico Railways. — Dividende trimestriel régulier de 1¼ pour cent sur les actions privilégiées et de 1 pour cent sur les actions ordinaires, payables le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 20 mars.

SHAWINIGAN POWER

Les recettes de la Shawinigan Water & Power Company pour le mois de février, constituent un nouveau record pour la compagnie. Les recettes totales se sont en effet élevées à \$141,650, soit une augmentation de \$650 sur les chiffres du mois précédent et de \$9,625 sur ceux de la période correspondante de l'année dernière.

Les augmentations cette année se font sur un pied de 7½ pour cent et se maintiendront probablement à ce taux, jusqu'à ce que les travaux d'amélioration soient complétés alors qu'elles deviendront encore plus fortes, croit-on.

Le tableau suivant donne une idée de la progression des recettes durant les mois de janvier et de février pour les trois dernières années:

	1914	1913	1912
Janvier..	\$141,000	\$131,200	\$101,850
Février..	141,650	132,025	102,026

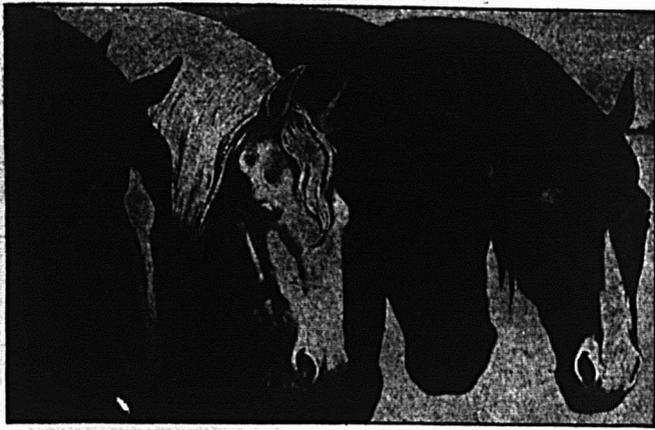
Dépôts non-réclamés.

Les dépôts d'argent actuellement dans les banques canadiennes et qui n'ont pas été réclamés se chiffrent à plus de trois quarts de million. L'état détaillé est le suivant: dividendes non payés, \$2,921; balances non réclamées, \$775,164. Plus de \$134,313 forment le montant de dépôts non réclamés à la Banque d'Epargnes; la Banque de Montréal vient en second lieu avec \$112,642.

Les autres sont comme suit: Bank of British North America, \$84,837; Union Bank, \$77,228; Bank of Hamilton, \$55,971; Canadian Bank of Commerce, \$50,440; Royal Bank, \$47,561; Bank of Nova Scotia, \$35,243; Banque Nationale, \$25,298; Quebec Bank, \$20,057; Merchants' Bank, \$19,125; Imperial Bank, \$18,431; Bank of Ottawa, \$16,930; Caisse d'Economie, \$13,794; Molsons' Bank, \$12,300; Bank of New-Brunswick, \$9,672; Banque d'Hochelaga, \$8,640; Home Bank, \$8,689; Dominion Bank, \$7,163; Bank of Toronto, \$4,669; Standard Bank, \$4,345; Banque Provinciale, \$4,004, et Northern Crown, \$3,043.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 11 mars	Au 18 mars
BANQUES						
Banque de Montréal.....	\$16,000,000	\$16,000,000	\$100.00	10%	245
Banque de Québec.....	2,730,560	1,306,962	100.00	7%	121
Banque de la Nouvelle-Ecosse.....	5,997,550	10,886,570	100.00	14%	262	260
Banque de Toronto.....	5,000,000	6,000,000	100.00	11%
Banque Molson.....	4,000,000	4,830,000	100.00	11%	201	199½
Banque Nationale.....	2,000,000	1,550,000	100.00	8%	132	133
Banque des Marchands du Canada.....	6,900,000	6,511,050	100.00	10%	190¾	188½
Banque Provinciale.....	1,000,000	625,000	100.00	6%
Banque Union du Canada.....	5,000,000	3,400,000	100.00	8%
Banque Canadienne du Commerce.....	15,000,000	13,500,000	50.00	10%	143	144½
Banque Royale du Canada.....	11,560,000	12,560,000	100.00	12%	210¾	210
Banque d'Hochelega.....	4,000,000	3,625,000	100.00	9%	224
Banque d'Ottawa.....	4,000,000	4,750,000	100.00	12%	154½	154
Banque Impériale du Canada.....	6,974,380	7,000,000	100.00	12%	208
Bank of British North America.....	4,866,666	2,920,000	100.00	8%
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires).....	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	208¾	206
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%	131	131
do do do (Préférentielles).....	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway.....	12,500,000	21,887,000	100.00	6%	71¾	71¾
Duluth Superior Traction.....	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway.....	1,400,000	600,000	100.00	7%
Havana Electric Railway (Ordinaires).....	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles).....	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction (Ordinaires).....	9,564,000	100.00	66	66¾
do do (Préférentielles).....	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	91
Mexican Light & Power (Ordinaires).....	13,585,000	100.00	4%	45	45
do do do (Préférentielles).....	2,400,000	100.00	7%
Montreal Tramway.....	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	218
Porto Rico Railway.....	3,000,000	2,941,500	100.00	67½
Quebec Railway, Light & Power.....	9,300,500	8,654,400	100.00	15¾	15¾
St. John Railway.....	800,000	100.00	6%
Brazilian.....	10,000,000	6,000,000	100.00	6%	85	81¾
Toledo Railway & Light.....	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway.....	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	141½	138
Tri-City Railway & Light (Ordinaires).....	9,000,000	100.00
do do do (Préférentielles).....	2,825,000	8,068,000	100.00	6%
Twin City Rapid Transit (Ordinaires).....	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	105¾	105½
do do do (Préférentielles).....	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway.....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	206	206
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires).....	3,500,000	100.00	8%	62½	61
do do do (Préférentielles).....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	106
Canada Cement (Ordinaires).....	13,500,000	100.00	30¾	30½
do do (Préférentielles).....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	91¾	90¾
Canadian Converters.....	1,733,500	474,000	100.00	4%	38½	38
Dominion Steel Co. (Ordinaires).....	35,000,000	100.00	4%	32¾	31½
do do (Préférentielles).....	5,000,000	100.00	6%	83¾	81¾
do do do (Préférentielles).....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	105
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires).....	2,100,000	100.00	8%	132	130
do do do (Préférentielles).....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	120	120
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires).....	3,000,000	500,000	100.00	8%	55	54
do do do (Préférentielles).....	7%	100
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires).....	6,000,000	100.00	6%	75½	75
do do do (Préférentielles).....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires).....	2,500,000	100.00	8%	120½	120
do do do (Préférentielles).....	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires).....	2,150,600	100.00	4%	54½	53
do do (Préférentielles).....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	83
DIVERS						
Bell Telephone Co.....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150½	150½
Mackay Companies (Ordinaires).....	50,000	100.00	5%	84	84
do do (Préférentielles).....	50,000,000	100.00	4%	68	68
Montreal Light, Heat & Power.....	17,000,000	10,107,000	100.00	10%	227	226¾
Montreal Telegraph.....	2,000,000	100,000	100.00	8%	140
Ottawa Light, Heat & Power Co.....	1,511,500	730,000	100.00	10%	150¾	150
Richellen & Ontario Navigation Co.....	3,132,000	1,123,573	100.00	8%	105¾	102¾
Shawinigan Water & Power Co.....	7,000,000	5,000,000	100.00	6%	139½	137
MINES						
Crown Reserve.....	1,999,957	1.00	60%	1.81	1.87
International Coal Mining (Ordinaires).....	500,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles).....	110,700	100.00	7%



Le compagnon silencieux de l'homme, qui ne se plaint pas, mais qui vaut et demande les soins de l'homme.

THE STEWART

Machine à coussinet à bille pour tondre les chevaux

La seule tondeuse entièrement satisfaisante et se vendant bien qui soit faite.

LA MACHINE ETALON DE L'UNIVERS.

Insistez pour avoir l'authentique machine Stewart et méfiez-vous des imitations. Chaque machine Stewart est garantie de plaire ou l'argent est remboursé par les manufacturiers. La Stewart est la tondeuse originelle à coussinet à bille. Elle est très bien annoncée pour le marchand à tout propriétaire de chevaux au Canada. Les chevaux coûtent plus cher que jamais, demandent plus de soin, et, avec les soins, vient le tondage au printemps et en automne.

Tondre un cheval lui fait du bien, il travaille mieux, prévient les rhumes en ne restant pas en sueur, prévient aussi la raideur et la fatigue. Toutes les autorités compétentes sont d'accord que c'est une nécessité absolue, surtout pour les chevaux de travail.

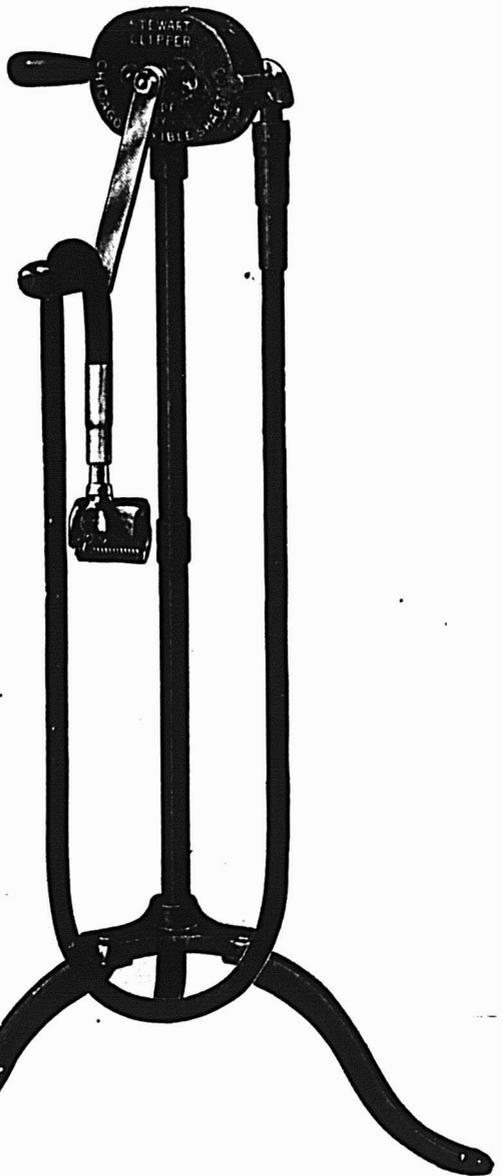
Tout marchand qui montre la machine Stewart dans son magasin ou sa vitrine durant les mois du printemps, fera des ventes et profits excellents.

Commandez maintenant et soyez prêt pour le commerce du printemps. **Seulement \$8-75 prix de détail.** Escompte libéral aux marchands.

Voici la liste des marchands de gros de la province de Québec qui vendent les machines Stewart **Exclusivement**, ce qui est une garantie de la valeur de la machine et de l'intégrité des manufacturiers.

- | | |
|------------------------------|------------|
| Caverhill Learmont Co. . . . | Montréal |
| Frothingham & Workman . . | " |
| L. H. Hébert & Cie | " |
| Lamontagne Ltée | " |
| Létang Hardware Co. | " |
| Lewis Bros. Ltd | " |
| Ludger Gravel | " |
| Starke-Seybold Ltd. | " |
| J. H. Wilson. | " |
| Chinic Hardware Co. | Québec |
| Coderre & Fils Inc. | Sherbrooke |
| J S. Mitchell & Co. | " |

Prix de détail
seulement
\$8.75
complète

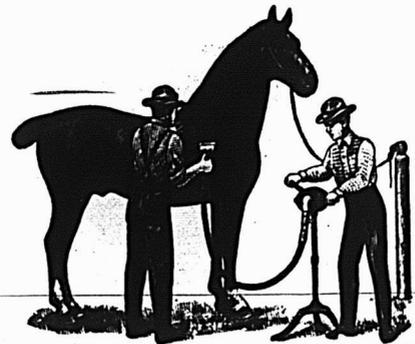


La machine à coussinet à bille "STEWART" pour tondre les chevaux.

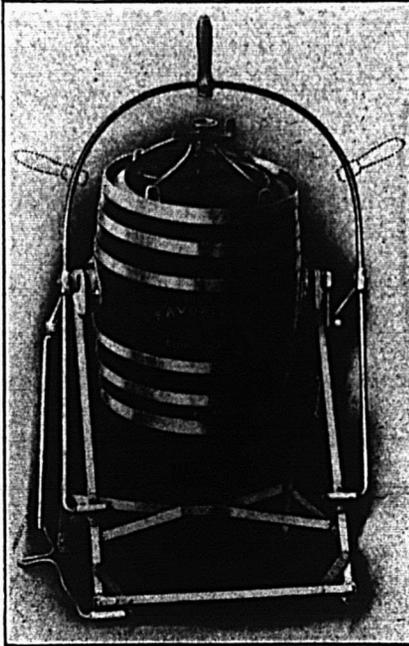
Donnez votre ordre à votre marchand de gros aujourd'hui.

CHICAGO FLEXIBLE SHAFT COMPANY

93 AVE. LASALLE
CHICAGO, E.U.A.



Une nouvelle particularité de la
Baratt "Favorite"
MAXWELL



est une qui l'a rendue populaire partout où elle est employée — est le

Levier courbé

Aucune autre baratte n'a ce levier. La poignée peut être ajustée au centre, à gauche ou à droite, là où on la désire, où elle est plus facile à manœuvrer. La structure est en léger acier rigide avec tourillons boulonnés, et, le baril est du meilleur chêne importé avec cercles en aluminium. Se balance sur coussinets à billes et est exceptionnellement facile à manœuvrer et durable. Une baratte qui se vend d'une façon splendide.

Demandez un catalogue illustré des lignes Maxwell (facile à vendre) "easy-to-push".

MAXWELL LIMITED

St. Mary's, Ont.

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

Le type du genre depuis un demi-siècle

Jamais égalées comme qualité.

CANADA

A. C. LESLIE & CO., LIMITED.

MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

Alex. McArthur & Co., Limited

82 RUE MCGILL, MONTREAL

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

Demandez à l'homme qui brûle la peinture

Ask the Man With the Blow Torch



Prenez comme guide l'expérience de quiconque l'a employée, et vous trouverez que cela coûte moins, d'année en année, d'avoir une bâtisse bien peinte avec la

PEINTURE B-H "ENGLISH"

qu'avec toute autre peinture qui soit faite. En choisissant la peinture, le coût premièrement devrait être la dernière considération. C'est la durée qui compte, et en ceci, la Peinture B-H "English" excelle; elle ne peut qu'être durable, car son Blanc et ses teintes sont faits avec base de blanc contenant 70% d'Authentique Blanc de Plomb B. B Brandram et 30% de pur Blanc de Zinc moulus dans de la pure huile de lin — une combinaison qui durera plus que toute autre connue dans l'art de faire de la peinture.

Il est bien simple et raisonnable que la peinture qui donne le meilleur service est la peinture que le plus grand nombre de gens achèteront chaque année. De ceci, il s'ensuit que celle-ci est la sorte de peinture QUI PAIE à vendre. La peinture B-H rencontre absolument tous les besoins et ne faillit jamais.



BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

Montreal

Halifax

St. John

Toronto

Winnipeg

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LES POINTS EDUCATIONNELS DES CONVENTIONS COM- MERCIALES.

“L'Union fait la Force.”

Aucune déclaration n'illustre un fait positif avec plus de force que cette devise, et cela est démontré par tous les arts et industries de l'univers. Non seulement la force est obtenue par la coopération entre nous, mais c'est encore une croissante utilité pour ceux qui dépendent de nos services dans la communauté.

Aucune branche du commerce ne semble avoir offert autant d'encouragements pour amener à ce but tous ceux qui y sont intéressés comme la partie des quincailliers. Probablement le fait que les articles manufacturés dans cette classe du commerce sont d'une nature qui donne des occasions d'en faire des étalages en est la cause; il y a toujours quelque chose de nouveau, parce que souvent cette chose représente une brillante idée de quelque habile manufacturier, qui, par quelque simple invention, a surmonté la difficulté qui nous troublait depuis si longtemps. Quelques articles nouveaux peuvent démontrer que par un autre procédé de manufacture, on peut les offrir à un prix à la portée du client régulier, là où autrefois quelques-uns seulement pouvaient les acheter. Ce sont des conditions qui ne se prêtent à une occasion favorable d'aucune autre façon que par l'étalage des articles eux-mêmes, et ceci explique pourquoi les manufacturiers ont offert de tels encouragements à faire coopérer toutes les branches de commerce ensemble aux expositions annuelles de quincaillerie.

Si quelque chose d'attrayant est fait qui sert d'encouragement aux quincailliers pour assister aux conventions annuelles, qu'est-ce qui les empêche de profiter de l'occasion et d'en retirer les plus grands profits au sens commercial du mot?

Si les quincailliers voulaient assister à la convention annuelle, avec la détermination de donner à l'assemblée quelque précieuse idée pour leurs confrères, il n'y aurait nul autre besoin de faire remarquer l'importance de cette occasion à quiconque y est intéressé.

Si une étude soigneuse et une analyse des exhibits étaient faites, donnant une

journée seulement à la proposition commerciale, cela paierait mieux que toute occasion à notre portée. Non seulement il est possible d'examiner plusieurs articles qui ne peuvent être mis en stock par le petit marchand, mais dans presque tous les cas, les experts des manufactures peuvent expliquer les points techniques à leur sujet qui ne les atteignent pas par catalogues ou par vendeurs.

Ce sont des raisons suffisantes pour que les quincailliers profitent de leurs conventions annuelles, et par de nombreuses présences, rendre leurs assemblées grandes, pratiques et efficaces dans le but de promouvoir des plans les intéressants et pour le bien-être de leur ligne de commerce. Dix hommes ensemble peuvent demander autant que mille autres séparés peuvent le faire.

Lorsque l'on aura bien compris les efforts des hommes qui essaient d'éveiller l'intérêt à ce sujet et qui sont poussés par le désir de retirer le plus de profit possible des assemblées, on y verra une audience de gens réellement intéressés sur lesquels on pourra compter pour faire de grandes choses. On ne peut s'attendre à aucune Convention heureuse ou attrayante sans quelque particularité récréative, et rien ne peut être si facilement dépassé en y abusant.

Les assemblées d'il y a quelques années, ne deviennent heureusement plus qu'un souvenir, et il est notable, que les réunions sociales actuelles sont attrayantes et d'une sorte qui tend à amener une plus grande fréquentation entre les marchands.

L'Exposition récemment tenue à Ottawa a établi un record comme étalage de quincaillerie au Canada, et, de fait, en Amérique, car aucune tentative n'a été faite par les manufacturiers des Etats-Unis pour faire une exposition aussi complète des articles vendus dans le commerce de quincaillerie. La raison de ceci est principalement parce que la proposition a attiré l'attention des manufacturiers canadiens de quincaillerie au point de vue de la remarquable croissance de production de leurs produits.

LE PRINTEMPS.

La température s'étant adoucie quelque peu dans le cours de la semaine écoulée, et l'approche du printemps commence à faire penser aux marchands que les affai-

res seront très actives avant peu. Le commerce de peinture s'annonce bien et tout fait prévoir une saison d'activité.

Il y a eu ces jours derniers une diminution de prix sur les vis à tête plate et à tête ronde. Les vitres ont plutôt une tendance à la baisse.

L'INDUSTRIE METALLURGIQUE.

Elle s'améliore rapidement en Amérique, tandis qu'elle décline en Europe.

Si la situation de l'industrie métallurgique en Europe ne marque guère de symptôme d'amélioration, en Amérique il n'en est pas ainsi et les usines dépendant du Steel Trust utilisent actuellement 60 pour cent de leur capacité productrice, alors qu'au début du mois de janvier la proportion n'était que de 50 pour cent. Pourtant le rapport de cette formidable entreprise, pour le dernier trimestre de 1913, n'a pas produit une très bonne impression; le bénéfice est tombé à 23,036,000 dollars contre 35,456,000 dollars pour le trimestre précédent et 35,186,000 dollars pour le trimestre correspondant de 1912. D'autre part, le montant des ordres en carnet ne se chiffre, à fin de décembre, que par 4,282,108 tonnes contre 4,396,347 tonnes à fin de novembre et 7,392,164 tonnes à fin décembre 1912. Depuis le commencement du mois la situation s'est modifiée dans des conditions favorables et certaines usines, qui avaient été arrêtées faute de travail, ont été remises en marche.

Il n'est pas sans intérêt, en ce qui concerne la métallurgie russe, dont l'extension est énorme, de reproduire ci-dessous les statistiques émanant du Prodamenta qui est, on le sait, le syndicat de vente qui contrôle la presque totalité de la production.

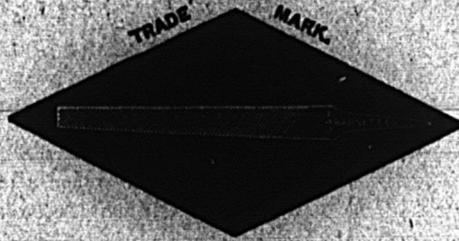
	(En livres.)	
	1912.	1913.
Tôles	16,118,936	27,208,651
Poutrelles et longers	19,356,436	15,425,758
Bandages et es-sieux	2,721,929	5,720,456
Fers assortis	50,749,862	57,625,212
Rails	27,016,946	46,263,800
Total	115,964,108	152,243,877

Fabrique de Limes BLACK DIAMOND

ETABLIE EN 1863

INCORPORÉ EN 1895

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions
INTERNATIONALES



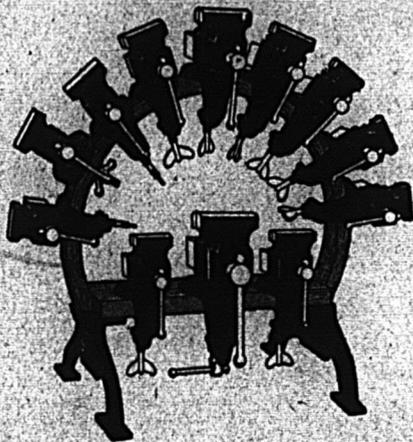
Grand Prix Spécial
MÉDAILLE D'OR
Atlanta, 1895

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

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphia, Pa.

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



Stanley Tools

Pour augmenter votre petit commerce d'Étaux, mettez en magasin une ligne d'Étaux "JERSEY".

C'est une addition nécessaire au Trousseau d'outils de tout Mécanicien, Amateur et Maître de Maison.

Disposés sur le Support solide et attrayant qui accompagne chaque assortiment, ils ne peuvent faire autrement que d'attirer la clientèle.

Une circulaire spéciale contenant une description complète de tous les genres d'étaux, ainsi qu'une carte d'étalage illustrée, seront envoyées sur demande.

STANLEY RULE & LEVEL Co.
NEW BRITAIN, CONN. U.S.A.

Câbles en fil métallique



pour hâler les machines et dépla-
cer les bâtisses

Câbles à lier le foin, etc.

Nous manufacturons toutes les sor-
tes de câbles en fil de fer pour
toutes les fins.

Accessoires en câble de fil de fer.
Graisse pour câble en fil de fer.

**THE B. GREENING WIRE
CO., LIMITED**

HAMILTON, ONT.

MONTREAL, P. Q.

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Le marché de la ferronnerie et de la quincaillerie reste toujours ferme et la demande est assez bonne, mais il n'y a pas de changement digne de mention dans les prix, tout au plus un tout petit changement dans le cuivre, l'étain et le zinc en lingots, qui sont en baisse. Le commerce est bon et l'argent, sans rentrer en abondance, n'est tout de même pas trop dur à percevoir.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

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

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

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

Tuyaux en fer

Tuyaux noirs: ¼ pouce à ¾ pouce, 65 p.c.; ½ pouce, 70 p.c.; ¾ à 2 pouces, 74½ p.c.; 2½ à 4 pouces, 74 p.c.

Nous cotons, prix de la liste:

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

Tuyaux galvanisés

Tuyaux galvanisés: ¼ à ¾ pouce, 50 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 2 pouces, 64½ p.c.; 2½ à 4 pouces, 64 p.c.

Nous - tons, prix de liste:

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

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2½ pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3½ pouces	100 pieds	15.55
4 pouces	100 pieds	19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse 1.00
suivant qualité.
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

Feuilles étamées

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½
72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50
72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.65; 60 feuilles, \$4.90.

Tôles noires

Feuilles: 22 à 24 2.65

26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

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

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

Tôles Noires "Canada".

5a Feuilles	2.75
60 Feuilles	2.80
75 Feuilles	2.90

Apollo

10½ oz=28 Anglais	4.35
28 G.=26 Anglais	4.10
26 G	3.85
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

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

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, 24c, garantie, do., "Wiping", 21c, métal pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:
Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.
Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.
Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 8 et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 52½ et 12½ p.c.

Les Marchands Canadiens Vendent les Munitions Canadiennes

Parce que leurs clients obtiennent satisfaction lorsqu'ils tirent avec les **Cartouches Dominion**, ce qui est dû au soigneux choix des matériaux et au chargement scientifique qui produit une parfaite balance aux qualités de tir de chaque cartouche.

A cause de la croissante popularité des **Cartouches Métalliques Dominion** — le résultat de leur complète adaptabilité au canon de l'arme pour laquelle elles sont faites et de la haute vitesse et leur grande puissance de pénétration, ce qui assure de gros carniers de gibier.

Mettez en stock la ligne complète Dominion.



La marque populaire qui ne restera pas sur l'étagère.

DOMINION CARTRIDGE COMPANY Limited, MONTREAL.

Le succès d'un commerce dépend absolument de la satisfaction donnée à la clientèle, et rien ne peut satisfaire un client davantage que la qualité.



Les Peintures

MARTIN - SENOUR

100% Pureté

et toute la ligne de Produits

MARTIN - SENOUR

VERNIS, EMAUX, etc.,

étant de qualité supérieure, il s'ensuit que nos agents distributeurs ont l'avantage sur leurs concurrents.

La campagne de publicité que nous entreprenons pour le printemps dans presque tous les journaux et revues du pays saura contribuer à stimuler la vente, et chacun en retirera son profit.

S'il n'y a pas d'agent chez vous, écrivez de suite, et prenez avantage d'une proposition payante.

**The
Martin-Senour
Company Limited.**

Fabricants de Peintures et Vernis.

**MONTREAL, CHICAGO,
TORONTO,
WINNIPEG, LINCOLN,
HALIFAX.**

Boulons à machine, 1/2 pce et au-dessous
65 et 10 p.c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessus, 60 p.c.
Boulons à lisse, 1/2 et plus petits, 60 et 62 1/2 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 12 1/2 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 55 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée \$2.32 1/2 les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.55
Fer galvanisé 2.85

Broches pour poulaillers

1/2 x 20 x 30" 4.10
1/2 x 30 x 30" 4.75
1/2 x 22 x 24" 5.00
1/2 x 22 x 30" 6.30
L'escompte est de 60% sur la liste.
1/2 x 20 x 24" 3.40
1/2 x 22 x 30" 7.50

Broche galvanisée, etc.

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

Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

1/2 pouce 100 livres 2.40
3/16 pouce 100 livres 2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.00 à \$7.25 les 100 lb.

Coudes pour tuyaux

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

Broche moustiquaire

Forte demande.
Nous cotons: broche noire, \$1.55 par rouleau de 100 piecs.

Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12 1/2 p.c.
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
A valises 80 et 12 1/2 p.c.
A tapis, bleues 80 p.c.
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.
A tapis, en barils 40 p.c.
Coupées bleues, en doz. 75 et 12 1/2 p.c.
Coupées bleues et 1/2 pce-santeur 60 p.c.
Sweedén, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.
A chaussures, en doz. 50 p.c.
A chaussures. -n uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

Nous cotons: \$2.20 prix de base, f.o.b. Montréal, b., Montréal.

Clous à cheval

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

Fers à cheval

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

Fers ordinaires et

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

Chaines en fer

Très ferme.
On cote par 100 lbs.:
3/16 No 6 10.00

REMINGTON

C'est le moment
de faire vos

Spécifications de Munitions

Connaissant comme vous connaissez comment vont actuellement les choses dans le commerce de munitions, vous ferez naturellement bien plus grandes que jamais vos commandes du Printemps pour les Remington UMC.

Les "Nitro Club" et "Arrow", les "cartouches rapides doublées en acier", sans fumée et les "New Club", les "anciennes bonnes cartouches jaunes", à poudre noire.

Aussi, les "Remington", nos nouvelles cartouches sans fumée à bas prix, faites pour l'homme qui a besoin de considérer le prix et la qualité supérieure plutôt qu'un raffinement extrême.

Envoyez vos commandes immédiatement à votre marchand en gros.

**REMINGTON ARMS-UNION METALLIC
CARTRIDGE Co.**

WINDSOR, - - - - - ONTARIO.

3/16 exact 5	8.50	Moins escompte de 20 p.c. Fore de-	Acier à pince base 100 lbs. 0.00	2.95
3/16 full 5	7.00	mande.	Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75	3.10
1/2 exact 3	6.50	Munitions		
1/2	6.50	L'escompte sur les cartouches cana-		
5/16	4.40	diennes est de 30 et 10 pour cent. La		
		demande est très active.		
Clous coupés		Plomb de chasse		
Nous cotons : prix de base, \$2.50 f. o.		Nous cotons net:		
1	3.90	Ordinaire	100 lbs. 10.00	
7/16	3.80	Chilled	100 lbs. 10.40	
1/2	3.70	Buck and Seal	100 lbs. 10.80	
9/16	3.60			
1	3.40			
1	3.30			
1	3.30			
1	3.30			
		METAUX		
Vis à bois		Antimoine		
Les escomptes à la liste sont de		Le marché est à la baisse, \$8.75 à \$9.00.		
Tête plate, acier 85 10 et 7 1/2 p.c. 10		Fonte		
Tête ronde, acier 80 10 et 7 1/2 p.c. 10		Nous cotons:		
Tête plate, cuivre 75 10 et 7 1/2 p.c. 10		Carron Soft	24.50	
Tête ronde, cuivre 70 10 et 7 1/2 p.c. 10		Clarence No 3	21.00	
Tête plate, bronze 70 10 et 7 1/2 p.c. 10				
Tête ronde, bronze 65 10 et 7 1/2 p.c. 10		Fer en barre		
		Faible.		
Fanaux		Nous cotons:		
Nous cotons:		Fer marchand base 100 lbs. 2.10		
Wright No 3 doz. 8.50		Fer forgé base 100 lbs. 2.25		
Ordinaires doz. 4.75		Fer fini base 100 lbs. 2.35		
Dashboard C. B. doz. 9.00		Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40		
No 2 doz. 7.00		Feuillard mince 1 1/2 à 2 pcs base 3.20		
Peints, 50c extra par doz.		Feuillard épais No 10 base 2.25		
Tordeuses à linge		Acier en barre		
Nous cotons:		Faible.		
Royal Canadian doz. 47.75		Nous cotons net, 30 jours:		
Colonial doz. 52.75		Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.25		
Safety doz. 56.25		Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.25		
E. Z. E. doz. 51.75		Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.25		
Rapid doz. 46.75		Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.25		
Paragon doz. 54.00		Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.25		
Bicycle doz. 60.50				

Le Fer à Repasser "IDEAL" Pour d'Idéales Ventes d'Eté.

C'est le moment de se préparer pour l'été, lorsque le Mercure badine avec la marque Cent et que la ménagère est prête à badiner avec un fer à repasser qui se chauffe de lui-même, ce qui lui donnera une chance de baisser les feux dans le grand poêle de cuisine.

Il n'y a pas de meilleur repasseur que le fer "IDEAL," et, comme conséquence, pas de meilleur vendeur. Vous le détaillez au prix correct et vous l'avez à un prix qui vous donne plus qu'un profit pour vivre. On ne nous a jamais retourné un fer, ni aucune plainte n'a été faite qui n'ait été causée par le défaut du détaillant ou de la repasseuse de suivre les règlements 1, 2 et 3—généralement c'était le règlement 1. Observez ces règlements M. le Marchand-détaillant et le fer donnera satisfaction en même temps que vos ventes augmenteront.

Vous pouvez le recommander car il soutiendra ce que vous en dites.

Ecrivez-nous ou demandez à votre marchand de gros.

TAYLOR-FORBES COMPANY, Limited.
246 rue Craig Ouest, MONTREAL, Qué.

Armand Le blanc & Cie.		
Matériaux de Construction		
ST. ANNE QUE. 2 Avril 1914		
doit à Pierre Duquette		
100	Sacs de ciment Canada	147 07
20	lba de clous 2 1/2 po	17
10	" " " "	23
5	" " " "	15
1	Godendard # 6	2 1/2
1	Barre vitre 8x10	11
2	Fers point S.T	17
6	po de pentures à étriers de l'ep	14
1	Barre Yale # 568	31
2	Pelles carrées # 2	2 5/8
		117 1/2

Ciment Canada Vous fait vendre le reste de la facture.

Quand un client vient à votre magasin acheter du ciment pour une bâtisse en béton, vous savez qu'il a aussi besoin de certains autres articles pour pouvoir compléter cette construction. Il achètera tout naturellement ces articles en même temps qu'il achètera le ciment. La copie de facture ci-haut illustrée, est comme vous pouvez le constater, une liste de ce que vous pourriez vendre à un client pour une construction ordinaire.

Pour faire un tel commerce, il vous faudra donc vendre la marque de ciment, qui lui donnera la plus grande satisfaction.

CANADA Portland CEMENT

est manufacturé dans douze grands moulins, situés de manière à pouvoir répondre promptement aux demandes de toutes les parties du Canada, et à des prix minimum. En produisant d'aussi grandes quantités chaque année, il est non seulement possible, mais il faut dans l'intérêt d'une manufacture avoir à son service un personnel bien stylé, afin de surveiller tous les détails depuis l'entrée au moulin de la matière première, jusqu'à sa livraison aux clients.

Le meilleur moyen pour vous d'être en position de faire un tel commerce, est d'écrire dès maintenant, aux Bureaux de

Canada Cement Company Limited



922 Edifice Herald,
MONTREAL.

Bureaux de
ventes à
Montréal,
Toronto,
Winnipeg,
Calgary.

Amatite ROOFING

NE REQUIERT PAS DE PEINTURE



Lorsque votre toiture est couverte avec l'Amatite, c'est la fin de la nuisance de peindre la toiture. L'Amatite a une vraie surface minérale et n'a pas besoin de peinture.

La surface minérale rend la peinture inutile et est à l'épreuve de la pluie, des bourrasques, du vent et de la neige pendant des années sans avoir besoin de soins.

Lorsque vous peignez les toitures à l'ancienne mode, vous essayez presque à les préserver de l'humidité. L'Amatite est faite pour être mouillée car l'eau ne l'endommagera nullement. La prochaine fois que votre vieille toiture aura besoin de peinture, couvrez-la avec de l'Amatite au lieu de la peindre.

Un échantillon d'Amatite et une brochure expliquant son emploi vous seront envoyés sur demande. Adressez au plus prochain bureau de poste.

The Paterson Mfg. Co., Limited

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, ST-JOHN, N.B. HALIFAX, N.E., SYDNEY, N.E.

"La Concurrence est un Mot du Passé pour les Agents de la Peerless".

C'est comme ça que parlent les marchands de la Peerless à propos de leur agence. Lisez ce que ce marchand expérimenté dit à propos de la clôture Peerless. Notez que ses ventes de Peerless sont six fois plus grandes que celles de toute autre clôture.

The Banwell-Hoxie Fence Co., Middlemiss, Ont., 8 Jan. 1913. Hamilton, Ont.

Messieurs — Je vends des clôtures depuis sept ans et durant ce temps j'ai représenté différentes maisons. C'est avec plaisir que je déclare que j'ai pris l'agence de votre clôture pour 1912 et j'en ai vendues plus en un an que pendant les six autres années, de mon commerce et le mieux de tout, je n'ai pas eu une seule plainte sur la clôture Peerless. Différente des autres clôtures, elle se déploie à plat et les fils sont de même longueur : la fermeture est serrée et forte, la qualité du fil de fer est la meilleure. Il y a peu d'autres clôtures d'employées dans ce district et la concurrence est un mot du passé pour l'agent de la clôture Peerless. Votre dévoué, J. A. McDONALD.

Celle-ci n'est qu'une des nombreuses lettres que nous avons en dossier : Chaque agent de la Peerless est enthousiaste. Chacun d'eux la loue — cette clôture qui épargne les dépenses.

CLOTURE PEERLESS DE POULAILLER

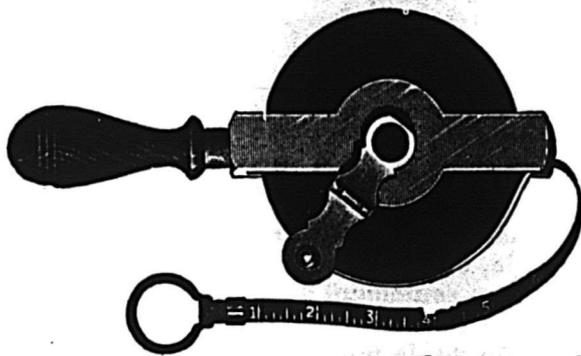
Faite du meilleur acier à foyer ouvert — souple, élastique et à ressort — ne se cassera ni ne lachera pas sous un soudain choc ou par changement atmosphérique. Notre méthode de galvanisme empêche la rouille. Les joints sont retenus avec sécurité avec le "Peerless Lock" avec lequel ils peuvent résister aux chocs et fatigue, et, la clôture Peerless de Poulailier peut être érigée sur un terrain des plus montagneux ou inégal sans aucune difficulté.

Nous construisons des portes et Clôtures Ornementales et de Ferme.

Désirez-vous l'Agence Peerless ?

Il nous reste encore de bons territoires d'ouverts pour de bons marchands. En voulez-vous ? Voulez-vous être le principal marchand de clôture de votre localité ? Alors écrivez-nous. Demandez notre proposition pour les marchands avant que quelqu'un autre ne vous devance.

Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.



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

REGLES ET GALLONS DE MESURE

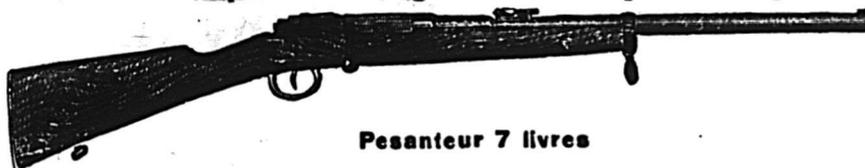
LUFKIN

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

CATALOGUE SUR DEMANDE.

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

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



Pesanteur 7 livres

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

McGILL CUTLERY COMPANY, REGISTERED.

Boîte Postale 580,

Montréal, Canada.

Durant la semaine terminée le 17 mars 1914, la ville a émis 40 permis de construire, au coût total de \$161,430 pour les nouvelles constructions, et de 22 permis pour les réparations.

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

Quartier—	Coût.
Papineau	\$1,200
St-Denis	18,750
Laurier	49,500
St-Louis	35
St-Georges	19,400
Delor.mier	7,500
Ste-Anne	5,100
Rosemont	13,385
St-Jean-Baptiste	1,900
St-Laurent	1,500
Duvernay	1,000
Mont-Royal	790
Hochelaga	38,100
St-Henri	5,800
Ste-Marie	1,500
Emard	4,800
Lafontaine	15
St-Paul	8,000
Notre-Dame de Grâces	7,075
Ahuntsic	2,000
Est	275
Total	\$198,625

Nouveaux Permis

Rue Prud'homme, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, A. Lamontagne, 1561 Esplanade.

Rue Peel, quartier St-Georges; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$19,400. Propriétaire, Stuart & Burring, Board of Trade Bldg.

7e Avenue, quartier Rosemont; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$11,000. Propriétaire, J. E. Robin, 589 9e Avenue.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, B. St-Pierre, 1725 Bordeaux.

Rue Champigny, quartier St-Paul; 1

maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, A. St-Jacques, 202 Champigny.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, J. C. Lauzon, 1787 Delaroche.

Rue Montgomery, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, N. Patry, 94 Montgomery.

Rue Henri Julien, quartier Laurier; 3 maisons, 11 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$10,000. Propriétaire, A. de la Durantaye, 370 de Lévis.

Rue Iberville, quartier Hochelaga; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Jos. Roy, 144 Logan.

Rue Rivard, quartier St-Jean-Baptiste; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, J. N. Archambault, 949 St-Denis.

Rue Bordeaux, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, H. Pelland, 31 Mentana.

Rue Davidson, quartier Hochelaga; 6 maisons, 18 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, H. Deslongchamps, 291 4e Avenue-Viauville.

Avenue Péloquin, quartier Ahuntsic; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, H. B. Maldese, 2657 Esplanade.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,600. Propriétaire, A. Larose, 327 Aylwin.

Rue Addington, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, J. B. Duhamel, 873 Chemin Côte St-Antoine.

Rue Parthenais, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Pierre Berthiaume, 1323 Chapleau.

Rue Villeneuve, quartier Laurier; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Mlle Bélanger, 82 Villeneuve.

Avenue Madison, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$8,000. Propriétaire, Mme A. Lawrence, 2473 St-Urbain.

Avenue Hôtel de Ville, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,800. Proprié-

taire, A. Boucher, 1928a Delaroche.

Rue Chestnut, quartier St-Henri; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, S. de Repentigny, 63 Geo. E. Cartier.

Rue Aylwin, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, B. Masson, 900 Aylwin.

Rue de Lévis, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,800. Propriétaire, P. Belisle, 395 Forsyth.

Rue Clarke, quartier Laurier; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$2,500. Propriétaire, Z. Messier, 1594 St-Dominique.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Emile Roy, 471 Lagachetière Ouest.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$9,000. Propriétaire, Jos. Deslauriers, 466a Casgrain.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, J. Garceau, 1349 St-Laurent.

Rue Waverley, quartier Laurier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$17,000. Propriétaire, A. Hodina, 2584 Waverly.

Réparations

Rue St-Paul, quartier St-Laurent; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, J. H. Jackson, 413 St-Paul.

Rue de Lanaudière, quartier Duvernay; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. J. G. G. Dufresne, 108 Garnier.

Rue Poupart, quartier Ste-Marie; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,500. Propriétaire, Cyrien Thouin, 305 Poupart.

4e Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Jos. Moclave, 563 4e Avenue.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, J. A. Adam, 413a Joliette.

Rue Henri Julien, quartier Laurier; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Western Canada Flour Mills, 1240 Henri Julien.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût

Achetez le meilleur

Corde pour Châssis, marque "Hercules"

Corde de Coton, marque "Star"

Articles de Vêtements, en Coton,

Ficelle de coton, 3 et 4 fils

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

The Hamilton Cotton Co.

HAMILTON, Ont.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terrebonne.—Mins Hauts Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminaires, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

prob. \$1,200. Propriétaire, Jos. Legros, 1979 Boyer.

Rue St-Patrice, quartier St-Paul; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, Imperial Oil Co., rue St-Patrice.

Rue St-Germain, quartier Hochelaga; 1 maison, 6 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, O. Constantineau, 15 St-Jacques.

Rue King, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, McClary Mfg. Co., London, Ontario.

Chemin St-Michel, quartier Rosemont; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, Jos. Lapiere, oYuville.

Rue St-Urbain, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 magasin, coût prob. \$5,650. Propriétaire, Herzel Institute, 234 Elm avenue, Westmount.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, W. Dépatie, 3043 Berri.

Rue Ste-Catherine Est, quartier Papi-

neau; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, Succ. Nap. Gervais, 553 Mont-Royal Est.

Rue St-Urbain, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, C. Callaghan, 1981 St-Urbain.

Rue King, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,250. Propriétaire, S. H. Ewing, 98 King.

LES TRIBUNAUX

COUR DE CIRCUIT

JUGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montant	Maisonneuve		
Desrosiers, O.	Berthier Dumoulin, C. A.	31	Maisonneuve	Lenoblet dit Duplessis, J. E.	Croysdill, H. S. 21
Wallace, G. W.	Brome Janneson, J. W. et al.	18	Maisonneuve	Morin, Geo.	... Clermont, A. 50
Blais, J. P.	Ile Perrot Vaillancourt, J. A.	31	Maisonneuve	Denis, H.	The St. Lawrence Furn. Co. 73
Robinson, C. G. H.	Lachine Beaudoin, J. M.	18	Maisonneuve	Wyatt, G. W. & m. e. e.	Filion, Z. 44
Héту, F.	Lachine Beaudoin, J. M.	5	Maisonneuve	Sarbonne, L.	Charters, C. 95
Matte, Jos.	L'Annonciation Kaerny Bros. Ltd.	22	Maisonneuve	Delorme, F.	Lefebvre, L. J. 11
Perras, Lorenzo	Longueuil Lamarre, A.	30	Maisonneuve	Kalify, N.	The Mikado Co. 40
Perras, Olivier	Longueuil Lamarre, A.	25	Maisonneuve	Desnoyer, A.	Rapide de L'Original Chalifoux, O. Fils Ltée 32
			St-Hyacinthe	Gervais, R.	St-Charles, F. X. & Co. Ltd. 6
			Verdun	Charest alias Charette, A.	Garmaise, S. 20
			Westmount	Suckling, H. M.	Nolman, C. F. 39

EST-CE QUE VOS CLIENTS SONT AVERTIS Des Avantages de la Peinture au Printemps?

Les beaux jours frais de cette période de l'année sont l'époque idéale pour peindre et on obtient de meilleurs résultats que si ce travail était fait en été, quand le soleil est ardent, qu'il y a des mouches et de la poussière. Faites bien valoir ce fait auprès de vos clients. Faites leur remarquer aussi que



Marques

CROWN, ANCHOR, ISLAND CITY & RAINBOW

donnent des résultats égaux aux meilleurs.

Ils sont vendus à un prix raisonnable et ils sont soutenus par notre réputation et notre garantie.

On n'a jamais fabriqué de meilleure peinture.

R. C. JAMIESON & CO., LIMITED

MONTREAL

ETABLIE EN 1858

VANCOUVER

PROPRIETAIRES et DIRECTEURS

P. D. DODS & CO, Limited

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

“BACCCHUS”

VIN TONIQUE SANS EGAL.

ROI DES APERITIFS

DESALTERE

NOURRIT

FORTIFIE

Le Bacchus est composé de vins vieux généreux de Bourgogne et de plantes salutaires et fortifiantes.

\$8.00 la caisse 12 litres.

CONSERVES ALIMENTAIRES IMPORTEES

Feyret & Pinsan, Bordeaux, France.

Huile d'Olive.

Anchois à l'huile et sans arête.

Bigarreaux au Marasquin.

Pelures de Truffes.

Sardines.

Patés et purées de foie gras.

Champignons.

Truffes Brossées.

Confitures “Bar le Duc” etc., etc, etc.

CONSERVES CANADIENNES

Marque “VICTORIA”

Qualité Garantie.

EMPAQUETAGE 1913.

Nous avons toujours en stock les légumes, poissons et fruits en conserves de notre marque “Victoria”.

EMPAQUETAGE 1914.

Nous prenons actuellement des commandes pour ces marchandises de l'emballage 1914.

Nous garantissons prix et entière livraison.

ECRIVEZ.

TELEPHONEZ.

TELEGRAPHIEZ.

LAPORTE, MARTIN, Limitée.

568 Rue St. Paul,

MONTREAL.

TEL. MAIN 3766.

La Farine FIVE ROSES

Non Blanchie—Non Mélangée

MOULUE particulièrement pour ceux difficiles à plaire—une farine de blé de l'ouest, du plus beau grain et de la blancheur la plus crémeuse, faite pour les ménagères qui préfèrent faire leur propre pain et qui essaient les plus belles pâtisseries. Vos clients qui recherchent une farine pour tous usages dans la famille, trouveront dans la farine FIVE ROSES une marque assurée sur laquelle on peut compter—et vous une source de revenu assuré dans chaque acheteur.

LAKE OF THE WOODS MILLING CO., LIMITED.
"LAC DES BOIS" MONTREAL.



La Farine HARVEST QUEEN

Non Blanchie—Non Mélangée

MOULUE du même blé identique à la farine FIVE ROSES, mais pas raffinée à un aussi haut degré—légèrement granulée plus gros. Plus robuste quoique meilleur marché que la farine FIVE ROSES, la farine HARVEST QUEEN est premièrement destinée pour faire le pain. Uniforme et en laquelle on peut avoir entièrement confiance, c'est sans nul doute la farine la plus populaire de la Province de Québec, et, à son prix, la meilleure valeur. Notre stock de farine HARVEST QUEEN est toujours bas. Avec ces deux sortes de farine en stock, vous êtes entièrement équipés pour vous assurer aussi bien le client qui ne regarde pas au prix que l'acheteur plus économe. Demandez-la à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement.

LAKE OF THE WOODS MILLING CO., LIMITED.
"LAC DES BOIS" MONTREAL.

