



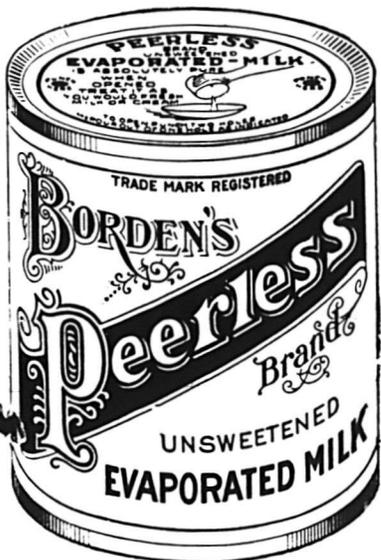
# PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 29 AOUT, 1913

Vol. XLVI—No. 35



## LES PRODUITS DE BORDEN

Les Produits de Borden sont annoncés, connus et appréciés d'une extrémité à l'autre du continent — ce sont les meilleurs que l'expérience et la perfection d'un système puissent produire. Ils se vendent facilement parce qu'ils sont connus.

### Borden Milk Co., Limited, Montréal

"Leaders of quality"

Bureau de Succursale No. 2. Edifice Arcade,

Vancouver.



# La Poudre " MESSINA "

## pour Limonade

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

### ROSENHEIM & JONAS

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

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

## HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES,  
MONTREAL.

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

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

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

## “VOUS POUVEZ GAGNER PLUS D'ARGENT”

Vous pouvez gagner plus d'argent en vendant des pois de **qualité supérieure**, plutôt que ceux de **qualité secondaire**.

Il va sans dire que vous aimeriez mieux **gagner de 10c à 20c par douzaine de boîtes, de plus, sur vos Pois en conserves.** Cela, **vous le pouvez faire très facilement** avec un peu d'étude de votre part et de celle de vos commis.

**Remarquez surtout** que la faible différence de prix que vous payez pour obtenir des pois de qualité supérieure, est loin de représenter la différence de valeur. Par exemple, aux Etats-Unis, la différence de valeur entre les 'Standard' et "Early June" est de 15c à 20c par douzaine de boîtes, et celle qui existe entre les "Early June" et les "Sweet Wrinkle" est de 35c par douzaine de boîtes, **tandis qu'il n'y a qu'une différence de 2½c par douzaine au Canada, pour nos diverses marques.**

Notre unique but en faisant cette différence nominale de prix, est **d'encourager la consommation des Pois de qualité Supérieure.**

Nous attirons de nouveau votre attention sur le fait que vous **n'aurez qu'à payer 2½c de plus par douzaine de boîtes** pour obtenir des Pois "Early June" de la "Dominion Cannery" que pour avoir de ses "Standards" et **2½ de plus par douzaine de boîtes pour avoir ses "Sweet Wrinkles"** au lieu de ses "Early Junes". Supposez que vous demandiez seulement **1c de plus pour chaque boîte d'"Early Junes"** votre profit sera de **9½c par douzaine de boîtes, en plus de ce que vous gagneriez en vendant des "Standards."** Si vous vendez les "Sweet Wrinkles" à 2c de plus par boîte que les "Standards" vous **faites un bénéfice supérieur d'environ 19c par douzaine** à celui qui vous feriez en vendant les "Standards," et vous avez la satisfaction de savoir que votre cliente reçoit en échange de son argent une excellente valeur.

Nous serons très heureux de vous soumettre des échantillons d'étiquettes et d'emballage, si vous voulez bien nous écrire.

**Remarquez** que les Pois Aylmer "Faultless" et Quaker "Little Gems" coûtent le même prix que les "Sweet Wrinkle". **Donnez-nous une commande d'échantillon immédiatement.**

**DOMINION CANNERS, LIMITED**  
**HAMILTON** **CANADA**

**PRIX COURANTS**

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

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

La lb.

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ½ lb. et ¼ lb. 0.34  
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44  
 German's Sweet, ½ s. et ¼ bte de 6 lbs. 0.26  
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39  
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21  
 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.



Registered Trade-Mark

**BRODIE & HARVIE, LIMITED.**

Farines préparées de Brodie: La doz.

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

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

**L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.**

Thé Noir Ceylan "Owl"

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

La lb.

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

Compressed Corned Beef

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

**CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand**

Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.  
 Caisse, 120 paquets de ½ lb., \$3.00.  
 Caisse, 30 ppts. 1 lb. et 60 ppts. ½ lb., \$3.00.  
 Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, \$3.00.

**CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal**

Lait Laurentia cse 12 pintes 1.50  
 Lait Laurentia cse 20 chopines 1.50  
 Lait Laurentia cse 24 demiards 1.20

**WILLIAM CLARK Montréal**

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



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



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

**LA MACHINE A 10 TOUCHES**

# Dalton

EST RECONNUE ETRE

**SANS RIVALE**

POUR LES

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

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

**CIE. DALTON**

12 Edifice Coristine

MONTREAL

Telephone: MAIN 1346

C'est à l'avantage de toute personne se servant de sacs en papier d'étudier avec soin la question de ces sacs. En faisant une comparaison scrupuleuse des principales caractéristiques de sacs en papier de différentes fabrications, vous vous convaincrez que les

**LES SACS ANTISEPTIQUES CONTINENTAL POUR EPICERIE**

(avec fonds carrés renforcés s'ouvrant automatiquement) sont sans égaux. Envoyez une commande d'essai au plus proche Agent de vente.

Satisfaction garantie par les manufacturiers.

**THE CONTINENTAL BAG AND PAPER COMPANY, LIMITED.**

OTTAWA

ONTARIO

DISTRIBUTEURS :

**ONTARIO**—The Continental Bag & Paper Ltd, Ottawa et Toronto. Walter Woods & Co., Hamilton.

**MANITOBA, ALBERTA SASKATCHEWAN**—Walter Woods & Co., Winnipeg.

**NOUVELLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDWARD, ILE DU CAP BRETON**—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.

**NOUVEAU-BRUNSWICK**—J. Hunter White, Agent, Marché du Nord, St-Jean.

**COLOMBIE ANGLAISE**—Smith, Davidson et Wright Ltd, Vancouver.

**PROVINCE DE QUEBEC**—The Continental Bag & Paper Co, Ltd. 584 rue St-Paul, Montréal.

# NOUS DEMONTRERONS

les qualités d'imperméabilité du

## Cirage "NUGGET"

—A—

L'Exposition de l'Est à  
SHERBROOKE

du 30 AOUT au 6 SEPTEMBRE,

L'Exposition Provinciale de  
QUEBEC

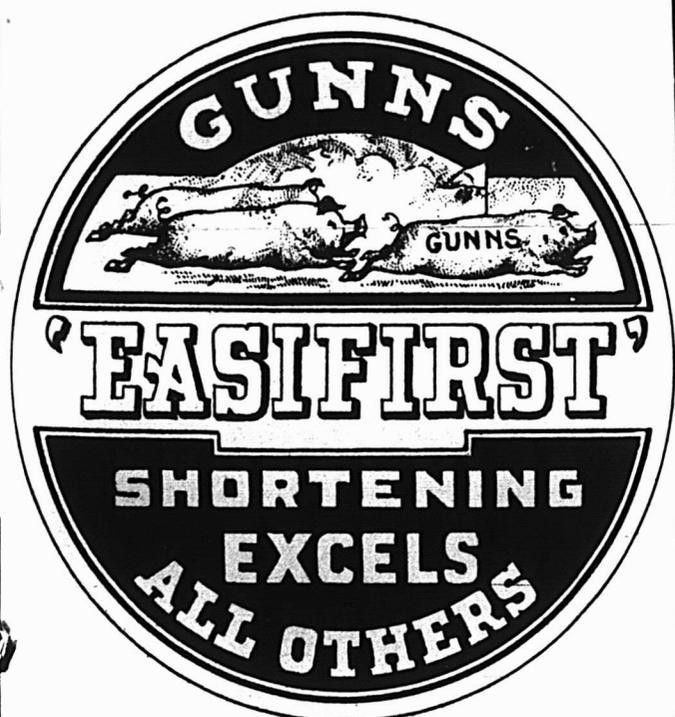
du 23 AOUT au 2 SEPTEMBRE.

Si vous vous rendez à ces expositions, nous serons heureux de vous y rencontrer.

### The "Nugget" Polish Co., Limited

9, 11 et 13, Davenport Road,

Toronto, Ont.



CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

Agents pour Montréal et la province de Québec.

## Les fruits en conserves de "GRIFFIN et SKELLEY"

Abricots en Conserves, Pêches en Conserves, Raisins en Conserves, Poires, Cerises Blanches, Cerises Noires, Mûres, Prunes Damson, Prunes Egg, Prunes Golden Drop, Reines-Claudes, Framboises, Fraises et Ananas, fruits reconnus excellents en conserves. Au nom de "GRIFFIN et SKELLEY" vous reconnaîtrez ces produits pour des conserves de fruits bons à acheter en toute sécurité et de vente très facile.

## Les Pelures de Taylor { confites ou desséchées.

représentent le summum de la qualité. L'huile essentielle des pelures de fruits importés est complètement retenue ce qui assure la plus grande saveur et tendreté. Que vous ayez besoin de Pelures de Lirion, de Citron ou d'Orange, vous êtes certain d'acheter le meilleur et de vendre le meilleur si ce sont des Pelures de "TAYLOR". N'acceptez pas de substitut.

## COCO FRUITINE

Nutritive  
Savoureuse

Beurre  
Végétal.

Au seul point de vue de l'économie, toute femme aura intérêt à examiner les mérites de Coco Fruitine pour sa cuisine et sa pâtisserie.

Son incomparable pureté, sa saveur riche mais délicate, son évidente supériorité sur le beurre, l'huile ou le saindoux, la recommandent immédiatement à la ménagère qui veut économiser.

Fabriquée à Marseille avec un soin scrupuleux. Mis en boîtes de 1 lb., 2 lbs, 11 lbs. et 25 lbs.

**ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,**

MONTREAL

Agents

TORONTO

Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1½s	8.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	½s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00
<b>Potted Meats</b>	La lb.	

Ham, Tongue, Beef and Veal,	½ 0.50	½s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	½s	1.20	
Pâtés de Foie	½s	0.90	
Pâtés de Foie	½s	1.35	

<b>Soupes</b>	La doz.	
Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00
<b>Mince Meat</b>	La doz.	
(Tins 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
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	½s	2.10
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	1s	3.35



**J. M. DOUGLAS & Co.,**

Montréal.



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

**WM. H. DUNN,**

Montréal.

**Edward's Soups**  
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)  
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.  
Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton 0.45  
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. 0.45  
Paquets, 5c. par doz. de bandes de 5 chaque 2.25  
(ou en boîtes de 40 bandes \$7.50 par boîte.)  
Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. 1.45  
Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., deux, 8 oz., par doz. 2.35

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

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

**Lait Condensé (sucré)** **Prix au Détaillant**

Marque Reindeer (4 doz. par cse)	\$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse)	5.25
Marque Clover (4 doz. par cse)	4.75
<b>Lait évaporé (non sucré)</b>	
Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse)	3.90
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse)	4.50
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse)	4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse)	4.75
<b>Café (avec Lait et Sucre)</b>	
Marque Reindeer (2 doz. par cse)	5.00
Marque Regal (2 doz. par cse)	4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse)	6.20
<b>Cacao (avec Lait et Sucre)</b>	
Marque Reindeer (2 doz. par cse)	4.80
Limite de fret: 50c par cwt.	

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.



**Lait et Crèmes Condensés.**

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



**Lait condensé.** La cse

Marque Eagle, 4 doz., chaque	6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque	5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque	4.75

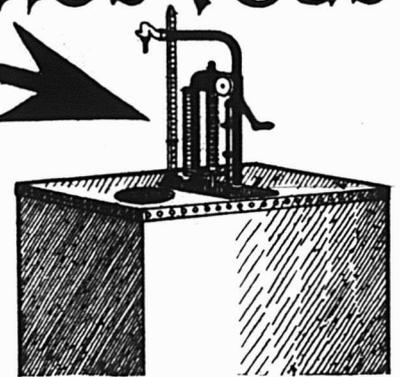
**Lait évaporé.**

Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque	4.25
---	------

# Quel PROFIT faites-vous



sur l'huile ?



Il y a une bonne marge de profit à faire sur l'huile. C'est un article de nécessité constante et vous en vendez beaucoup. Quel profit faites-vous ? Vous ne pouvez le savoir à moins d'avoir un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser**. Le réservoir vieux genre gaspille l'huile et cela réduit vos profits. Le **Bowser** est muni d'une soupape automatique qui empêche l'écoulement et la perte et **Protège Vos Profits**. Il se paye de lui-même parce qu'il économise en quelques mois. Non seulement il économise l'huile, mais il épargne les autres articles que l'huile affecte. Quand vous avez un **Bowser**, vous n'avez qu'à pendre le bidon du client au robinet et à pomper. Vous n'avez pas les ennuis des mesures huileuses et de l'entonnoir. Lorsque le bidon est plein, le **Calculateur Bowser** vous indique la note à charger, tout comme vos balances calculatrices. Plus d'incertitude ! Renseignez-vous à ce sujet. Demandez notre catalogue et toutes informations. Laissez-nous vous apprendre comment gagner de l'argent avec l'huile.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc.**

66-68 Avenue Frazer,

TORONTO, Ont.

Etablie en 1885

Bureaux dans toutes les villes et représentants partout.

Fabriqué par des Ouvriers Canadiens et vendu par des Vendeurs Canadiens.

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

# L'Habitude Grandit.

## MEADOW CREAM SODAS

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

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



### Son Influence Compte

Donnez-lui toujours un sel de table qui soit sec et fin, qui coule bien de la salière et sans effort.

## Le SEL de Table WINDSOR

devient un ami sincère de toute personne parce qu'il est sec et fin, qu'il ne se pétrifie pas dans la salière et qu'il donne aux aliments la saveur exacte qu'il doit leur donner—sans laisser aucune trace d'amertume.

The Canadian Salt Company Limited  
WINDSOR, ONTARIO.

Pur

Digne de confiance



**N'hésitez pas**

à emmagasiner et recommander le

SODA A PATE

**"COW BRAND"**

Il est remarqué pour sa force, sa pureté, et le fait qu'il est digne de confiance ; c'est un des grands favoris de la cuisinière.

Examinez vos stocks.

Commandez-en à votre fournisseur en gros.

**CHURCH & DWIGHT**  
Manufacturiers LIMITED  
MONTREAL

## CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE SNAP

Chaque marchand finira par se rendre compte que son véritable intérêt est de vendre SNAP—alors pourquoi ne pas entrer en ligne tout de suite ? Il y a un bon bénéfice à faire en tenant SNAP et les ventes se multiplient rapidement SNAP est le meilleur nettoyeur pour les mains qu'il y ait sur le marché, il enlève effectivement toute saleté, toute graisse et crasse ; il laisse la peau unie et douce. Il n'endommage pas les mains les plus délicates.

Tout le monde a besoin de SNAP.

**SNAP COMPANY, LIMITED**  
MONTREAL, Qué.



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

**CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.**

Montréal.



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

Par douzaine de boîtes 0.80

**Yankee Cleaner.**

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

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

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

- Empois de buanderie.** La lb.
- Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) 0.05½
- Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06½
- Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.06½
- Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.06½
- Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) 0.06½

- Barils No 1 (200 lbs.) 0.06½
- Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) 0.07½
- 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 0.07½
- 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
- Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse 3.60
- Empois de cuisine.**
- W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) 0.07½
- Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) 0.05½
- (Boîte de 20 lbs., ½ en plus.)

**ELIE CHARBONNEAU Marché Bonsecours Montréal**

- Bananes \$2.25 \$2.50
- Citrons, la caisse 3.00
- Tomates 1.25
- Choux nouveau, la caisse 3.00
- Patates, par 80 lbs. 1.25
- Prunes Cal., la caisse 2.50
- Pêches 1.25
- Oranges navel 5.50
- Ananas, la caisse 4.50
- Concombres, la douzaine 0.25
- Pommes nouvelles, la boîte 1.25
- Groseilles, le gallon 0.60
- Pruneaux panier 0.50
- Pêches, panier 0.80
- Poires, la caisse 4.00

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**

Toronto. Ont.



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

**Levain en Tablettes "Royal."**

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

**Lessive en Poudre de Gillett.**

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses . . . . 3.40

5 caisses ou plus 3.35



**Poudre à Pâte "Magic"**

Ne contient pas d'alun.

La doz.

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.80

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

1 doz. de 2½ lbs. . . 5.00

½ doz. de 5 lbs. . . 9.60

2 doz. de 6 oz. } à

1 doz. de 12 oz. } la Cse

1 doz. de 16 oz. } \$6.00



Vendue en canistres seulement.

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

**LE NOM DE "FAIRBANK" GARANTIT LE SAVON**

**LE SAVON FAIRY**

Étalez le SAVON FAIRY bien en vue, en tous temps, car sa publicité intensive et constante relie VOTRE MAGASIN à NOTRE PUBLICITE,

Le morceau de SAVON FAIRY ovale, flottant, à .5 cents, est supérieur à tous ceux que vous pouvez vendre à cinq fois ce prix ; il plaira davantage à vos clients ; il se vendra plus facilement. Les femmes de partout connaissent le savon ; les épiciers de partout en connaissent la vente.

"Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?"

**The N. K. Fairbank Company Limited.**

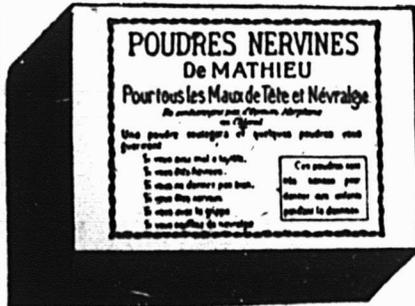
**MONTREAL.**



L'abstention d'enmagasiner une marchandise supérieure peut entraîner une perte de clientèle pour le marchand.

## LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

sont reconnues partout comme spécifique contre les maux de tête, et recommandées avec assurance par tous les marchands comme étant un remède effectif. Ne perdez pas votre clientèle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.



Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu, essayez-les à nos frais au moyen du coupon ci-joint. Pour tous les rhumes le Sirop de Goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu, est reconnu comme un remède sûr et effectif.

**LA CIE J. L. MATHIEU,**  
Propriétaire.

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

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

Nom .....

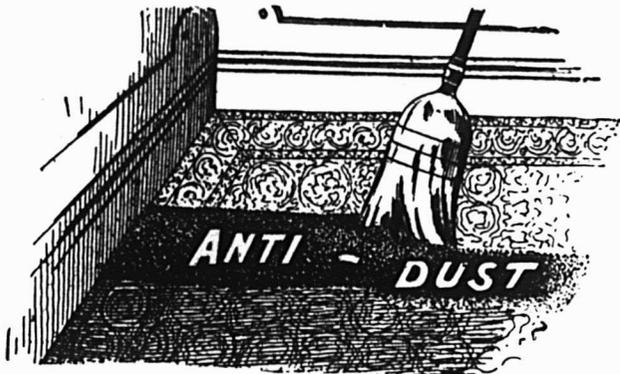
De .....

(Nom de la maison de commerce).

Rue .....

Ville ou village .....

Province .....



**Nous annonçons pour vous.**

Les journaux Canadiens-français sont les porte-parole des produits Canadiens-français inventés, manufacturés et vendus par des Canadiens-français dans toute la province.

## ANTI-DUST

La poudre à balayer désinfectante est la propriété de Canadiens-français et est employée par

**CHACUN,  
PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

**The Sapho M'fg Co., Limited.**  
MONTRÉAL

**Saindoux Composé**

# LAING'S

**Reconnu comme le meilleur  
sur le marché.**

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

**Son Prix est raisonnable.**

**MATTHEWS-LAING LIMITED**

Rue Mill, . . . MONTREAL.

**AUX CULTIVATEURS :**

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

**MONTREAL DAIRY COMPANY**  
LIMITED

290 Ave. Papineau  
MONTREAL

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

**Soda "Magic"**  
 No. 1 caisse 60 ppts de 1 lb . . . 2.85  
 5 caisses . . . . . 2.75  
 No. 2 caisse 120 ppts de 1/2 lb . . . 2.85  
 5 caisses . . . . . 2.75  
 No 3 caisse  
 30 ppts. de 1 lb. . . } 2.85  
 et 60 ppts. de 1/2 lb. }  
 5 caisses . . . . . 2.75  
 No. 5 caisse  
 100 ppts de 10 oz. 2.90  
 5 caisses . . . . . 2.80  
 Crème de Tartre de  
 "Gillett"



**La doz**  
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans  
 la caisse) . . . . \$1.00  
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans  
 la caisse) . . . . 2.00  
**La cae**  
 4 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { assor- } \$8.00  
 2 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { tis. }  
 1/2 lb. canistres rondes, avec couver-  
 cles fermant à vis (4 doz. dans la  
 caisse) . . . . . 2.20  
 1 lb. canistres rondes, avec couver-  
 cles fermant à vis (3 doz. dans la  
 caisse) . . . . . 4.10  
**La lb**  
 5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans  
 la caisse) . . . . . 0.33  
 10 lb. boîtes en bois . . . . . 0.30  
 25 lb. seaux en bois . . . . . 0.30  
 100 lb. barils . . . . . 0.28  
 360 lb. barils . . . . . 0.28

**N. K. FAIRBANK COMPANY  
 LIMITED**



**Montréal**  
 Prix du Saindoux  
 Composé, Marque  
**BOAR'S HEAD. F.**  
 O. B. Montréal.  
 Tinettes 60 lb. 0.11  
 Tierces 0.11  
 Seaux en bois, 20 lbs. 0.11  
 Chaudières, 20 lbs. 0.11  
 Caisnes, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12  
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11  
 Caisnes, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11  
**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,**



**Montréal**  
 Prix du Saindoux  
 Composé, Marque  
**EASIFIRST**  
 Tierces 0.11  
 Tinettes 60 lb. 0.11  
 Seaux en bois, 20 lbs. 2.35  
 Chaudières, 20 lbs. 2.25  
 Caisnes, 3 lbs. lb. 0.12  
 Caisnes, 5 lbs. lb. 0.12  
 Caisnes, 10 lbs. lb. 0.12  
 Pains moulés d'une livre 0.12

**IMPERIAL TOBACCO CO. OF CA-  
 NADA, LIMITED.**  
 Cigarettes Le 1,000  
 Athlete 8.50  
 Bouquet, boîte 350, par boîte 5.75  
 Calabash 11.00  
 Columbia (tout tabac) 11.00

Coronet 18.50  
 Dardanelles (Turques) bouts unis 12.25  
 Dardanelles (Turques) bout liège  
 ou argent 12.50  
 Derby, boîte de 600, la boîte 4.00  
 Empire Navy Cut 8.00  
 Fatima 10.00  
 Guinea Gold 8.00  
 Gloria 5.75  
 Gold Crest 6.00  
 Hassan (Turques) 8.50  
 Imperial A. A. 27.00  
 Imperial A. A. 1 35.00  
 Mecca (Egyptiennes) 8.50  
 Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00  
 Mogul (Egyptiennes) bouts en  
 liège 12.00  
 Murad (Turques) bouts unis 12.00  
 New Light (tout tabac) 8.50  
 Niobe (Turques) 8.00  
 Old Chum 8.00  
 Old Gold 6.30  
 Pall Mall (format ordinaire) 18.50  
 Pall Mall (format royal) 25.00  
 Players' Navy Cut 8.20  
 Richmond Straight Cut 11.00  
 Sweet Caporal 8.50  
 Sweet Sixteen 5.75  
 Sub-Rosa (tout tabac) 8.50  
**Cigarettes importées. Le 1,000**  
 Capstan (douces et medium) 12.00  
 Capstan, boîtes de 10 avec porte-  
 cigarettes 12.50  
 Soussa (importées du Caire, Egypte),  
 extra fine No 25 20.00  
 Extra fine No 30 23.00  
 Khedivial 30.00  
 Three Castles, boîtes de ferblanc,  
 50 s. et boîtes de carton 10 s. 15.00  
 Three Castles, boîtes de fantaisie 16.00  
**Tabac à Cigarettes. La lb.**  
 B. C. No 1, 1/12 s. 1.02

**Vous Pouvez Gagner de l'Argent  
 en Vendant ce Savon.**

Car il est moins cher que  
 n'importe quel autre sur le  
 marché et pourtant il ne le  
 cède à aucun, en fait de qua-  
 lité.

Notre prix pour vous n'est  
 que de 80 cents par douzaine  
 de boîtes et vous pouvez les  
 vendre au détail à 10 cents  
 chacune. Ceci vous donne 50  
 pour cent de bénéfice.



**PAOS**

**"LE SAVON QUI NETTOIE"**

Enlève la saleté, la graisse, la peinture, l'encre et  
 les taches. Indispensable aux automobilistes, agri-  
 culteurs, ingénieurs, ménagères, mécaniciens,  
 machinistes, ouvriers d'usines, peintres, médecins,  
 cheminots, marins, etc. Incomparable pour net-  
 toyer les ustensiles de cuisine, le marbre et la  
 porcelaine. Ne rendra pas rudes les mains les plus  
 délicates. Mousse abondamment.  
 Prix 80 cents la douzaine de boîtes.

ECRIEZ-NOUS AUJOURD'HUI A CE SUJET.

The **CANADIAN FAIRBANKS-MORSE Co., Limited**  
 444 RUE ST-JACQUES MONTREAL.

**PANIERES et MANNES en OSIER**

**LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX  
 ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.**

Assortiment complet des Célèbres Bros-  
 ses et Balais de BOECKH. Nous  
 sommes heureux d'exhiber un assortiment  
 très considérable d'Echantillons.

Conseils d'Experts au sujet du Choix  
 des Lignes se Vendant le Mieux.

Venez, Ecrivez ou Téléphonnez pour  
 avoir notre Liste de Prix.

**The Harold E. Smith Sales Co.**

Agents de Ventes et Distributeurs

**130 RUE CRAIG EST**

(Deux Portes à l'Ouest de l'Hôtel des Postes)

**MONTREAL**



# Il y a Une Inscription dans la Caisse Enregistreuse

**Avant que le Client ne reçoive les Marchandises.**

Le système "obtenez un reçu" implique forcément une inscription à l'intérieur de la Caisse Enregistreuse, avant que les marchandises ne soient enveloppées. Le reçu est placé dans le paquet et il faut que l'inscription soit faite avant que le reçu ne soit donné.

Cette inscription, c'est la propre attestation du Commis qu'il a vendu un certain montant de marchandises et qu'il sera responsable d'une somme d'argent correspondante. C'est votre reçu pour la transaction.

Ceci protège vos affaires, vous montre à tous moments juste à quel point vous en êtes, rend service à vos clients, épargne du temps et augmente les bénéfices.

Ecrivez aujourd'hui pour nous demander des renseignements au sujet de la Caisse Enregistreuse National construite pour les besoins particuliers de votre commerce.

## The National Cash Register Company

Bureaux à Montréal, 1-3 rue Notre-Dame Ouest.

Fabrique Canadienne à Toronto.

Athlete, 1/12 s.	1.07	Tabacs hachés.	La lb.	No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Great West (Sac) 8 s.	0.59	No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
Tabacs coupés.	La lb.	Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00
Old Chum, 10 s.	0.82	Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Jarres 1/2 gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00
Lord Stanley, Tins 1/2 lb.	1.11	<b>HENRI JONAS &amp; CIE,</b>			
Meerschbaum, 10 s.	0.81	<b>Montréal.</b>			
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb.	1.37	<b>Pâtes Alimentaires.</b>			
Old Gold, 12 s.	0.97	Macaroni "Bertrand"	La lb.	1 doz. à la caisse.	
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	Vermicelle "Bertrand"	0.08	Marques Froment.	0.75
Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb.	0.84	Spaghetti "Bertrand"	0.08	Marque Jonas.	0.75
Old Virginia, ppts 1/2 et 1 lb.	0.80 1/2	Alphabets "Bertrand"	0.08	Vernis Militaire à l'épreuve de l'eau.	2.00
Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	Nouilles "Bertrand"	0.08	<b>LABRECQUE &amp; PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.</b>	
Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	Coquilles "Bertrand"	0.08	Catsup King.	La doz. \$1.00
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	Petites Pâtes, etc.	0.08	Catsup King, bdl. 9 doz.	0.95
Old Virginia, ppts 1/16 lb.	0.65	<b>Extraits Culinaires.</b>			
Snap, ppts 1/12 et 1/6 lb.	0.48	1 oz. Plates. Triple concentré	La doz.	Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15	2 oz. Plates. Triple concentré	0.84	Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20	2 oz. Carrées. Triple concentré	1.57	Confiture, pinte.	2.50
Calabash Mixture, tins 1/2 lb.	1.35	4 oz. Carrées. Triple concentré	1.88	Caustique, 100 lbs. chaque.	2.75
Capstan Navy Cut (importé) tins 1/2 lb. Medium et Fort	1.50	8 oz. Carrées. Triple concentré	3.34	Caustique, 50 lbs. chaque.	1.50
Capstan Mixture (importé) tins 1/4 lb. Medium	1.50	16 oz. Carrées. Triple concentré	6.25	Lessive, cse 4 doz., douz. 40c, caisse.	1.40
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb.	1.35	2 oz. Rondes. Quintessences	12.00	Confiture, chaudière No 7 ch.	0.42 1/2
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb.	1.35	2 1/2 oz. Rondes. Quintessences	1.96	Confiture, seau No 7 chaque.	0.45
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	5 oz. Rondes. Quintessences	2.19	Confiture, chaudière No 5, ch.	0.30
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	8 oz. Rondes. Quintessences	3.75	Confiture "King" chaudière No 7, chaque.	0.45
Rose Leaf (importé, à chiquer), ppts 1 oz.	1.24	4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	3.75	<b>MATTHEWS-LAING, LIMITED,</b>	
Tabacs à chiquer (importés)	La lb.	8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	7.50	<b>Montréal, Canada.</b>	
Piper Hiedsieck	1.22	2 oz. Anchor.	1.00		
Tabacs en poudre.	La lb.	4 oz. Anchor.	1.75		
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90	8 oz. Anchor.	3.00		
Horseshoe	0.90	16 oz. Anchor.	6.00		
Rose No 1 de Landry	0.32	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75		
Rose No 1 de Houde	0.34	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25		
12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.39	8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25		
(Empire Branch)		16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25		
Tabacs à chiquer.	La lb.	2 oz. Plates. Soluble.	0.75		
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	4 oz. Plates. Soluble.	1.25		
Moose 11 s.	0.40	8 oz. Plates. Soluble.	2.25		
Snow Shoe barres, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45	16 oz. Plates. Soluble.	4.25		
Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/2 butts	0.45	1 oz. London.	0.50		
Black Watch 6 s.	0.45	2 oz. London.	0.75		
Bobs, 5 s. et 10 s.	0.39	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00		
Currency, 10 s.	0.59	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00		
Pay Roll 7 1/2 s.	0.59	Mêmes prix pour extraits de tous fruits.			
Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53	<b>Moutarde Française. La grosse</b>			
Tabacs à fumer en palettes	La lb.	Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40		
Rosebud, 3 x 3, 7 s. 1/2 cads, 8 lbs	0.50	Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80		
Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs.	0.58	Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80		
Empire 6 s. et 12 s.	0.44	Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00		
Rosebud 6 s.	0.45	Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80		
Ivy 7 s.	0.50	Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20		
Shamrock 6 s.	0.45	Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20		
		Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20		
		Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80		
		No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20		
		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		

# St. Lawrence Sugar

## LA PROMPTE LIVRAISON

en cette saison est de première importance.  
Chaque commande est livrée par nous le jour de sa réception.

**QUAND UN ARTICLE PORTE  
CETTE MARQUE,**



**Vous pouvez avoir  
Confiance en sa Qualité**

---

**United Shoe Machinery Company of Canada**

Montréal, Qué.

Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin)	0.11½	Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.23	<b>Légumes.</b>	
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	0.11½	Bacon, Spécial Rose Brand	0.23	<b>Petits Pois Importés "Soleil"</b>	
Seaux de bois, 20 lbs., net, \$2.40	0.12	Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.20½	Extra fins, 50 boîtes	14.50
Seaux de fer-blanc, 20 lbs., \$2.30	0.11½	Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.19	Extra fins, 100½ boîtes	15.00
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.12½	Bacon Windsor, dos pelé	0.24	Très fin, 100½ boîtes	13.50
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.12½	Bacon Windsor, sans os	0.20	Fins, 100½ boîtes	11.50
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.12½	Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.17	Mi-fins, 100½ boîtes	11.00
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse	0.13½	Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs.	0.17	Moyens, No 2, 100½ boîtes	9.50
<b>Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).</b>		Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.20	Moyens, No 3, 100½ boîtes	9.00
Tierces, 75 lbs.	0.14½	Cottage Rolls	0.20	<b>Petits Pois "Frs. Petit &amp; Cie."</b>	
Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin)	0.14½	<b>Saucisses fumées.</b>		Fins, 100½ boîtes	10.00
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.14½	Bologna (Bondon de Boeuf)	0.08	Moyens, 100½ boîtes	7.50
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) \$3.00	0.15	Bologna (Enveloppe cirée)	0.07½	<b>Légumes "Soleil".</b>	
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut \$2.90	0.14½	Brunswick (Beef Middles)	0.08	<b>Haricots:—</b>	
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15½	Frankfurts	0.10	Verts, extra fins, 100½ boîtes	14.00
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15½	Polish	0.09	Verts, extra fins, 40 flacons	8.50
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.15½	Garlic	0.09	Verts, moyens, 100½ boîtes	8.25
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.15½	Empress (Poulet, jambon et langue) doz.	1.10	Verts, coupés, 100½ boîtes	8.00
<b>Viandes fumées.</b>		<b>Saucisses fraîches.</b>		Coupés, 100½ boîtes	8.00
Jambons: Première qualité.		Saucisses de porc (tripes de porc)	0.09½	Macédoines, No 1 extra, 100½ btes	12.00
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.18½	Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.10	Macédoines, No 1 extra, 40 flacons	9.00
Gros, 20 à 28 lbs.	0.19	Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16	Côtes de Céleri, 100½ boîtes	8.00
Moyens, 15 à 19 l bs.	0.21	Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.	0.10½	Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Petits, 10 à 13 lbs.	0.21	Saucisses de fermier	0.10	Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)	
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.22	Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½	Oseilles, 100½ boîtes	9.50
		Boudin blanc	0.07	Purée de tom. concentrées, 100½ b.	9.00
		Boudin noir	0.08	Purée de tomates, 50 boîtes	9.00
				Julienne, 100½ boîtes	8.50
				Cerfeuil, 100½ boîtes	9.50
				<b>Asperges.</b>	<b>C/S</b>
				Pointes têtes seulement, 100½ btes	30.00
				Branches géantes, 100½ boîtes	28.00
				Branches géantes, 50 boîtes	26.50
				Branches grosses, 100/ boîtes	26.00
				Branches grosses, 50 boîtes	22.00
				Branches Extra, 50 boîtes	24.00
				Branches Fines, 100½ boîtes	23.50
				Branches Fines, 50 boîtes	22.50
				<b>Flageolets.</b>	
				Moyens, 100½ boîtes	11.00

**AGENCES**  
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,  
Montréal.

## Le meilleur aliment pour les jeunes gens, les adultes, le meilleur pour vos ventes, aussi !

Il y a un véritable plaisir à recommander cet exquis produit alimentaire, donnant appétit et facilement digéré. Non-seulement votre client apprécie votre jugement, mais il ne manque jamais de revenir pour en avoir davantage.



# "FORCE"

FLOCONS DE BLÉ RÔTIS



Le meilleur froment Canadien, cuit pendant des heures avec de très bon malt d'orge, roulé en jolis flocons, cuit au four et rendu croustillant. Emballé sans jamais être touché par les mains de l'homme. Riche en tous éléments reconstituants et absolument exempt de tout produit d'une qualité pouvant troubler la digestion.

Fabriqué par

## The H - O Company

Hamilton, Ont.

## La maison construite sur un roc.



Littéralement parlant la maison ou le foyer des Produits E.D.S. à base de fruit est construite sur un rocher—le rocher de la PURETÉ. Depuis la cueillette du fruit jusqu'à l'emballage et l'étiquetage définitifs la PURETÉ est le dicton. La pureté absolue et l'absence de toute adulteration sont prouvées par le rapport de l'analyse du Gouvernement.

Voyez le Bulletin No 244

### Les prix pour les Fruits Purs E.D.S. sont une révélation.

Possédant 900 acres de vergers et de jardins, dans les meilleures conditions de culture scientifique, jardins qui produisent des fruits de première qualité, ainsi que des centaines d'autres qui sont sous le contrôle de E.D.S., nous avons créé le plus grand commerce de confiture au Canada, ce qui signifie que votre consommation de sucre est énorme et que nous pouvons acheter ce sucre au plus bas prix possible. Ceci, ajouté au fait que nous n'avons que peu de frais de halage et que nous n'avons pas de pertes provenant de corruption des fruits, (nos manufactures étant situées juste au centre des vergers) nous permet de coter des prix considérablement plus bas que ceux des autres marques, pour ne rien dire de la supériorité de nos marchandises. Ne donnez pas votre commande pour votre approvisionnement d'hiver avant que notre voyageur se soit présenté chez vous ou que vous ayez vu notre liste de prix. Cela vous rapportera d'entrer en relations avec nous maintenant. Si vous visitez l'Exposition Nationale Canadienne de Toronto, ne manquez pas de voir notre étalage dans l'Edifice des Manufacturiers.



Fabriquées seulement par

**E. D. SMITH & SON  
LIMITED  
WINONA ONTARIO**

AGENTS — NEWTON A. HILL, Toronto; W. H. DUNN, Montréal; MASON & HICKEY, Winnipeg; R. B. COLWELL, Halifax, N.E.; J. GIBBS, Hamilton.

PURETÉ

PURETÉ

PURETÉ



Dans tout  
ménage on a  
besoin de  
**ARROWROOT!**

De jour en jour des centaines de gens apprennent les propriétés alimentaires étonnantes de l'Arrowroot St-Vincent.

### A l'Exposition Nationale Canadienne, de Toronto,

Cet aliment populaire est présenté aux foules : on distribue des brochures explicatives contenant des recettes, etc. Ne manquez pas de mettre cet exhibit sur la liste de ceux que vous devez voir.

## ST = VINCENT ARROWROOT

peut être employé de tant de manières exquises qu'on s'explique facilement sa popularité. La science médicale comble d'éloges l'Arrowroot St-Vincent comme mets pour les enfants et les invalides, car il est très fortifiant et facilement digéré. Vous n'avez qu'à faire savoir à votre clientèle, M. l'Épicier, que vous tenez l'Arrowroot St-Vincent et vous pouvez être sûr d'un débit constant. Il y a aussi beaucoup d'argent à gagner.

Ecrivez au Secrétaire pour renseignements et échantillons.

**St. Vincent Arrowroot  
Growers' and Exporters'  
Association**

KINGSTOWN, ST. VINCENT, A. A.

AGENTS : Wallace Anderson,  
49 rue Wellington Toronto.  
L. H. Millen, Hamilton, Can.



# LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

### The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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

### La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

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

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

### Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

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

Sardines.	C/S
Petit Caporal Club ½	12.00
White Bear ½ s.	16.00
White Bear ¼ s.	9.50
Le Pilote ½	14.50
Victoria ½ s.	8.00
Savons de Castille.	Lb.
Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	
morc. de 10 oz., 200 à la caisse	12.00
morc. de 10 oz., 100 à la caisse	6.00
morc. de 7 oz., 200 à la caisse	7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse	4.50
morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s	4.50
morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse	0.10½
barres de 11 lb., 25 à la caisse	0.08½
La Lune 65% d'huile d'Olive.	Lb.
morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.35
c/s 12 barres, 3 lbs.	0.08½
Huile d'Olive "Minerva"	C/S
12 bouteilles, 1 litre	8.00
12 bouteilles, qts.	6.00
24 bouteilles, pts.	6.50
24 bouteilles, ½ pts.	4.25
	Gall.
c/s 2 estagnons, 5 gall.	2.00
c/s 6 estagnons, 2-gall.	2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall.	2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall.	2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall.	2.60

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.  
Borden Milk Co., Ltd. à l'Est de Fort William, Ont.

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

### JOHN P. MOTT & CO.

Elite, per doz.	0.00
	La lb.
Prepared Cocoa	8.28
Breakfast Cocoa	0.36
No 1 Chocolate	0.30
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibs	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 ½'s.	\$0.25	\$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27	0.35
Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ⅓'s.	0.30	0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36	0.50

# IMPORTANT

## Les Epiciers détaillants

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



## Baker's Cocoa and Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par **WALTER BAKER & CO., Limited.** Montréal, Can. Dorchester, Mass. ETABLIE EN 1780.

## LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

## CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES NOUVELLE SAISON, DE UPTON MAINTENANT PRETES

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

PURE MARMELADE D'ORANGE

UPTON

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

# LES FEVES AU LARD DE CLARK

Sont célèbres parce qu'elles sont **DIGNES DE CONFIANCE** et **SUPERIEURES**

Il serait superflu de vous dire, M. l'Épicier, que vos clients apprécient les qualités ci-dessus dans les marchandises qu'ils achètent mais nous désirons vous rappeler que le public a, depuis des années, manifesté sa vive appréciation du fait que les **Fèves au Lard de Clark** viennent aisément en tête à cet égard.

Il est impossible qu'il en soit autrement, en raison du soin extrême apporté pour être certain que l'on n'emploie **jamais** dans leur préparation que **meilleur**, ce qui est plus qu'une garantie de leur **qualité**.

Comparez vos ventes et constatez si nos prétentions ne sont pas bien fondées.

**AU NATUREL SAUCE CHILI** ou **AUX TOMATES**

**TOUTES GRANDEURS**

**W. CLARK, Montréal.**

## 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 Havre 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.

Etiquette Or, au détail 0.44 0.60  
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

### SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

### SNAP CO., LTD.,



Montréal.

Snap Hand

Cleane.

Csc de 3 do 3.60

Csc de 6 doz. 7.20  
30 jours.

### SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

1 doz., (en boîte de carton) \$2.00  
25 bouteilles, " 4.00  
1 caisse, (50 bouteilles) 7.50  
2 caisses, (8 bouteilles gratis) 15.00  
5 caisses, (30 bouteilles gratis) 37.50  
10 caisses, (72 bouteilles gratis) 75.00  
25 caisses, (200 bouteilles gratis) 187.50

Par lot de 1 doz. ou 25 bouteilles: C. O. D.

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

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

### ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse

Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. 4.00

Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. 3.50

Double Refi, lime juice 3.50

Lemon syrup 4.00

### WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited.

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

### WILSON'S FLY PADS.



La boîte \$3.00  
Par trois boîtes 2.85

## CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES ÉPICIERES

Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de 1/2 lb.

Fabriqué par

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

HALIFAX, N. E.

**J.A. TAYLOR, Agen, Montréal**

Le merveilleux succès du savon FELS-NAPHTHA est dû à ce qu'il répond aux besoins quotidiens d'une épreuve pratique, soit des tissus les plus grossiers ou les plus sales, ou des dentelles les plus fines et les plus délicates.

Ce Système Facile de FELS-NAPHTHA profite à vos clients qui l'achètent.



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

### Durant les Vacances

Les personnes en villégiature s'entraînent trop souvent à des indigestions dangereuses par des excès de table provoqués par le grand appétit que leur donne l'air libre de la campagne.

Le Marchand de la Campagne devra donc s'assurer d'avance un bon stock de la fameuse

Eau Purgative

**RIGA**

souveraine contre l'indigestion et tous les troubles d'estomac.

L'Eau Purgative RIGA amènera des clients à son magasin s'il a eu la précaution de faire savoir qu'il tient cet article indispensable.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

**YEAST ROYAL CAKES**

**Epiciers :** Une femme se fait un point d'orgueil de la qualité de son pain domestique, et toute tentative de lui substituer une imitation médiocre lorsqu'elle demande les Pains de Levure Royal, peut entraîner la perte, non-seulement de la clientèle de cette femme, mais aussi celle de toutes ses amies qu'elle peut influencer.

# ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL



On ne met en boîtes portant la MARQUE BRUNSWICK que les plus savoureux poissons, très soigneusement choisis, pêchés dans la fameuse baie Passamaquoddy.

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de

s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

Notre établissement est géré dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en parfait état chez le consommateur.



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

AGENTS :

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

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, 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, 29 Août 1913.

Vol. XLVI — No 35.

## LE VENDEUR IDEAL

Il y a environ cinquante ans, on attachait peu d'importance à la vocation de l'homme dont le métier consistait à vendre des marchandises de toute espèce. C'était en grande partie un métier où on s'engageait au hasard, sans principes établis pour conduire un homme au succès.

Aujourd'hui les choses sont radicalement changées.

L'époque de l'homme parlant haut, du "bon compagnon", cette époque est passée. Ce que le monde demande aujourd'hui, et ce qu'il faut dans beaucoup de lignes d'affaires, ce sont des hommes ayant des aptitudes réelles et solides de vendeurs, dit C. S. Given, dans "Tribune".

Les systèmes employés dans le commerce aujourd'hui sont nouveaux. Les vieilles méthodes ont subi un changement profond. Comme la machinerie primitive employées dans l'industrie autrefois, ces méthodes ont été mises de côté pour des méthodes nouvelles et perfectionnées, qui sont en vigueur maintenant. Le plan hautement intellectuel et moral de la civilisation actuelle demande des lois plus élevées pour régir les relations entre le distributeur et le public acheteur.

Avec ce changement, il s'est produit une demande pour des hommes et des femmes de plus haute classe pour représenter le marchand en affaires — hommes et femmes ayant plus d'aptitudes et des talents variés. Les idées modernes exigent des vendeurs connaissant véritablement leur métier, qui, prie dans son acception la plus élevée, est une science et un art — un art, à cause des principes nombreux et profonds et des lois complexes qui s'y appliquent; un art, à cause du talent et de l'habileté nécessaires à l'application de ces lois et de ces principes pour arriver au but désiré.

L'aptitude à vendre des marchandises est-elle donc innée comme le talent du peintre? C'est peut-être vrai au sens idéaliste, mais beaucoup d'hommes réussissent assez bien qui ne peuvent se vanter d'avoir du génie. Tout homme doué d'un degré raisonnable d'intelligence, de beaucoup de bon sens, d'un peu de perspicacité, qualités auxquelles viennent s'ajouter une persévérance infatigable, devrait devenir un bon vendeur, pourvu naturellement que le travail lui plaise.

Un tel homme possédant des qualités ordinaires et portant sur lui l'empreinte de la sincérité et de l'honnêteté, aura le pouvoir d'influencer le public, ce qui est le secret de l'art du vendeur. L'homme qui peut atteindre la volonté des autres, qui peut créer chez le client un désir pour ses marchandises est un homme précieux.

L'être peu intelligent peut offrir ce que le client a déjà résolu d'acheter; il ne faut pas d'art pour cela; c'est le procédé automatique de la vente.

La chose principale, essentielle pour un vendeur, comme pour tout autre homme qui veut accomplir quelque chose, c'est l'énergie. C'est le vendeur actif, entreprenant qui prend la première place. Pour réussir il doit être un travailleur acharné; non seulement il doit travailler de ses mains, mais aussi de sa tête. Le vendeur qui ne pense pas travailler automatiquement, sans mettre d'âme, de vie réelle à ce qu'il fait.

Le vendeur modèle doit être un homme d'idées; il doit acquérir une connaissance complète, scientifique de son stock de marchandises. Une connaissance de la nature humaine est également presque aussi indispensable qu'une connaissance de la marchandise même. Certains clients peuvent être entraînés, d'autres doivent être dirigés; aux uns il faut parler, il faut laisser les autres parler. Un vendeur devrait étudier la loi de la suggestion pour être à même de juger promptement des goûts et des fantaisies du client et se hâter de fournir à sa demande. Il doit avoir du tact.

Le vendeur idéal doit s'estimer lui-même; c'est une vertu pratique qui embellit en même temps le caractère de l'individu. La croyance en soi-même est nécessaire au succès dans toutes les entreprises. Mais l'employé doit conserver avec soin ce sain état d'esprit; il doit faire usage de bon sens.

Le vendeur avisé évite d'émettre son opinion personnelle et cède entièrement aux idées de son client. Mettant complètement de côté le "moi", il fait montre d'un idéal judicieux au lieu de sentiments égoïstes déplacés. Quand un vendeur consent à servir un client, il fait abandon, pour le moment, de tous ses droits personnels. En d'autres termes, il appartient à ce client tout autant que la marchandise après qu'elle a été payée, c'est-à-dire que son temps, son attention, son expérience, tout ce qu'il possède, sont des choses auxquelles le client a droit puisqu'il paie pour elles aussi bien que pour l'article objet de la vente.

Dans tous les cas, on ne peut pas trop estimer la bonne humeur. La maîtrise de soi-même a toujours une haute valeur. Peu importe que le client soit désagréable à l'extrême ou qu'il tienne compte des sentiments du vendeur, qu'il fasse de forts achats en quelque minutes ou qu'il fasse perdre au vendeur une heure de son temps précieux sans rien acheter: tout cela n'a aucune importance pour l'homme maître de son art; celui-ci doit être aimable en tout temps et obliger ainsi le client à emporter du magasin au moins une chose — une bonne impression, qui portera ses fruits dans l'avenir.

Il n'y a rien qui coûte si peu que la courtoisie et il n'y a rien qui ait plus d'influence en affaires. L'attitude du vendeur devrait être la même vis-à-vis du client que si celui-ci était reçu par le vendeur dans son salon. Quand on a toujours cela pré-

sent à l'esprit, tout danger d'être désagréable est écarté; le vendeur acquiert un état d'esprit qui engendre la courtoisie dans toutes les circonstances. La courtoisie est produite par la bienveillance et la bienveillance engendre la patience, qui est une qualité finale.

Une autre chose des plus essentielles pour le vendeur idéal est, bien entendu, son apparence personnelle. Une personnalité bien caractérisée est un don enviable; mais tout le monde ne peut pas le posséder puisque c'est un don naturel. Cependant une chose à la portée de tous est une bonne apparence personnelle indispensable à l'employé moderne. C'est donc le premier devoir de toute personne servant le public d'être le mieux vêtue possible. La toilette a une influence capitale.

### L'ÉTALAGE ET L'ÉTALAGISTE

L'étalagiste a autres choses à considérer que les qualités artistiques d'une vitrine. L'une de ces choses, très importante, est de savoir diviser l'espace réservé à l'étalage, proportionnellement à chaque rayon, afin que chacun soit représenté équitablement, et que l'étalage en somme atteigne le plus haut degré d'efficacité en tout temps. Faire des affaires; convertir le plus de marchandises possible en bonnes espèces sonnantes; faire rentrer son capital engagé et avec profit, voilà ce que le marchand attend de son étalage, et l'étalagiste qui ne conçoit pas cela, et ne consacre pas une partie de son temps et de son énergie mentale à deviser sur les moyens de faire profiter chaque pied de vitrine — ce qui contribue à faire la vente — celui-là ne fait pas tout son devoir.

Dans certains magasins la question de division de l'espace des vitrines, de semaine en semaine, n'est pas laissée au jugement de l'étalagiste; mais il n'y a pas de raison pour qu'il n'y mette pas un peu du sien. S'il peut démontrer que sur le sujet, son jugement vaut mieux que celui d'un autre, loin d'y perdre il y gagnera quelque chose. Quand ce ne serait que le respect de son jugement, ce serait déjà beaucoup. On ne sait jamais où cela peut conduire. Le plus souvent cela entraîne une plus haute responsabilité et un meilleur salaire. Car l'homme d'affaires actif, avisé, n'est pas lent à démontrer son respect sous la forme de bons dollars, envers l'employé dont les services induisent le public à se départir de son argent en sa faveur.

Si l'étalagiste se rendait compte des avantages de sa position, il admettrait que de toutes celles à occuper dans un magasin, la sienne est celle qui contribue le plus à créer des affaires dans tous les services du magasin.

Nous pourrions dire que son poste est un de ceux qui ont la vertu de créer les affaires. Mais, ainsi qu'une puissante machine, son pouvoir reste inefficace si elle n'est pas dirigée par un mécanicien possédant à la fois l'habileté et la volonté.

L'habileté veut dire tout pour le succès d'un étalagiste. Il doit avoir l'habileté qui permet de matérialiser ce que l'esprit conçoit, et il doit aussi avoir la volonté de faire ce que l'observation et l'expérience lui dictent comme ce qu'il y a de mieux à faire, sans égard à la somme de travail que cela peut entraîner, ni aux difficultés qu'il faudra surmonter. Il n'y a pas de doute que de tous les employés d'un magasin, l'étalagiste est le mieux placé pour sentir le pouls de l'opinion du public acheteur. Mais le poste ne rapporte rien à l'employé ni à la maison à moins qu'il ne s'efforce d'en tirer le plus possible. L'étalagiste doit être à la hauteur de sa tâche; surveiller et noter les résultats de son travail et en faire son profit.

Chaque jour il doit s'efforcer de saisir le courant d'opinion publique, pour la diriger dans la voie qui conduit à l'entrée de son magasin. Il doit étudier la nature humaine, ses diversités, ses faiblesses, et faire tout ce qui est susceptible de créer une impression favorable dans l'esprit de celui qui a de l'argent à dépenser.

L'étalagiste doit s'attendre à souvent rencontrer de l'opposition de la part des chefs de rayons de son magasin; mais cela ne doit pas le décourager ni l'empêcher de s'en tenir à ce qu'il croit devoir être le plus effectif. Il lui faudra peut-être des semaines ou des mois pour faire accepter une idée. Mais il y parviendra toujours s'il y met la persistance voulue pour faire triompher une idée méritoire. Nous ne prétendons pas que l'étalagiste ait toujours raison, ni qu'il doive pontifier au sein du personnel d'un magasin. Loin de là! Car, s'il est réellement sage, il fera preuve de tact et de diplomatie dans toutes ses relations, non seulement avec les chefs, mais avec tous ses camarades. Il doit faire en sorte de se trouver en contact avec chacun et tous les jours et se tenir en bons termes avec tous.

On ne concède pas toujours aux étalagistes de posséder un talent d'hommes d'affaires; et peut-être quelques-uns ne l'ont-ils pas. Mais nous croyons que ceux qui réussissent ont vraiment ce sens des affaires dans une certaine mesure, et qu'ils maintiennent leurs succès en faisant part égale au côté artistique et au côté commercial.

On dira que nous ne nous en sommes tenus qu'aux petites choses. Peut-être ne valent-elles que très peu chacune en elle-même. Mais si nous n'en tenons pas compte, comment pourrions-nous arriver à faire les grandes, à atteindre le grand total?

Nous entrons présentement dans une saison nouvelle. C'est donc le moment de faire préparer vos pancartes pour l'ouverture des modes d'automne. Vous savez dès maintenant ce qu'elles devront être, ou vous pouvez le déterminer facilement. Ainsi n'attendez pas à la dernière minute. Les dessinateurs ne sont pas très occupés durant le mois d'août; profitez-en pour faire faire vos pancartes d'avance.

### LA VALEUR DE L'ÉPICIER

On reconnaît aujourd'hui que l'épicier détaillant est l'un des plus importants facteurs de la famille commerciale. On a assez longtemps négligé à reconnaître son importance au point de vue de la finance et du crédit du pays. Si, un bon lundi matin, les épiciers détaillants décidaient de ne plus faire crédit au public, quelles seraient les conséquences d'une telle décision? Combien d'écoles devraient fermer leurs portes faute d'élèves? Le manque de nourriture est susceptible de produire un manque de goût pour l'étude et l'acquisition de connaissances nouvelles. Combien de boutiques et d'usines n'ouvriraient pas leurs portes? L'homme ne peut offrir aucune résistance s'il n'est pas soutenu par l'influence d'une alimentation convenable. Combien de fermes resteraient incultes si le cultivateur ne pouvait pas compter sur trois bons repas par jour, ce qui est essentiel en agriculture?

Les épiciers détaillants du pays, grâce au crédit qui leur est accordé par le manufacturier et le marchand de gros, fournissent à la population, sur son crédit, des articles d'épicerie et d'alimentation pour près d'un quart de billion de dollars. Combien de travailleurs peuvent traverser la période de maladie ou de chômage par manque de travail tout en conservant leur dignité sans sacrifier leur amour-propre, grâce aux avances de leur meilleur ami — l'épicier du coin? Combien de fermiers ont été assistés dans la mauvaise fortune, aidés à traverser une période semée d'épreuves de toutes sortes, toujours par l'épicier détaillant qui leur a permis de rester sur leur ferme et leur a donné l'encouragement qui leur a permis de se préparer à produire la récolte de l'année suivante.

On peut donc par là voir que, appuyé par le manufacturier et le marchand de gros, l'épicier détaillant est un gros atout dans la vie commerciale et économique d'une nation.

L'épicier détaillant, venant en contact direct avec le consommateur est, dans notre opinion, comme la pierre angulaire de notre système commercial. Il importe donc que le manufacturier et le marchand de gros le traitent équitablement. Ils de-

vraient l'aider par tous les moyens possibles. Les représentants, qui ont une vaste expérience des affaires, devraient se faire un devoir de l'éduquer de façon à ce qu'il puisse devenir un meilleur marchand. Qu'on lui apprennent à tenir son magasin propre; à user de discernement en matière de crédit; à être courtois envers ses clients, afin que son service ait une telle valeur que le consommateur soit entièrement satisfait et puisse dire de lui: "Je l'ai reconnu à ses oeuvres."

## ST. VINCENT ARROWROOT

### Ses nombreux usages et sa popularité croissante

Grâce à la courtoisie de M. J. Elliott Sprott, secrétaire de l'Arrowroot Growers and Exporters Association, de St-Vincent (Antilles Anglaises), nous pouvons présenter à nos lecteurs certaines notes intéressantes au sujet de Arrowroot, le produit de vente courante de St-Vincent, cette île a été justement qualifiée la plus belle et verdoyante, l'île Émeraude et le chaînon sans égal de la chaîne des Caraïbes.

"Arrowroot St-Vincent", comme utilité commerciale, est maintenant seulement reconnue comme elle le mérite, en raison de ses usages variés. St-Vincent a depuis nombre d'années fourni toute l'herbe à flèche achetée en Europe, en raison des conditions favorables de son sol, de son eau et du travail et de l'excellence du produit. Mais la quantité demandée n'était guère en rapport avec la production possible de la colonie. Jusqu'à présent l'Arrowroot a été employé surtout dans la fabrication du chocolat et pour les travaux de blanchisserie. Mais sa valeur est encore relativement fort peu connue dans le monde, et par suite, son emploi dans les nombreux procédés de fabrication des produits modernes a été limité.

Ce n'est que tout dernièrement que les Manufacturiers de Biscuits ont reconnu l'importance de l'Arrowroot comme auxiliaire du blé dans la fabrication des biscuits et des gâteaux secs. De nos jours, alors que les gens sont blasés sur les céréales préparées, selon l'ancienne mode fruite, et qu'on cherche avec ardeur de nouvelles méthodes pour traiter le blé et le maïs, il est maintenant étrange que dans nombre de centres du commerce mondial on n'ait pas encore découvert que l'Arrowroot est un produit naturel qui est sans rival comme article d'alimentation, également bien accueilli pour le déjeuner à bon marché, ou comme mets servi sur la table luxueuse du riche.

Le manque de publicité effective sur le continent, voilà la principale raison de ce défaut d'appréciation universelle. Agréable au palais et très facilement digéré, l'Arrowroot est utile comme aliment aux gens de constitution délicate et rend des services, comme mets délicat, aux personnes robustes. Ce produit alimentaire de haute valeur a peut-être souffert du préjugé qu'on a contre les amidons communs. Mais cela se produit quand et là où on ignore le fait que l'Arrowroot est un produit naturel tout à fait distinct et supérieur aux amidons communs extraits des céréales par des procédés qui sont en eux-mêmes préjudiciables à la santé.

En outre de nombre d'autres usages, l'Arrowroot est hautement recommandé par la facultés de médecine comme un article alimentaire agréable, non irritant pour les enfants, sous forme de gâteaux secs, de biscuits et de poudings ou dans du lait ou de l'eau bouillie, sucré et relevé avec des épices, du jus de citron ou du vin, selon le goût personnel.

C'est comme article de consommation dans la famille que l'Arrowroot a fait les plus grands progrès sur la route du succès. Car il se digère parfaitement, à n'importe quelle heure, et quelque soit l'état de santé des consommateurs. Ceci en fait un mets de déjeuner des plus désirables pour l'ouvrier ou l'ouvrière, à notre époque de presse et de vie très, quand pour main-

tenir sa santé, les produits alimentaires très digestibles constituent une nécessité.

Nous suggérons que les marchands en gros et en détail entrent en communication avec le secrétaire de l'Arrowroot Growers and Exporters Association, à St-Vincent (Antilles Anglaises); ce secrétaire leur enverra avec plaisir des brochures, des prix et des renseignements au sujet de l'expédition, et tout ce que nous demandons en retour de notre recommandation, c'est que nos lecteurs mentionnent le "Prix Courant" en demandant ces renseignements et en envoyant des commandes.

## LE MAINTIEN DES PRIX ET SES AVANTAGES

Il est parfaitement reconnu que lorsque le manufacturier régularise le prix auquel ses produits doivent être vendus, il a aussi la stabilité du détaillant et la confiance du consommateur. Celui-ci sait d'avance ce qu'il aura à payer pour un article convenu.

Tout marchand supporte une certaine dépense imprévue. Son pourcentage moyen de profit doit, par conséquent, être plus élevé que celui du coût d'administration, car, autrement, ce serait la faillite certaine.

Si un détaillant réduit le prix d'un article étalon, il faut de toute nécessité qu'il augmente suffisamment celui des autres pour compenser la différence. Le consommateur paie—lorsqu'il achète une haute valeur à prix réduit—parce que, dix fois contre une, avant qu'il ne soit rendu chez le marchand, le nombre limité des articles annoncés a été vendu; mais le marchand a toujours à lui offrir quelque chose de "tout aussi bon." Si le client achète sans se préoccuper s'il peut trouver ailleurs l'article véritable, il paie au détaillant un profit anormal pour l'article substitué. On ne peut assurer la justice et l'équité qu'en vendant les marchandises à leur prix véritable et établi. Parce que le manufacturier désire augmenter la vente de ses marchandises à bas prix, en tenant compte de la qualité, lorsqu'il fixe le prix de revente, il ne laisse au détaillant juste assez de profit pour que celui-ci redouble d'activité dans la vente. Au-delà d'une certaine limite, plus de profit pour le commerçant signifierait un prix de détail trop élevé, une invite à la concurrence de la part d'articles du même genre; par conséquent, moins de ventes et moins de profit.

Le prix de détail fixe veut dire non pas un prix plus élevé pour le consommateur, mais un profit plus uniforme pour le marchand, du fait qu'il ne tiendra pas un article à perte et un autre à 100 pour cent de bénéfice.

Le commerçant à prix réduits choisit invariablement des articles de toute première qualité comme appât pour sa publicité. Quelquefois, il les offrira même au-dessous des prix coûtant, afin de créer l'impression que tout son stock est vendu à des prix également bas. Une telle pratique à l'endroit d'une marchandise portant une marque de commerce d'une valeur reconnue constitue un meurtre commercial au premier degré.

La régularisation des prix est le salut du petit marchand et du petit manufacturier qui ne perdrait que des articles de bonne qualité. Elle met la concurrence légitime au-dessus de la concurrence des prix, en admettant le service du magasin et la qualité de la marchandise. Elle donne au petit manufacturier l'occasion d'exploiter ses produits en dépit du monopole suppressifs. La qualité du produit détermine la mesure de son succès, en assurant une concurrence saine, car il faut du jugement pour réussir dans une lutte basée sur la qualité des contestants.

Le système de régularisation des prix par le manufacturier est automatique. La concurrence dans les catégories d'articles de même caractère et la valeur réelle offerte au public déterminent le juste prix. De deux articles identiques, protégés par

les prix déterminés, l'un marqué à 50 cents et l'autre à 25 cents, le dernier se vendra beaucoup plus facilement à moins que le premier en ait deux fois la valeur.

Dans certains pays il existe des lois prohibant la dépréciation en valeur d'articles portant une marque de commerce dans le cas où tels articles sont accompagnés d'un avis défendant la pratique. Il n'y a exception que dans le cas de vente par curateur ou celui d'abandon des affaires. C'est là un pas dans la bonne voie et qui contribue à éliminer la concurrence injuste. C'est une protection pour l'acheteur en ce qu'il est assuré d'articles de valeur à un prix honnête.

### LE COUP DE GRACE DES COUPONS-PRIMES

Le "Daily Telegraph", de Québec, annonçait ces jours derniers que les marchands détaillants de l'ancienne capitale sont à s'entendre pour cesser de donner des coupons-primés à leurs acheteurs. Ces coupons sont nés après la mort des timbres de commerce et n'ont, par conséquent, pas d'état civil. Ils sont la base d'une mauvaise pratique commerciale et, autant nous avons combattu les timbres de commerce, autant nous applaudirions à la disparition des coupons-primés, car nous sommes convaincus qu le système est nuisible aux intérêts du commerce. Il n'a rien qui le recommande, si ce n'est le fait qu'il a pu contribuer à encourager les achats au comptant. Or tout le monde sait que, à de rares exceptions près, les marchands de nouveautés en détail ne vendent pas à crédit. Par conséquent, pas de nécessité de stimuler les achats au comptant.

D'autre part le coupon-prime est un moyen injuste employé contre les marchands qui n'ont pas recours à cet appât pour pousser leur commerce.

Ainsi que le dit si bien le confrère de Québec, la mode des bons n'attire plus la clientèle des gens intelligents et éclairés, parce qu'à tort ou à raison, ils sont arrivés à croire que, par ce temps de concurrence active où nous vivons, le marchand qui leur donne un bonus quelconque sur leur emplettes, doit nécessairement se rattraper en chargeant un peu plus que ses confrères pour sa marchandise, ou en ne donnant pas précisément la même valeur que les marchands qui ne comptent pour la vente que sur le mérite intrinsèque de leurs marchandises et la modicité de leurs prix.

Naturellement, parmi ceux qui ne pensent pas, ou parmi les crédules, les bons et les primes que ces bons sont sensés procurer ont encore un certain effet. On peut même dire que la collection de ces coupons est devenue même presque une manie chez certaines personnes, hommes, femmes et enfants qui semblent se délecter dans une déception à leurs dépens, qu'elles nourrissent ou alimentent elles-mêmes, et qui vous exhibent ensuite avec fierté les primes qu'elles croient devoir à leur habileté, à leur finesse dans leurs achats.

Il y a encore la perte de temps que la distribution de ces bons cause aux employés qui les distribuent; et, il y a en plus le danger d'encourager les enfants et le personnel au service d'une famille à tromper les parents ou les patrons. Désireux de s'assurer quelque prime particulière pour leur propre usage, en échange de bons, ces enfants ou ces domestiques seront portés à désobéir assez souvent aux instructions qu'on leur a données, pour acheter ailleurs, dans des magasins où on donne des bons; il en résulte alors que les parents ou les patrons n'ont pas la qualité de marchandises qu'ils ont voulu acheter. Le système est en somme une nuisance et on ne saurait le supprimer trop vite.

Les marchands qui ont pris l'initiative d'un mouvement pour en finir avec ce système méritent certainement de chaleureuses félicitations. C'est un excellent mouvement et qui mérite le succès.

Il est de fait que les familles qui achètent aujourd'hui avec

le plus de sagesse et de la manière la plus avantageuse et qui ont le bénéfice des meilleures occasions, sont celles qui surveillent les annonces de ventes spéciales publiées dans nos journaux par des maisons responsables. On remarque aussi d'un autre côté que les maisons de commerce les plus prospères sont celles qui annoncent beaucoup mais qui ne donnent pas de bons.

### A PROPOS DE LA LOI LACOMBE ✓

Un ami de notre journal nous écrit cette semaine et nous signale un cas tout à fait anormal relativement à la loi Lacombe. La personne en question déclare avoir, le 20 mars 1913, déposé au greffe de la Cour de Circuit de Montréal, une créance au montant de \$150.00 contre un de ses employés. Or, depuis cette date, le débiteur qui était supposé verser chaque semaine un cinquième de ses appointements, n'a en tout, versé que \$13.00.

Ce cas que nous signalons particulièrement, n'est pas unique. Nous pourrions en citer beaucoup d'autres qui sont à notre connaissance personnelle.

Que faut-il déduire de ces faits? sinon que la loi est ineffective ou que personne ne s'en occupe. Pour être effective, la loi devrait comporter la sévérité qui distingue toutes les lois à l'endroit de ceux qui en sont frappés. Tel n'est pas le cas de la loi Lacombe. Il semble qu'il suffit de lui demander aide et protection pour avoir ensuite le droit de se moquer de ses créanciers. Et c'est ce qui se produit trop souvent. Si les préposés à l'exécution de l'acte avaient instruction d'avertir les créanciers chaque fois qu'un débiteur néglige de remplir ses obligations, ceux-là pourraient prendre les moyens de forcer celui-ci à respecter ses engagements. On sait que la loi Lacombe ne protège le débiteur qu'en autant qu'il verse régulièrement la proportion de son salaire stipulée par le Code. S'il cesse ou interrompt ces versements, le créancier conserve toujours son recours par voie de saisie-arrêt entre les mains de l'employeur.

Mais comment le créancier peut-il se prévaloir de ce privilège quand il ignore que son débiteur se moque de lui? Administrée comme elle l'est, la loi Lacombe, dans la plupart des cas, ne sert qu'à protéger des fripouilles qui, une fois inscrits sous son égide, et sachant que personne ne s'inquiétera plus à leur sujet, déposent quand bon leur semble, condamnant ainsi le créancier à attendre indéfiniment la rentrée de fonds dont le débours lui causera peut-être des ennuis sérieux.

Où la loi est bonne ou elle est mauvaise. Si elle est bonne dans son essence, qu'on le démontre dans son application rigoureuse. Si elle est mauvaise, qu'on la supprime du Code.

### THE SHERWIN-WILLIAMS CO., LTD.

La populaire maison de peinture Sherwin-Williams of Canada, Limited, annonce qu'elle a fait des arrangements en vertu desquels MM. T. McAvity & Sons, Limited, de St-Jean, deviennent ses agents distributeurs dans et pour toute la province du Nouveau-Brunswick. Il sera tenu un stock considérable de peintures, huiles et vernis pour la commodité des agents et des marchands de cette province afin de leur permettre de donner un service rapide chaque fois que les articles sont demandés à court avis.

Les commandes adressées à MM. T. McAvity & Sons, Limited, seront l'objet d'une soigneuse attention. Les factures seront expédiées du bureau de Montréal.

Cette détermination de la part de la Compagnie Sherwin-Williams est une nouvelle attestation de ce qu'elle ne perd jamais une occasion d'améliorer son service à l'endroit de ses clients.

## LE BON SOURIRE ✓

Est-ce que la lutte acharnée pour l'existence ne vous a pas déjà ménagé assez de répit pour pouvoir vous rendre compte que nous tirons notre plus grande part de bonheur dans la vie à rendre les autres plus heureux, et que le bonheur que nous procurons aux autres nous est rendu centuplé. Chaque jour qui passe nous donne l'occasion de faire des heureux; de rendre la vie plus gaie; de soulager quelque malheureux d'un fardeau trop lourd; de renverser les obstacles sur le chemin de quelque pauvre diable qui lutte péniblement pour son pain quotidien. Ce moyen, simple entre tous, c'est le sourire. C'est une toute petite chose, un rien, mais encore une chose inestimable. Il y a dans le cœur de chacun, un certain désir de faire quelque chose pour le bien-être, pour le bonheur de son prochain.

Tout le monde ne peut pas faire l'aumône en espèces sonnantes; mais tout le monde peut sourire. Et souvent, à celui qui peine, qui, découragé, se sent tout près d'abandonner la tâche, un sourire d'encouragement, de sympathie, fera plus de merveilles que l'or. En maintes occasions, celui qui accorde ce sourire bienfaisant est plus grand philanthrope que l'autre qui donne son or à profusion. Il se peut que le monde ait été injuste et cruel; que l'employé, où qu'il soit, ait vécu de longs jours d'esclavage sans jamais recevoir un témoignage de sympathie, d'encouragement. Après tout, vous êtes et devez être le soutien de votre frère; ne rendez-vous pas son fardeau plus léger?

Vous avez rencontré de ces personnes qui sèment la joie et le bonheur partout où elles passent; qui, par leur sourire perpétuel rendent tout plus gai autour d'elles, et qui font comme pénétrer un rayon de clair soleil dans les situations les plus sombres, les plus désespérées. Vous pouvez être l'un de ces dispensateurs de bonheur si vous le voulez. Aussi, l'habitude de sourire chassera-t-elle vos propres ennuis, vous rendra-t-elle plus heureux vous-même.

On ne retire de ce monde que ce qu'on y a apporté. Soyez aigri, et vous trouverez tout le monde désagréable; souriez, et tout le monde vous semblera heureux. Car, après tout, il est assez facile de se rendre agréable lorsque tout est gai comme une chanson; mais l'homme digne de ce nom est celui qui peut sourire même lorsque tout va de travers.

## LA PRESERVATION DU BOIS

Les bois utilisés dans l'industrie comme poteaux, supports, traverses, etc., sont garantis contre les effets de l'humidité par l'emploi de solutions chimiques dont on les imprègne. Mais jusqu'à présent on ne pouvait que difficilement déterminer jusqu'à quelle profondeur la substance employée pénétrait dans le bois. M. E. Bateman a trouvé que la pénétration des substances inorganiques auxquelles on a couramment recours pour la conservation des bois pouvait être mise en évidence par un examen optique très simple.

Si la protection a été réalisée à l'aide d'une solution de chlorure de zinc, on plonge pendant six secondes environ un disque du bois en essai dans une solution à 1% de ferro-cyanure de potassium. On essuie alors le disque avec une feuille de papier buvard et on le plonge dans une solution d'acétate d'urane à 1%. Une fois sec, le disque apparaîtra rouge sombre dans la partie non atteinte par le chlorure de zinc, tandis que la partie imprégnée sera légèrement plus blanche que le bois naturel. On peut déceler ainsi des quantités de chlorure de zinc de l'ordre de 3 grammes par décimètre cube.

Si le bois est imprégné de sel de cuivre comme c'est le cas pour les poteaux télégraphiques par exemple, on plonge simple-

ment le disque d'essai dans une solution de berron-cyanure de potassium qui colore en rouge sombre la zone imprégnée. Le même essai pour un bois imprégné d'un sel de fer donnera une coloration bleu foncé. Enfin, un sel de mercure se décèlera par la coloration noire qu'il communique au bois quand il est passé dans une solution d'hydrogène sulfuré.

On a ainsi des moyens rapides de vérification du degré de pénétration des substances antiputrescibles employées et une mesure simple de l'efficacité du traitement subi.

## LE VRAI COMMERÇANT

Tout commerçant n'a qu'un désir: voir ses affaires prospérer; et la première condition pour obtenir ce résultat est d'avoir de l'ordre.

L'ordre est la qualité fondamentale de toute organisation, celle qui promet une ascension constante vers la réussite. Une fortune considérable peut être dilapidée très rapidement, même dans les affaires, si l'ordre ne préside pas à la direction de votre maison.

Après l'ordre vient la loyauté. Il faut inspirer confiance à son client en le servant sans tromperie et sans fraude, tenir avec opiniâtreté à remplir ses engagements, même avec ses fournisseurs, mériter enfin une réputation d'irréprochable probité. Le vieux proverbe qui dit: "Bonne renommée vaut mieux que ceinture dorée" sera toujours vrai. La réputation est aussi un capital, qu'il faut conserver avec un soin extrême, et c'est aller à l'encontre de ses intérêts que le méconnaître.

La première préoccupation du commerçant de détail est de veiller à son étalage. Il faut en varier souvent la disposition et ne pas y laisser trop longtemps les mêmes articles qui seraient susceptibles de se défraîchir; suivant le quartier et le genre de clientèle, on doit s'efforcer d'attirer la curiosité et l'intérêt du passant et de produire une influence favorable sur le public.

Une marchandise bien présentée est à moitié vendue; un magasin bien éclairé attire le client, aussi ne faut-il pas trop regarder à la dépense de la lumière qui serait, c'est le cas de le dire, une économie de bouts de chandelles.

Il est presque indispensable maintenant d'étiqueter tous les articles; c'est à ce procédé que les grands magasins doivent le début de leur colossale fortune. Le client possible hésite à entrer demander le prix d'un article dans la crainte qu'il ne soit trop élevé pour ses moyens, et l'affiche l'engage souvent en lui montrant que le marchand n'a pas de trop grosses exigences.

Il faut aussi s'ingénier à placer sa marchandise en évidence; les magasins doivent être des expositions permanentes où le client peut choisir et tripoter à son aise, sans dérangement apparent pour le vendeur, les articles dont il a besoin.

Le service de vente doit être très vite fait; on peut avoir affaire à quelqu'un de pressé que la lenteur et l'abondance des explications irritent.

On ne doit jamais imposer ses goûts; il faut laisser le client libre de ses appréciations et ne pas le harceler par des sollicitations gênantes qui pourraient l'empêcher de revenir.

Mais ce qu'il faut surtout au commerçant, c'est montrer une égale prévenance pour le petit comme pour le gros client, celui qui dépense peu aujourd'hui peut faire demain un achat plus important et votre affabilité l'engage à vous donner la préférence.

L'énorme concurrence qui est faite actuellement au petit commerce exige un effort toujours plus grand de la part du commerçant et des qualités multiples qui ne s'acquièrent que par l'expérience.

## LA VIE CHÈRE

### Nombreuses explications

Elle reste un problème.

Pourquoi, depuis trois ans, les prix des denrées s'élèvent-ils presque sans interruption, au point de dépasser toute prévision? et de bouleverser les budgets modestes? le billet de mille piastres d'alors vaut en effet à peine 850 dollars actuellement comme pouvoir d'achat.

On a proposé de nombreuses explications:

Mauvais récoltes — soit, il est clair que les années que nous venons de traverser, humides d'abord, desséchantes ensuite, ont pu, ont dû avoir une influence pernicieuse sur le prix de la vie. Dans les temps jadis, ces sauts capricants de la nature eussent fort bien pu engendrer la famine.

Mais, de nos jours, l'explication n'est pas suffisante. Car, pendant que les uns étaient inondés, d'autres jouissaient d'un temps radieux, et réciproquement — si bien que le déficit d'ici était comblé là par la surabondance. La moyenne devait rester à peu près la même.

Les politiques ont dit: on ne cesse de faire des lois socialisantes, qui écrasent les classes moyennes d'impôts au profit des "travailleurs". Comment les prix de revient n'augmenteraient-ils pas, et par là même les prix de vente? et, ici encore, il y a du vrai. Il est clair que lorsqu'on modifie les proportions entre diverses classes d'un pays, avantageant les unes en pesant sur les autres, il faut bien qu'un équilibre nouveau s'établisse. Le changement des prix est précisément l'instrument que tout économiste signalerait comme susceptible d'établir ce nouvel équilibre.

Et pourtant, quelque part de vérité qui se trouve en cette observation, elle reste insuffisante pour expliquer un mouvement qui est général, se faisant sentir non seulement en France, mais aussi dans d'autres pays. L'Allemagne se plaint tout comme nous, de l'augmentation des prix; quant à l'Autriche, elle subit une crise des plus graves.

D'autres politiques — ou anti-politiques — ont accusé les spéculateurs — et il est possible que la spéculation ait en effet souligné le fait qui se produisait. Mais quant à l'engendrer, c'est une autre affaire. Elle n'a ni raréfié les produits ni augmenté les besoins! Ce sont choses qui ne dépendent pas d'elle.

### Causes générales

Il faut donc admettre que des causes plus générales, susceptibles d'agir avec plus ou moins de force — selon qu'elles sont plus ou moins secondées par les faits contingents qui viennent d'être signalés — ont déterminé le phénomène dans l'ensemble des pays d'Europe et peut-être du monde.

Pour notre part, nous en apercevons trois — et nous ne prétendons pas clore la liste.

L'augmentation du stock d'or existant et la plus grande rapidité de la circulation du stock monétaire devaient fatalement à la longue, amener une sorte de chavirement des prix. Il n'est pas douteux que l'exploitation des mines du Transvaal augmente, depuis de longues années, la masse d'or existante. Les pays nouveaux, ou ceux qui manquaient d'or, ont pu longtemps retarder le moment où les prix se trouveraient influencés. Mais tout a une fin. Nous sommes dans une période comparable à celle du XVI<sup>e</sup> siècle, où les apports de métaux précieux venant du nouveau monde engendrèrent un bouleversement des prix auquel presque aucun des contemporains ne comprit rien. Nous devrions bien, nous hommes du XX<sup>e</sup> siècle, et fiers de l'être, tâcher au moins de comprendre.

Le mouvement économique et démocratique qui a si profondément modifié la situation des salariés dans les divers pays d'Europe, n'a guère dû avoir moins d'importance. Sans qu'il

soit besoin de recourir à des statistiques que tout le monde connaît, c'est un fait incontestable que la situation des salariés s'est améliorée d'une façon extrêmement sensible depuis 50 ans. Son effet est d'autant plus sensible, au point de vue du phénomène dont nous cherchons l'explication que le développement de l'industrialisme amenait une plus grande concentration des ouvriers dans les villes. De tout cela devait résulter, et a effectivement résulté, un accroissement considérable des consommations d'entretien. La viande notamment est devenue — et qui ne s'en réjouirait — un élément nécessaire, indispensable de la vie pour un très grand nombre. Or, la loi de l'offre et de la demande est là, inexorable, comment éviter l'élévation du prix, étant donné surtout que les troupeaux n'ont pas augmenté d'importance, bien au contraire, ils ont presque partout diminué.

Enfin, certains droits d'entrée sont venus aggraver le mal. Nous n'avons d'ailleurs fait que suivre à ce sujet, l'exemple qui nous venait d'ailleurs. Le plus frappant de ces exemples à citer, de ce point de vue, est certainement celui qui a trait à la viande. Pour protéger nos éleveurs, nous fermons nos frontières aux troupeaux étrangers; or, en même temps, les étrangers viennent chaque année nous acheter à hauts prix quelque chose comme 62,000 têtes de bétail. Après quoi nous poussons des cris d'effroi en constatant que le prix de la viande augmente.

Il serait si simple d'autoriser l'entrée du bétail étranger dans des proportions telles qu'il remplacerait au moins celui que nous vendons au dehors. Vendant cher, achetant meilleur marché, nous ferions un beau bénéfice et les consommateurs verraient leurs intérêts sauvegardés.

(Le Moniteur de la Cordonnerie, de Paris.)

## IL N'Y A PLUS D'HIVER

### Il est supprimé par l'industrie moderne

Voilà ce que, depuis quelques années, on entend répéter un peu partout.

Aux gens désolés de ce phénomène météorologique le célèbre physicien Svante Arrhenius vient de donner, sinon une consolation, du moins une explication.

On a, dit-il attribué le temps mou et humide des hivers de ces dernières années, aux changements du gulfstream, de l'état des glaciers arctiques et du rayonnement du soleil. Erreur profonde! La vraie coupable, c'est notre civilisation avec son industrialisme. Par l'immense consommation de charbon, de pétrole et d'autres combustibles qui se fait à notre époque, l'atmosphère devient de plus en plus saturée d'acide carbonique. Ce gaz étant plus lourd que l'air descend, occupe les couches inférieures et forme une sorte de voûte au-dessus de la terre. Il y a là un abri qui protège le sol contre les courants froids d'en haut, mais en même temps, il empêche les pertes de chaleur du sol causées par le rayonnement.

Quant à l'humidité, il faut l'attribuer encore à la grande consommation de combustibles faite par l'industrie moderne.

De formidables quantités de poussières de charbon se répandent dans l'atmosphère, montent à une hauteur considérable et y facilitent la condensation des vapeurs d'eau d'où les pluies continuelles.

## RETOUR D'EUROPE

M. J.-O. Gareau, marchand de nouveautés de l'avenue Mont-Royal, est de retour d'Europe depuis quelques jours. M. Gareau a visité tous les principaux centres commerciaux et manufacturiers du vieux continent, et ses observations d'homme pratique ne peuvent manquer de lui procurer les moyens d'améliorer encore, si possible, son établissement déjà si florissant.

## L'ART DE LA VENTE

Il nous faut admettre que nous voisins des Etats-Unis sont passés maîtres dans l'art de vendre, et qu'à tort ou à raison, ils ont la réputation d'être des champions en fait d'activité commerciale. Il serait à souhaiter que ces qualités fussent importées dans les maisons de commerce de notre pays.

Peu importe que le terme affaires s'applique au commerce, à l'industrie. Le commerce qui n'est autre chose que l'échange des produits des diverses nations, est un des plus puissants facteurs de toutes les nations civilisées. C'est une cause constante de rivalité et pourtant c'est le plus grand civilisateur et pacificateur.

Le commerce est aujourd'hui non seulement une science très complexe, mais son étude est très difficile et il comprend tant de branches que personne ne peut se dire maître du commerce en son entier.

Pour être fructueux, le commerce doit être étudié comme une science et ses règles doivent être appliquées comme celles de l'art; nombre d'entre nous le comprennent comme art, peu de nous l'ont étudié comme science et appris les grandes lois et principes sur lesquels il repose et qui le règlent.

Le commerce est indubitablement un des plus importants facteurs pour décider de l'avenir des nations, c'est pourquoi il est essentiel que tous ceux qui y sont engagés soient éduqués d'une manière convenable et systématique de façon à leur assurer le succès.

Pour le commerce, le cerveau le mieux organisé est requis car la suprématie commerciale sera dorénavant non une question de force primant le droit mais dépendra de la valeur relative des cerveaux et non pas des bras. La paix est essentielle au progrès du commerce et l'on pourrait même affirmer que ce n'est que par le commerce qu'on peut assurer une paix permanente.

En ce qui concerne l'instruction, notre système est déficient—il est coûteux et extravagant, mauvais et non pratique, en un mot, chaotique, surtout parce qu'il est régi par des gens qui s'y connaissent peu en fait d'éducation. On devrait considérer l'art de la vente comme une profession. En ce moment, il n'est pas considéré comme tel. Mais s'il est nécessaire de faire un apprentissage pour les professions, n'est-il pas aussi nécessaire de recevoir une instruction spéciale pour prendre part aux entreprises commerciales et industrielles?

La Chambre de Commerce de Londres a depuis vingt ans fait tout son possible pour améliorer l'éducation commerciale en Angleterre et a fait beaucoup pour améliorer l'éducation des gens engagés dans le commerce, en se déclarant en faveur des méthodes "dernier cri" pour le succès des affaires de nos jours. Lord Haldane a fait allusion à un nouveau Bill sur l'Instruction. Il est à espérer que ce Lord ne perdra pas de vue les besoins du commerce britannique et se rendra bien compte que l'éducation commerciale ainsi que l'éducation technique et professionnelle forment une partie de notre système national d'éducation.

Pour les gens d'affaires deux choses avant tout sont nécessaires:

1° Les choses essentielles personnelles, que tous doivent posséder à un degré plus ou moins élevé, et 2° les choses essentielles acquises par l'éducation que tous doivent posséder aussi mais à un degré correspondant aux positions respectives occupées ou qu'ils désirent occuper.

Dans certains cas on a vu réussir des gens sans instruction et même parfois sans qualités essentielles personnelles, mais ce ne sont là que des exceptions.

Les qualités essentielles personnelles doivent être un bon caractère, de l'intégrité, de la courtoisie, de la ponctualité, de la méthode, de l'exactitude, un jugement sûr, du tact, du sang-froid, de la régularité, de l'imagination, de l'intelligence, de l'ini-

tiative, une bonne santé, de la sobriété, une belle apparence, de la persévérance, de l'énergie, de l'endurance, de l'ambition, de l'enthousiasme, de l'optimisme, du courage, une bonne mémoire, la facilité de parole et aussi celle d'écouter.

En ce qui concerne les choses essentielles relevant de l'éducation, la plus importante c'est l'entraînement aux affaires. Cet entraînement doit être complet et parfait. Cette éducation commerciale doit produire la rapidité de l'observation, le pouvoir de juger promptement, l'empressement à accepter les responsabilités, la facilité de l'organisation, etc.

Il devrait résulter de cet entraînement que toute question même très difficile, devrait être solutionnée. Que la pensée devrait se concentrer, que le raisonnement devrait devenir logique et infaillible, qu'on devrait faire preuve d'initiative et d'originalité; qu'on devrait accepter avec confiance des responsabilités; qu'on devrait entreprendre des organisations avec tact et jugement et en arriver promptement à des solutions.

Il y a des gens qui soutiennent "qu'on ne le devient pas, et d'autres qui disent que ce n'est qu'à l'école de l'expérience qu'un vendeur se forme." Les éducateurs et les patrons sont imbus de ces idées. Il serait plus juste de dire que certaines gens peuvent posséder ces qualités plus que d'autres, être mieux doués par la Nature que d'autres.

On peut définir l'art du vendeur, la science et l'art de réussir à vendre. Comme science et art, on serait mal venu de prétendre qu'on ne puisse pas l'enseigner, et il est clair que le succès du vendeur sera proportionné non seulement à la connaissance qu'il a de cet art et de cette science, mais aussi à ses aptitudes naturelles.

En raison du perfectionnement des méthodes et procédés industriels, de l'amélioration des moyens de transport et de communication, il faut que nos méthodes d'affaires soient plus efficaces de jour en jour.

## COMPAGNIES INCORPOREES

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

"La Compagnie Ouellette, Beaulieu, Limitée", pour faire le commerce de bois, en général, construire, acheter, vendre et exploiter des scieries à pulpe, travailler le bois de toute manière. Capital-actions, \$45,000, à Longueuil.

"The Ouareau Country Club", pour établir un club politique et social, où l'un ou l'autre, pour récréation de ses membres dans le village de Shawbridge. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie des Terrains de Laprairie, Limitée", pour faire l'acquisition de l'immeuble décrit comme suis: une terre sise et située en la paroisse Laprairie, en la concession de la Côte de la Grande Coulée, connue et désignée sous le No 545 des plans et livre de renvoi officiels de la paroisse de Laprairie, de subdiviser ledit immeuble, de l'hypothéquer et d'en faire la vente en bloc ou par lots, etc. Capital-actions, \$49,000, à Montréal.

"The Howick Company Limited", pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et détenir, vendre, transporter, échanger des propriétés immobilières ou en disposer autrement. Capital-actions, \$10,000, à Howick Station.

"The Ideal Ladies Tailoring Company Incorporated", pour manufacturer, produire, acheter et vendre, importer et exporter des nouveautés et vêtements pour dames et messieurs. Capital-actions, \$1,000, à Montréal.

"The Peerless Amusement Company Limited", pour faire les affaires de propriétaires et gérants de théâtres, ronds à patiner et autres places de jeux, en plein air. Capital-actions, \$99,000, à Montréal.

## L'EFFICACITE

"Efficacité", c'est un mot vieux comme le monde, il a sa place depuis longtemps dans le dictionnaire, mais il est nouvellement dans le vocabulaire commercial. Autrefois, on disait: "Système", aujourd'hui, on dit "Efficacité", avec un grand E, comme si l'usage l'avait élevé à la dignité de son nom propre.

L'Efficacité a été définie et décrite maintes fois, on en a donné des explications diverses et claironné le sens à tous les vents. Efficacité veut dire strictement: Effort, pour produire un effet.

Un grand philosophe disait que pour faire l'étude du genre humain, il suffisait de bien regarder en soi-même. Nous croyons qu'à notre époque, cette étude serait insuffisante, car chaque individu a ses particularités propres, mais ne possède pas celles de son voisin. C'est pourquoi, si on veut arriver à quelque chose, il ne faut pas se confiner à l'étude de soi-même et de ses méthodes, mais observer minutieusement celles des autres. Celui qui passera son temps à étudier ses principes sans daigner jeter les yeux sur ceux d'autrui, s'écartera du succès; il faut savoir profiter de la science des autres, sans quoi on se trouvera à certains moments perplexe et hésitant et on ne saura ni comment, ni à quoi se décider.

Bien entendu, il ne faut pas exagérer; aller à l'extrême c'est tomber dans une imitation servile et ce ne saurait être le moyen d'arriver au succès.

Pour posséder ce nom l'Efficacité, à un certain degré, (car, il y a différents degrés), vous devez cultiver vos connaissances personnelles, les mettre rigoureusement en pratique et les grossir sans cesse des connaissances des autres. Si vous agissez ainsi patiemment et méticuleusement, vous atteindrez à un très haut degré d'Efficacité et vous pourrez alors l'enseigner à vos employés et à ceux qui vous entourent... Cette science, cette qualité, cette vertu, ne s'apprend pas dans les livres; il faut la posséder à fond pour pouvoir essayer de l'inculquer aux autres.

## 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:

"Autographic Register Co. of Canada, Limited", pour faire des affaires comme fabricants de registres autographiques, de fourniture, etc. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Theodoro Vafiadis & Co., Ltd.", pour manufacturer, acheter, vendre toutes sortes de tabacs, etc. Capital-actions, \$30,000, à Montréal.

"The Agricultural Implements Manufacturing Company, Limited", pour fabriquer, acheter, réparer, faire des affaires en gros et en détail sur toutes sortes de voitures, machines agricoles, instruments agraires, etc. Capital-actions, \$75,000, à Québec.

"Exploitation agricole et d'élevage, Limitée", pour faire des affaires d'élevage, etc. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Southern Canada Power Company, Limited", pour faire des affaires comme compagnie fournissant de la lumière et de la force motrice. Capital-actions, \$3,000,000, à Montréal.

"Occidental Trust Co., Ltd.", pour accepter, remplir toutes

les charges de fidei-commissi confiées à la Compagnie par toute personne, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"The Holly Trust Company, Limited", pour accepter, remplir toutes les charges de fidei-commis confiées à la Compagnie par toute personne. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"The Combine Investment, Ltd.", pour acquérir par achat, louer ou posséder autrement des immeubles; construire des maisons d'habitation, etc. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Valley Construction Company, Ltd.", pour entreprendre la construction des chemins, voies ferrées, canaux, quais, entrepôts, etc. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Montreal Holding Co., Ltd.", pour faire des affaires comme agents financiers et courtiers, agents d'assurance, etc. Capital-actions, \$1,500,000, à Montréal.

"American Kitchen Products Company of Canada, Limited", pour manufacturer, acheter et vendre des produits alimentaires. Capital-actions, \$30,000, à Montréal.

"William Clark, Limited", pour faire des affaires comme manufacturier, expéditeur, etc., de toutes sortes de conserves. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

"L. E. Moulton & Co., Limited", pour faire des affaires comme entrepreneurs plombiers. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

## LA FEDERATION DES CHAMBRES DE COMMERCE

A la séance de mercredi après-midi de la convention de la Fédération des Chambres de Commerce de la Province de Québec, tenue à Chicoutimi, M. Armand Chaput, Président de la Chambre de Commerce de Montréal, a été élu Président de la Fédération, succédant à M. J. E. A. Dubuc sortant de charge.

M. Chaput a présenté un amendement à la constitution de la Fédération portant que M. J. E. A. Dubuc soit réélu, mais M. Dubuc s'est objecté en déclarant que ses nombreuses occupations ne lui permettaient pas d'accepter de nouveau la charge.

M. Jos. Picard, de Québec, a été élu Vice-Président.

Nos félicitations sincères à M. Chaput dont l'activité et le zèle infatigables en font une des figures les plus en vue du Commerce Canadien.

## Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.

Ce collège, avec son expérience de soixante ans, semble répondre aux besoins d'éducation des temps présents. Par son cours classique, il prépare le jeune homme à la prêtrise et à toutes les professions libérales; par son cours commercial anglais, au programme duquel on accorde une heure d'enseignement du français tous les jours, il ouvre la voie à toutes les branches du commerce et de l'industrie; enfin à ceux qui ne peuvent disposer que de peu de temps à leurs études, il offre l'avantage d'un cours primaire français et anglais. Site agréable et sanitaire. Communications faciles. Améliorations modernes.

Rentrée des élèves, le 2 septembre.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Le mouvement des affaires est plus accentué cette semaine que pendant la précédente quinzaine. On observe une baisse générale des prix, sauf en ce qui concerne les sucres raffinés, dont le prix s'est élevé de 10c depuis mardi; l'empois se vend ¼c de plus. Les fèves canadiennes et les pois sont remarquablement meilleur marché. Les fèves se vendent à \$2.00 au lieu de \$2.25. On a reçu les prix pour l'ouverture de la saison d'automne: les petits pois canadiens se vendent à \$0.80 au lieu de \$1.22½ l'an dernier.

Les fraises se vendaient l'an dernier \$2.12½ à \$2.15; elles se vendent cette année de \$1.90 à \$1.92½. On a reçu tous les prix pour la nouvelle récolte, sauf pour la nouvelle tomate et le blé-d'Inde et on en a commencé la mise en vente.

Nous cotons:

## SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.50
Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs.	4.60
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.90
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.10
Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.30
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.15
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.10
Powdered, baril 100 lbs.	4.70
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.90
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.55

Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs. 0.35  
 Sucres bruts cristallisés, lb. 0.04  
 Sucres bruts non cristallisés, lb. 0.03½  
 Ces prix s'entendent au magasin du vendeur à Montréal.

## MELASSES

Très bonne demande.

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

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

## LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.00
2ème qualité, le quart	27.00

## SAINDOUX

Bonne demande.

2ème qualité, le quart	27.00
Saindoux pur, en tinette	0.15½
Saindoux pur, en seau	3.20
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16½

## FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

### 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	3.25
Farine Household, qrt.	0.00	6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00	6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00	6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00	5.85
Far. "Regal", sac	0.00	3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.85
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.85
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.85
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.35
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.50
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.10
Banner, Saxon et Quaker		
Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½	0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35

Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouillettes 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 "	0.05	0.05½
Tapioca seed, en sac, la "	0.05½	0.06
Sagou	0.05½	0.06

## FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

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

Poisson salé.

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

## VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

## THES

La demande s'est améliorée; il s'est fait des ventes assez importantes dans les thés de toutes provenances.

## EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.09	0.10
Cannelle, moulu	"	0.20	0.24
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.26	0.33
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.24	0.32
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.22	0.23
Gingembre moulu	"	0.20	0.30
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moul.	"	0.04	0.05
Graine de lin moulue	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.90
Mixed spices moulus	"	0.18	0.22

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	"	0.23	0.27
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac			1.35
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.		0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.15
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.05
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.65	0.80

## ORGE

### Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.10
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.50
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07	0.07½
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03	0.03½
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06	0.07
Pois Verts, No 1 lb.	0.04½	0.04½
Pois cassés, le sac	0.03½	0.03½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.30

## 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 décorés au Canada:

Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.

Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.35
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.25
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.50
Lustre	0.00	3.60
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drops Japan	0.00	5.45

## FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
7 couronnes	lb.	0.13½	0.14
5 couronnes	lb.	0.11½	0.12
6 couronnes	lb.	0.13	0.13½
9 couronnes	lb.	0.14½	0.15
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.			Lb.
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06½	0.07	
Corinthe Filiatras en car-			

tons 1 lb.	0.07½	0.08½	Haricots verts imp.	bte	0.13	0.17	Huitres	2 lb.	0.00	2.45
Raisins de Malaga.	Lb.		Macédoine de légumes,	bte	0.10	0.16	Maquereau, tin 1 lb., la doz.		0.00	1.45
Rideau	bte	0.00	2.50	Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25				
Balmoral	bte	0.00	3.00	Petits pois imp. moyens	bte	0.11	0.11½	Morue No 2	lb.	(manque)
Orléans	bte	0.00	4.00	Petits pois imp. mi-fins	bte	0.11	0.12	Morue grosse en quart lb.		(manque)
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50	Petits pois imp., fins,	bte	0.16	0.17	Royans aux truffes et aux		
Raisins Sultana.	Lb.			Petits pois imp. ext. fins,	bte	0.17	0.18	achards	bte	0.17 0.18
En vrac	0.00	0.11		Petits pois imp., surfins,	bte	(manquent)		Sardines can. ¼ bte, cse	2.75	3.00
Cartons, 1 lb.	manquent			Pois Can. English Garden	0.80	0.82½		Sardines françaises, ¼ btes	0.16½	0.31
Raisins de Valence.	Lb.			Pois Can. Early June	0.82½	0.85		Sardines françaises, ½ btes	0.22	0.50
Valence fine off Stalk, btes				Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.27½		Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00
de 28 lbs.	0.00	0.00		Succotash	2 lbs.	0.00	1.15	Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00
Valence Selected, btes de	0.00	0.00		Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60		Sardines Royan à l'huile, ¼	0.40	0.42
28 lbs.				Tomates P. S. I., 3 lbs. non				Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Valence Layers, 4 cour.,				livrées	0.00	0.00		Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
btes de 28 lbs.	0.00	0.09½		Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.		Saumon Cohoes, Fraser		
Raisins de Californie.	Lb.			Tomates, gall.	4.00	4.02½		River, 1 lb.	0.00	1.90
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.09		Truffes, ¼ boîte	5.00	5.40		Saumon rouge:		
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.08½		Ananas importés	1½ lb.	0.00	2.25	Horse Shoe et Clover Leaf,		
Noix et Amandes.	Lb.			Ananas entiers (Can.)	3 lb.	0.00	2.40	boîte basse, ¼ lb. doz.	1.50	1.52½
Amandes Tarragone	0.15½	0.17½		Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00	1.90	Horse Shoe et Clover Leaf,		
Amandes Valence écalées	0.37½	0.39		Ananas râpés (emp. Can.)				boîte basse, 1 lb. doz.	2.65	2.67½
Avelines	0.13	0.14						Saumon rouge Sockeye		
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16		Bluets Standard	doz.	0.00	1.25	(Rivers' Inlet), bte hau-		
Noix Marbot	0.15	0.16		Cerises rouges sans noyau,				te, 1 lb. doz.	(manque)	
Noix de Bordeaux écalées	0.31	0.33		2 lbs.	1.90	1.92½		Saumon rouge du printemps,		
Noix du Brésil	0.20	0.21		Fraises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½		bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20	0.22		Framboises, sirop épais.				Saumon Humpback, 1 lb.		
Noix Pécan polies	0.18	0.19		2 lbs.	1.90	1.92½		doz.	0.00	0.95
Noix Pécan cassées	0.00	0.00		Gadelles rouges, sirop épais,	2 lbs.	0.00	1.90	Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08½		2 lbs.	0.00	1.90		<b>HARENGS DU LABRADOR</b>		
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09½		Gadelles noires, sirop épais,	2 lbs.	0.00	1.90	Quarts		5.25
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07		2 lbs.	0.00	1.90		¼ quarts		3.00
Peanuts rôties, Coon	0.08½	0.09½		Groseilles, sirop épais,				<b>FROMAGES IMPORTES</b>		
Peanuts rôties, G.	0.09½	0.10½		2 lbs.	0.00	1.75		Bonne demande.		
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.08		Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00	0.80	On cote le fromage de Gruyère:		
Peanuts rôties, Sun	0.10½	0.11½		Olives, 1 gal.	gal.	1.27½	1.70	Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80		
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11½	0.11½		Pêches jaunes	2 lbs.	0.00	1.50	lbs., 28c à 30c la livre.		
Pruneaux 30/40	0.00	0.11		Pêches	3 lbs.	0.00	2.25	En quantité moindre, 28c la livre.		
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½		Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.75	1.77½	Le fromage de Roquefort se vend de		
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½		Poires	3 lbs.	2.35	2.37½	32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la		
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½		Pommes	3 lbs.	0.00	1.10	livre.		
Pruneaux 70/80	0.00	0.07		Mûres, sirop épais	2 lbs.	0.00	1.90	On cote encore:		
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½		Pommes Standard	gal.	2.52½	2.55	Gorgonzola	lb.	0.25
Pruneaux 90/100	0.00	0.06		Prunes Damson. sirop épais.	2 lbs.	1.10	1.15	Edam	"	0.24
Fruits évaporés.	Lb.			Prunes Lombard. sirop épais.	2 lbs.	0.00	1.02½	<b>PRODUITS CHIMIQUES ET</b>		
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½		Prunes de Californie. 2½ lb.	0.00	2.74		<b>DROGUES</b>		
Nectarines	0.00	0.11		Prunes Greengage. sirop				Nous cotons:		
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½		épais	2 lbs.	0.00	1.30	Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10	
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½		Rhubarbe Preserved. 2 lbs.	0.00	1.50		Alun, barils de 336 lbs.	"	0.01½
Pommes tranchées, évapo-				Cerises blanches	doz.	0.00	2.25	Alun, barils de 112 lbs.	"	0.02
rées. btes de 50 lbs.	0.00	0.06½		Cerises noires	doz.	0.00	2.40	Arcanson, lb.	0.03½	0.04½
Pelures de fruits.	Lb.			Framboises	doz.	0.00	2.40	Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	0.55	
Citron	0.10½	0.11		Mûres	doz.	0.00	2.40	Bois de campêche, pqt de ¼ lb.	0.63½	
Citronnelle	0.16½	0.17		Gadelles rouges	doz.	0.00	2.40	100 lbs.	0.65	
Orange	0.11½	0.12						Borax en cristaux, brls de 336		
								lbs.	lb.	0.05 0.06
<b>CONSERVES ALIMENTAIRES</b>								Boules à mites	"	0.00 0.00
<b>Conserves de Légumes</b>								Camomille	"	0.00 0.40
Très bonne demande.								Campêche (Extrait de):		
Nous cotons:	No 1	No 2						boîtes de 12 lbs.	"	0.00 0.11
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00						btes 24 lbs., pqt 1 lb.	"	0.11 0.12
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25						Camphre, la livre	0.00	0.75
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35						Carbonate d'ammoniaque,		
Epinards	2 lbs.	0.00	1.60					brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15	0.20
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30						Cire blanche	lb.	0.40 0.45
Blé d'Inde	2 lbs.	0.95	0.97½					Couperose, brls 370 lbs.	"	0.01 0.02
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½						Crème de tartre	lb.	0.24
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00	0.85					Gélatine rouge en feuilles	"	0.60
Catsup au gal.	doz.	0.00	5.00					Gélatine blanche en feuilles	"	0.35
Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½						Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Champignons, 1er choix	0.20	0.21						Gomme arabique	lb.	0.15 0.16
Champignons, choix, btes	0.17	0.18						Houblon pressé, lb.	(manque)	
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18						Lessive commune	doz.	0.35
Choux-fleurs	2 lbs.	0.00	1.65					Lessive commune	grosse	3.75
Citrouilles	3 lbs.	0.00	0.82½					Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Citrouilles	gal.	2.52½	2.55					Plâtre à terre, sac 100 lbs.,	sac	0.70
Eninards	gal.	0.00	5.30					Poudre insecticide	lb.	0.00 0.50
Epinards	2 lbs.	0.00	1.25					Résine blanche	"	0.03½ 0.05
Epinards	3 lbs.	0.00	1.75					Résine G., suiv. quant.	"	0.02½ 0.03½
Epinards imp.	bte	0.12	0.13					Salpêtre en cristaux, brls		
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.82½	0.85						112 lbs.	lb.	0.05 0.06
Fèves Vertes	2 lbs.	0.82½	0.85					Sel à Médecine		0.01 0.02
Fèves de Lima	2 lbs.	0.00	1.35					Sel d'Epsom sac 224 lb.,	"	0.01½ 0.03
Flageolets importés	bte	0.13½	0.15							

Soda à pâte, 112 lbs.	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en batons, bris 336 lbs.	lb.	0.01½ 0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.05	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, bris	0.00½	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. Stearique, 14 oz. 6 et 12		0.00 0.12½
B. Stearique, 16 oz. 6 et 8		0.14 0.15
Cierges approuvés, lb.	0.00	0.37½
Huile de 8 jours, gallon	1.20	1.30

**PLATS EN BOIS**

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

**CUVETTES EN BOIS**

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

**BALAIS**

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

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

**SAVON DE CASTILLE**

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

**GRAISSE A ROUES**

On cote:		
Graisse Impérial, en lots de grosse	doz.	0.57½
Caisse de 4 doz.	"	0.60
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)	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.	3.60	0.35
Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	6.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.65

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

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

**HUILE DE COTON**

Nous cotons:		
Au baril	1.25	1.40

**HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE**

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

**VASELINE**

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

**BALAIS**

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

**HUILE DE PETROLE**

Nous cotons:		
Pratt's Astral Oil	gol.	0.22
Standard Acme	le gal.	0.17½

**GRAINS ET FARINES**

**Marché de Chicago**

Le marché du maïs était un peu plus faible ces jours derniers. Les prix étaient en réaction de 1½c à 17½c. Le blé était en baisse de ½c à ¾c; l'avoine de ¾c à 1c. Les affaires sur le maïs ont été plus importantes que sur le blé et l'avoine.

**Marché de Montréal**

**Grains**

La demande de l'étranger est plus forte maintenant pour le blé de printemps du Manitoba, de l'ancienne et de la nouvelle récolte, ce qui a déterminé un mouvement d'affaires assez important.

Les arrivages, pendant la dernière semaine, se sont chiffrés par 960,566 boisseaux au lieu de 508,898 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Les câblogrammes reçus du Royaume-Uni, la semaine dernière annonçaient que les marchés de l'avoine étaient plus fermes et que les prix pour les diverses qualités d'avoine russe s'étaient élevés, mais, malgré cela, les prix offerts dans la plupart des ports pour l'avoine canadienne n'étaient pas en rapport avec les valeurs d'ici. Le ton du marché local est plus faible et les prix sont de ½c plus bas, par boisseau, qu'il y a une semaine, mais même ceci n'a pas stimulé la demande qui continue à être très limitée de la part des acheteurs locaux et étrangers; par suite, le volume des affaires transigées est faible. Le No 2 de l'Ouest Canadien, en lots de wagon, s'est vendu de 40½c à 41c, le No 1 extra pour fourrage de 40c à 40½c; le No 3 de l'Ouest Canadien et le No 1 pour fourrage de 39c à 39½c par boisseau, ex-magasin. Arrivages d'avoine, pendant la semaine

dernière, 182,703 boisseaux, au lieu de 244,320 pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

La tendance est très ferme au marché du maïs américain et les prix ont monté de ¾c à 1c par boisseau, pendant la semaine en raison de la continuation de la fermeté du marché de Chicago, mais la demande en ce moment est limitée. Le No 2 jaune se vend de 83½c à 84c par boisseau, ex-magasin. Le marché pour l'orge est plus faible et les prix ont baissé de 1c à 2c par boisseau, mais, grâce à cela, la demande des acheteurs étrangers a été meilleure et on a vendu plusieurs chargements de wagon.

Le marché local est calme, les diverses qualités de malt d'Ontario sont cotées de 62c à 64c; le Manitoba No 3 à 55c, le No 4 à 53c; fourrage, 50c le boisseau, ex-magasin.

**Nous cotons:**

Avoine C.W. No 2	0.41	0.41½
Avoine C.W. No 1 Ext. Fd	0.40½	0.41
Avoine C.W. No 3	0.00	0.40
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.37½	0.38
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36½	0.37
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)		manque
Blé-d'Inde séché au four	0.85	0.86
Blé-d'Inde jaune No 3	0.85	0.86
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.52	0.54

**Marché de Montréal Farines**

Le seul changement qui se soit produit cette semaine au marché local de la farine, c'est une certaine faiblesse dans le compartiment des diverses qualités de farine de blé d'hiver; les prix ont fléchi, en certains cas de 10c à 25c par baril. La farine de vieux blé d'hiver se vend de \$5.25 à \$5.50 pour les patentes de choix, de \$5.00 à \$5.10 pour les straight rollers, par baril, en baril; les derniers en sacs se vendent de \$2.30 à \$2.40; les extras de \$1.95 à \$2.00 le sac.

La demande de farine de blé de printemps, pour le compte local, continue à être assez forte. Le marché est assez actif et le ton général soutenu.

Les ventes des premières patentes se sont effectuées à \$5.90, les secondes à \$5.40; strong clears à \$5.20 le baril, en barils, et 30c de moins par baril en sacs.

Arrivages pendant la semaine dernière: 76,550 sacs, au lieu de 94,950 pendant la semaine correspondante, l'an dernier. Les exportations, pendant la semaine, se sont élevées au total de 40,281 sacs, au lieu de 53,985 pendant la semaine correspondante, il y a un an.

**Issues de blé et avoine roulée.**

Il n'y a pas eu d'autre changement au marché des issues de blé, les prix se sont bien maintenus; la demande est bonne de la part des acheteurs locaux et de la campagne; on a vendu du son à \$20, des shorts à \$22, des middlings à \$25 la tonne, sacs compris. La demande est bonne aussi pour les moulées; affaires actives, pur grain, \$30 à \$32; mélangé, \$26 à \$28 la tonne.

La demande pour l'avoine roulée augmente, le ton du marché est ferme; les ventes se font à \$4.75 le baril, en barils, et à \$2.25 le sac. Le marché pour la farine de maïs est fort; les prix tendent à s'élever. La demande est assez bonne à \$3.80 le baril, en barils, et à \$1.75 le sac. Arrivages d'avoine roulée, la semaine dernière: 1,534 sacs, au lieu de 8,957 pendant la semaine correspondante, l'an dernier. Exportations, pendant la semaine, 5,840 sacs et 595 caisses au lieu de 2,700

sacs et 7,475 caisses pendant la semaine correspondante, l'an dernier.

Nous cotons:

**Patentes du printemps:**

Roya Household 2 sacs 5.60

**Conserves de fruits**

Bonne demande.

**Par doz., groupe No 1 No 2**

Ananas coupés en dés, 2 sacs 5.60

Five Roses 2 sacs 5.10

Glenora 2 sacs 5.10

Harvest Queen 2 sacs 5.10

**Fortes à Boulanger:**

Bakers Special 2 sacs 4.90

Manitoba S. B. 2 sacs 4.90

Keetob 2 sacs 4.90

Montcalm 2 sacs 4.90

**Patentes d'Hiver:**

Straight rollers 2 sacs 5.00

Hurona (à pâtisserie) 2 sacs 5.80

A do 2 sacs 5.30

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs 4.40

Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs 4.50

**Farine d'avoine:**

Avoine roulée, sac de 90 lbs. 2.32

Avoine roulée, baril 4.90

**Issues de blé:**

Son Man., au char, tonne 20.00

Gru Man., au char, tonne 22.00

Middlings d'Ontario, au char, tonne 27.00 28.00

Moulée pure, au char 32.00 34.00

Moulée mélangée, au char 30.00 31.00

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE**

**Marché de Montréal**

Le ton du marché pour le foin pressé est très ferme, mais il n'y a pas de changement notable dans les prix. Le commerce d'exportation est calme. Les lots de foin No 1 en wagon se vendent ici de \$14 à \$14.50; très bon No 2 de \$13 à \$13.50; No 2 de \$12 à \$12.50 la tonne, ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate \$13.00 \$13.50

Très bon, No 2 12.00 12.50

No 2 10.00 10.50

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

**BEURRE**

**Marché anglais**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 15 août 1913:

Les beurres de choix de tous genres sont un peu plus chers et comme la production de toutes les contrées au nord de l'Equateur va constamment en diminuant, il se peut que les prix s'élèvent encore. Il est encore très difficile de liquider les arrivages de qualité secondaire et les stocks s'accumulent. Les pays qui ont fourni le gros de ces arrivages de beurre secondaire, pendant les trois derniers mois, commencent à diminuer beaucoup leur production, de telle sorte que la situation pourra se trouver bien améliorée d'ici à quelques semaines. Les perspectives pour les produits des colonies pendant la prochaine saison sont bonnes et si les prix restent sur une base modérée, il y aura une bonne demande dès que les marchandises arriveront.

Les cotes, pour l'Australien et le Néozélandais sont nominales en raison du très faible volume des arrivages.

Arrivages coloniaux cette semaine: — Par le vapeur "Medic", 283 boîtes d'Australien.

**Danois.** — Ce beurre de Copenhague est plus cher de 2 kroners 2/4. L'Allemagne commence à acheter de plus fortes quantités et cela améliore tout le marché continental.

**Français.** — Prix inchangés, les qualités secondaires sont un peu plus fermes; la qualité n'est pas tout à fait aussi bonne.

**Irlandais.** — Le marché s'est raffermi un peu cette semaine en ce qui concerne les premières qualités.

**Sibérien.** — Les arrivages, cette semaine, à Londres, se chiffrent par 24,000 barriques. Les affaires ne sont pas assez considérables pour permettre de liquider tout ce qu'on débarque. Les prix des qualités supérieures se maintiennent très facilement.

Nous cotons:

Danois:—

1er Choix 120/0 122/0

Sibérien:—

1er Choix 98/0 100/0

Bon à choix 92/0 94/0

Français:—

1er Choix 110/0 114/0

Bon à choix 96/0 102/0

Confiserie 86/0 90/0

Irlandais:—

Crèmerie, salé 108/0 110/0

Crèmerie, sans sel 108/0 110/0

Manufacture 90/0 100/0

Victorien:—

1er Choix, salé Liquidé

Choix, salé 102/0 104/0

Bon, salé 96/0 98/0

1er Choix, sans sel Liquidé

Bon à choix 100/0 104/0

Nouvelles Galles du Sud:—

1er Choix, salé 106/0 108/0

Choix, salé 100/0 102/0

Bon, salé 96/0 98/0

1er Choix, sans sel 108/0 110/0

Choix, sans sel 98/0 104/0

Queensland:—

1er Choix, salé 104/0 108/0

Choix, salé 100/0 102/0

Bon, salé 96/0 98/0

1er Choix, sans sel 106/0 108/0

Choix, sans sel 98/0 100/0

Nouvelle-Zélande Liquidé

**HALLE AU BEURRE ET FROMAGE**

**DE TEMISCOUATA.**

Vente tenue à Trois-Pistoles, le mardi 4 août 1913: — 800 boîtes de beurre vendues à A. A. Ayer & Co., à raison de 23¼ cents la livre.

**FROMAGE.**

**Marché de Montréal**

Le marché est soutenu, les prix paraissent vouloir s'élever un peu. Le temps est sec en Angleterre, ce qui diminue la production de fromage anglais. Les prix du beurre au Canada ont baissé considérablement et dans plusieurs manufactures on s'occupe maintenant de vendre du fromage, au lieu du beurre; on pense que ceci va améliorer l'approvisionnement de fromage canadien pour l'automne.

Nous cotons:

Canadien:—

1er Choix, blanc 64/0 65/0

jusqu'à 66/0

1er Choix, coloré 65/0 66/0

Choix, blanc et coloré 63/0 64/0

Nouvelle Zélande:—

Blanc 66/0 00/0

Coloré 65/0 66/0

**Prix vendants aux épiciers**

Fromage fort, blanc, à la meule 17c

au morceau 18c

Fromage de Gruyère 27c à 28c

Fromage Oka 23c

**FROMAGE**

**Marché anglais**

Le marché a été morne et pendant toute la semaine le montant d'affaires a été très peu considérable.

Nous cotons:

Canadien:—

1er Choix, blanc 65/0 66/0

1er Choix, coloré 65/0 66/0

Nouvelle-Zélande:—

Blanc 66/0

Coloré 67/0

**LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.**

**Rapport de la vente de fromage du 21 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.**

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.

Blanc.

362 Boîtes No 1 Lovell & Christ-

mas, Ltd. 12-11/16c

1002 Boîtes No 2 Lovell & Christ-

mas, Ltd. 12½c

653 Boîtes No 3 Jones, Grant &

Lunham, Ltd. 12½c

Coloré.

149 Boîtes No 1 Lovell & Christ-

mas, Ltd. 12-13/16c

417 Boîtes No 2 Hodgson Bros.

& Rowson 12-13/16c

121 Boîtes No 3 Geo. Hodge &

Son, Ltd. 12-11/16c

**Rapport de la vente de beurre du 22 août 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.**

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.

326 Boîtes No 1 Lovell & Christ-

mas, Ltd. 23½c

112 Boîtes No 2 A. W. Grant 23½c

121 Boîtes Pasteurisé The Whyte

Packing Co., Ltd. 25½c

**OEUFs**

Les oeufs sont plus rares à la campagne; les prix restent stationnaires.

**Marché de Montréal**

No 1 26c

No 2 22c

Strictement frais, choisis 29c

Strictement frais, en boîtes en car-

tons d'une douzaine, la doz., par

caisse de 30 douzaines 32c

**Marché de Montréal**

**BEURRE**

Crèmerie, 1er choix 26c à 26½c

2ème qualité 25c à 25½c

Beurre de laiterie 23c à 23½c

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

Boeuf inspecté 13.50

Veau 19.00

Agneau, chaque 0.30 0.35

**LEGUMES**

Céleri, la doz. 0.00 1.00

Betteraves, la botte 0.00 0.25

Carottes, la botte 0.00 0.25

Oignons Egyptiens, crate 0.00 2.50

Navets, le sac 0.00 1.00

Panais, la poche 0.00 1.00

Patates nouvelles 0.00 1.25

Persil, la doz. 0.25 0.31

0.20 0.40 Poireaux, la doz.

Raifort, la lb. 0.40 0.45

Salade de Montréal, doz. 0.00 0.20

**FRUITS VERTS**

Bananes, régime 2.00 2.50

Jumbo 0.00 2.75

Citrons Messine (300c) 0.00 4.50

Pommes, caisse 0.00 1.50

Prunes 0.00 2.50

Poires 0.00 4.00

Pêches 0.00 1.50

Prunes, la boîte 0.00 2.40

Poires, la boîte 0.00 3.50

Prunes, le panier 0.40 0.75

Tomates, la boîte 0.00 1.25

## Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ... 33	Cour du Banc du Roi..... 35	Jonas & Co., Henri Couverture 2	Prévoyants du Canada, (Les) 32
Baker & Co. (Walter)..... 16	Cowan & Britton ..... 46	Lacaille, Gendreau & Cie.. 16	Prevost & Bédard..... 34
Banque de Montréal..... 36	Crothers W. G., Ltd. .... 7	La Prévoyance..... 33	Quebec Steamship..... 36
Banque d'Hochelega..... 36	Dalton Adding Machine Co. 4	La Sauvegarde..... 32	Record Foundry..... 51
Banque Nationale..... 36	Desmarteau Alex..... 35	Leslie & Co., A. C..... 40	Rich. & Ont. Nav. Co..... 34
Banque Molson..... 36	Dom. Cannors Co., Ltd.... 3	Liverpool & London & Globe 32	Rolland & Fils, J. B..... 34
Banque Provinciale..... 36	Dom. Cartridge Co..... 43	Lufkin Rule Co..... 50	
Bélanger & Bélanger..... 35	Dougall Varnish Co..... 46	Marion & Marion..... 34	Sapho Mfg Co..... 9
Bell Téléphone Co..... 35	Ecole Commerciale Pratique 31	Martin-Senour..... 44	Sherwin Williams..... 39
Berry Bros..... 42	Esinhart & Evans..... 32	Mathieu (Cie J. L.)..... 9	Simonds Canada Saw Co... 48
Borden Milk..... Couvert	Fairbank N K..... 8	Matthews-Laing Co..... 9	Smith H. E..... 15
Bowser, S F. & Co..... 6	Federal Life Assurance Co. 32	Maxwell & Sons (David) .. 46	Smith Salas Co. H. E..... 10
British Colonial Fire Ass... 33	Fels & Co..... 17	McArthur, A..... 40	Soap Co..... 7
Brodie & Harvie..... 16	Fontaine Henri..... 4	Metropolitan Life Ins. Co.. 32	Société des Eaux Purgati- ves Riga..... 17
Canada Cement Co., Ltd... 31	Fortier Joseph..... 34	McGill Cutlery Co..... 46	Steel Trough & Machine Co. 48
Canada Starch Co. Ltd. Couvert	Gagnon, P.-A..... 34	McLaren & Co. (D.K.).... 50	St. Lawrence Sugar Co. ... 12
Canada Life Assurance Co.. 33	Garand, Terroux & Cie.... 35	Montbriand, L. R..... 34	St-Vincent Arrowroot..... 15
Canada Wire & Iron Goods 40	Garand, Terroux & Cie.... 35	Montreal-Canada Ass. Co.. 33	Sun Life of Canada..... 33
Can. Fairbanks Morse Co.. 10	Gendron Mfg. Co..... 40	Montreal Dairy Co..... 9	
Canadian Pacific Ry..... 48	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18	Mooney Biscuit Mfg. Co.. 16	
Canadian Salt Co..... 7	Gillette Safety Razor Co. Couv.	Morrow Screw, Ltd., The	
Church & Dwight..... 7	Gonthier & Midgley .. 34	John..... 50	Taylor Forbes Co. Ltd..... 45
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33	Grand Trunk Railway .. 49	Mott, John P. & Co..... 16	Tippet & Co., A. P..... 5
Clare Bros..... 42	Gunn, Langlois & Cie..... 5	Nova Scotia Steel Co..... 36	Union Mutual..... 33
Clark, Wm..... 17	Hall Coal [Geo]..... 50	Nugget Polish Co. Ltd.... 5	United Shoe Machinery Co. Ltd..... 13
Collège Bourget..... 26	H-O & Co..... 14	O'Shea J. P..... 40	Upton & Co. (The T.) .... 16
Connors, Bros..... 18	Hotel New Victoria,..... 34	Pink Thos. Ltd..... 47	Western Ass. Co..... 34
Continental Bag & Paper Co. 4	Hutton Jas..... 40	Prêt Immobilier Limitée... 17	Wilks & Burnett..... 34
Cottam Bart..... 34	International Varnish Co. 49		
Couillard Auguste..... 34			

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, n'a pas son égale pour former le jugement de la jeunesse.**

Elle répond parfaitement à son but qui est de créer des **Commerçants, des Hommes d'Affaires, des Employés d'élite**, en un mot, des jeunes gens capables, au sortir de l'école, de remplir avec succès et distinction une situation qui leur permette de gagner leur vie largement et honorablement.

**Ses Cours s'adressent** aux jeunes gens des deux sexes que les circonstances ont empêché de faire de longues études et qui veulent compléter pratiquement le bagage de leurs connaissances, soit pour améliorer leur position, soit pour se mettre en affaires.

**Les principales matières qu'on y enseigne** sont : l'arithmétique, la comptabilité, la calligraphie, la clavigraphie, la sténographie française, la sténographie anglaise, la langue et la correspondance françaises, la langue et la correspondance anglaises, la télégraphie appliquée, l'administration des gares et la comptabilité des banques.

Au sortir des cours, les élèves sont assurés d'une bonne position, soit dans le commerce, soit dans la finance, soit dans l'administration des chemins de fer.

Pour toutes informations, s'adresser à

**L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée**  
**ST-HYACINTHE, P.Q.**

**METROPOLITAN**

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

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

Polices en vigueur au 31 décembre 1912..... 12,837,042.

En 1912, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... 32,185,993

Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèlement canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.

Il y a plus de \$22,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

**WESTERN ASSURANCE CO.**

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,384,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. G.M. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:  
61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

**THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.**

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30  
SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90  
ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00C. L. SWEENEY, Gérant Provincia  
Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553

**ESINHART & EVANS**

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

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

LES BONS RISQUES EN ASSURANCE-VIE.

Environ quarante compagnies d'assurance-vie, du Canada et des Etats-Unis, ont fourni il y a quelque temps leurs données à un comité conjoint de l'Actuarial Society of America et de l'Association of Life Insurance Medical Directors dans le but d'ouvrir une enquête pour déterminer l'influence du métier, de l'histoire de la famille, etc., sur la mortalité des assurés. Dans le premier volume du rapport, publié il y a quelques mois, on traite des méthodes et du champ de l'enquête, des nouveaux tableaux relatifs à la grandeur et au poids des hommes et aussi des femmes, et des taux de mortalité qui doivent servir d'étalons pour supporter le nombre de morts probables dans les divers groupes étudiés. Dans le second volume on s'occupera de l'influence de la constitution physique sur la mortalité parmi les hommes, parmi les femmes, et autres faits intéressants. Ces rapports, compilés par des gens possédant une grande expérience, fourniront des renseignements précieux au sujet de la mortalité et serviront de guide excellent pour déterminer les "bons risques".

**L'IMPORTANCE DE L'ASSURANCE-VIE.**

Sir Wilfrid Laurier, le chef du parti libéral au Communes, a été le principal orateur, mardi dernier, à la Convention de l'Association des agents d'assurance-vie.

Son entrée dans la salle des délibérations fut saluée par de frénétiques applaudissements et lorsque le distingué homme d'Etat se leva pour prendre la parole, on lui fit une ovation. Sir Wilfrid prononça un beau discours sur l'importance de l'assurance sur la vie.

Afin de démontrer toute l'importance pour un homme de s'assurer, l'orateur rappela une discussion qu'il eut il y a quelques années avec un de ses amis qui ne croyait pas en l'assurance-vie et pour faire valoir toute l'importance d'être porteur d'une police d'assurance, il avait adressé à son ami les paroles suivantes:

"Eh bien, mon ami, après tout, j'ai une femme et je n'ai pas d'enfant. Cependant, j'ai jugé à propos d'assurer ma vie. Vous, vous avez une épouse et des enfants et pour leur assurer un peu de bien-être après votre mort, il faut leur laisser un certain revenu qu'ils n'auront que si vous êtes assuré."

ASSUREZ-VOUS

DANS

**LA SAUVEGARDE**

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

Siège Social : 7 Place d'Armes

MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal  
DIRECTEURSSir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William  
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond EcrJ. Gardner Thompson, Gérant.  
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans  
pareil.Parce que c'est avec la plus petite  
prime, la plus grosse rente;Parce que c'est la seule compagnie  
à "Fonds Social" faisant une spécialité  
du Fonds de PensionTotal de l'actif du Fonds de Pension  
seulement : \$347,472.92.

Bureau à Montréal :

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

Bureau - Chef,

**85, rue Dalhousie,  
QUEBEC.**

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

**FRED. E. RICHARDS, Président.**

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

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

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

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTRÉAL.

Il est vrai qu'un homme peut faire certains bons placements, mais ce n'est pas sa spécialité. Les compagnies d'assurances s'occupent de placer l'argent que leurs assurés leur confient. La mort visite toute les familles et souvent c'est le chef qui part le premier. En outre de placer l'argent qu'on lui paie en prime, la compagnie d'assurance garantie une belle somme qui sauvera de la misère la femme et les enfants.

Sir Wilfrid a aussi adressé la parole en français et les deux fois il a été très applaudi. Après avoir prononcé son discours, il a été l'hôte durant quelque temps des Canadiens-français à qui il a donné de bons conseils, spécialement un effort auprès du Canadien-français qui est moins porté à assurer sa vie que l'anglais.

Après le départ de Sir Wilfrid, les Congressistes ont discuté des questions très importantes inscrites au programme, telle que: empêcher la cancellation des polices en vigueur, comment trouver des sujets susceptibles d'assurer leur vie, etc.

M. Weston, président honoraire de l'association des agents d'assurance-vie du Canada, et gérant général de l'Impérial, de Toronto, parla de l'Association et ses relations avec les sièges sociaux des compagnies et les solliciteurs d'assurance-vie. Officier et membre de plu-

**Une Police dans la CANADA LIFE**

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

Age d'admission 35.

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

Total des primes payées	\$3,140.
Profits payés en espèces durant la période de paiement des primes.	\$729.10
Profits payés en espèces en 1905	148.90
Profits payés en espèces en 1910	198.00
	\$3,140.00 \$1,071.00
Coût exact jusqu'en 1910	2,069.00

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

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

**COMPAGNIE MONTREAL - CANADA**

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

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

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

No Rue St - Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

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

Contre l'Incendie

Actif excédant - - - 8550,000.00

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

**Sun Life of Canada**

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

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

**RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance**

Capital \$500,000.00

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

**ASSURANCE D'AUTOMOBILES**

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

**L ASSURANCE MONT-ROYAL**

(Compagnie Indépendante (Incendie))

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

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

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

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

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandes le Guide de l'Inventeur qui sera envoyé gratis.  
MARION & MARION, 304 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

## 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.

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

## L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André MONTREAL

## RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

## Excursions de Vacances

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

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

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

Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à

H. FOSTER CHAFFEE,

GERANT DES PASSAGERS,

MONTREAL

D. OLIVIER,

AGENT DES BILLETS EN VILLE,

MONTREAL

## AGENCES DEMANDEES

Un homme avec 25 années d'expérience dans les affaires, pouvant fournir de bonnes références, désire des agences de manufactures pour la ville de Québec et le district environnant. S'adresser à N. L., "Le Prix Courant", Montréal.

sieurs compagnies d'assurance, M. Weston est très compétent pour traiter un tel sujet et ses remarques sont très applaudies.

L'orateur insiste sur certaines améliorations et il voudrait que chacun considère bien la grandeur et la noblesse de leur profession. Chacun doit faire sa part pour donner plus d'ampleur et plus d'importance à leur association. La coopération des agents avec les compagnies améliorera la situation et augmentera la confiance du public. Elle sera avantageuse à tous les points de vue. Il termine en déclarant qu'il croit au succès des assureurs-vie au Canada.

L'orateur suivant est M. W. McBride, ancien président de l'Association, qui prononce un discours des plus intéressants. Il insiste sur le fait qu'on ne doit jamais forcer un homme à assurer sa vie malgré lui, mais il faut tout simplement lui faire voir tous les avantages qu'il en retirera. Il faut user de la persuasion.

Les congressistes, par un vote unanime, ont décidé que la prochaine convention aura lieu à Halifax, en 1914.

A la séance de mercredi, M. Sills, président de la National Life Underwriters' Association, a prononcé un discours très pratique et qui a été applaudi. Ayant beaucoup voyagé, l'orateur a fait part de ses observations aux congressistes.

Le président a fait la distribution des prix gagnés par les différentes associations pour la plus grande augmentation du nombre des nouveaux membres. L'association locale de Québec a gagné une bourse de \$40.00 et une coupe en argent donnée à l'association, qui a tenu durant l'année le plus grand nombre de séances intéressantes.

Après avoir discuté certaines questions concernant le fonctionnement de l'association, on a procédé à l'élection du président général et il nous fait plaisir d'annoncer à nos lecteurs que le choix est tombé sur un canadien-français, M. J.-B. Morissette, de Québec. Le vote fut unanime. M. J.-F. Belleau, aussi de Québec, a été élu membre du comité exécutif.

Le nouveau président est très bien connu dans le monde des affaires, et s'occupe d'assurances depuis un grand nombre d'années.

ACTES INSCRITS AU BUREAU  
D'ENREGISTREMENT DE TROIS-  
RIVIERES PENDANT LA SEMAINE  
TERMINEE LE 23 AOUT 1913.

Ventes.

Lucien Dufresne à F. X. Gauthier, paroisse Trois-Rivières; Maj. Bellemare à

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

## Ouverture des Classes

Fournitures Classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure. Papier Ecolier, Blocs-Notes, Papier à lettres. Boîtes de Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

## AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 232 & 239 rue St-Paul

Voutes 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.

## P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

## WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

## PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

MONTREAL.

**ALEX. DESMARTEAU**

Comptable, Auditeur

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

TEL. BELL, MAIN 1859

**BELANGER & BELANGER**

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST &amp; LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

**UNE SESSION****DE LA COUR DU BANC DU ROI.**

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de Justice, en la cité de Montréal.

MERCREDI, LE DIXIEME JOUR DE SEPTEMBRE prochain, à DIX heures du matin.

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

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

L.-J. LEMIEUX,  
Shérif.Bureau du Shérif,  
Montréal, 19 août 1913.**BON COMMIS DEMANDÉ**

On demande un bon commis (picier), très familier avec les langues française et anglaise et pouvant fournir de bonnes recommandations. Un bon salaire est assuré à un homme compétent.

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

**BONNE OCCASION**

A vendre 10 lots très bien situés à Notre-Dame de Grâce, — à proximité des tramways de la rue Sherbrooke — Vendra en block ou séparément.

S'adresser à "B". Le Prix Courant 80 rue St-Denis. Tel. Bell Est 1185.

Alfred Dauphin, Yamachiche; Amable Gastien à Jos. A. Bourassa, St-Mathieu; L. A. Frigon à Alex. Descoteaux, Shawinigan Falls; Sawinigan Water and Power à Albert Beaubien, Shawinigan Falls; Yve Dum Lafrange à Shawinigan Falls; Geo. Vezina à Shawinigan Falls; Albert Guenere à Shawinigan Falls; Jos. Desperance à F. X. Trudel, Shawinigan Falls; Octave Guay à Nap. Desjardins, Shawinigan Falls; Octave Milot à Dame Cleophas Nault, Trois-Rivières; Onesime Blanchet à Aug. Belchmont, Trois-Rivières; Mathilda Lévêque à F. X. Hémond, Ste-Flore; Ovil-la Gelinis à Wilfrid Champagne, Sainte-Flore; Pierre H. Beaubien à Alph. de L. Champagne, Ste-Flore; Donat Bourassa à Zacharie Nolin, Yamachiche; Stanislas Thomassin à Serenus Chabot, Ste-Flore; Amédée Dezuel à Louis Laurent, Grand'Mère; Albert Trudel à Albert Hall, Grand'Mère; René T. Leclerc à Cie Parc L'Éclair, Trois-Rivières; Hilarion Meunier à Joseph Marcotte, Yamachiche; Blanche Desaulniers à Adèle Desaulniers, Yamachiche; Antony Lamy à Oscar et Xavier Nobert, Grand'Mère; J.-Bte Badaux à Anselme Dubé, paroisse Trois-Rivières; Harry Buckley à Joseph Lemay, Trois-Rivières; J. L. Fortin à Blais et frère, Trois-Rivières.

**Mariages. ✓**

Euchide Leblond à Yve Chs. Milette, Yamachiche; Thomas Page à Lucia Lemaire, Shawinigan Falls; Reginald Spargo à Lestre Desaulniers, Shawinigan Falls; J. M. Leduc à Eugénie Moreau, Trois-Rivières; Joseph Marcotte à Malvina Bouchard, St-Etienne; Charles Ed. Samson à Marie Lafrenière, Ste-Flore

**Obligations.**

Philorum Milette à Victa Milot, Yama-

chiche; Edouard Laperrière à Yve Maj. Lesage, Grand'Mère; Zacharie Neveu à Denis O'Shea, Yamachiche; Achille Demers à Jeffrie Bordeleau, Grand'Mère; Ephrem Gelinis à Dame Hy. Marchand, Grand'Mère; David Lavigne à Jos. Lecours, Grand'Mère; Xavier Nobert à Oscar Nobert, Grand'Mère; Jos. Lessard à Dame H. J. Ham, Trois-Rivières.

**Testament.**

Jessé Bouvette à Honorine Bêliveau, Shawinigan Falls.

**Rétrocession.**

Dame Euch. Crête à Adélarid Giguère, Grand'Mère

**Transport.**

Camérie Mélançon à Bertha Lavergne, Grand'Mère.

**Echange.**

Xavier Nobert à Oscar Nobert, Grand'Mère.

**Jugements.**

Banque Nationale vs Wm Tremblay, St-Thimothée, \$35.94; C. Labelle et Cie vs Théâtre Lavolette, Trois-Rivières, \$21.16; C. Labelle et Cie vs Urphie Dubois, Cap Madeleine, \$70.00; J. U. St-Arnaud vs Théotime Cossette, Shawinigan Falls, \$40.20; J. U. St-Arnaud vs Théodore Godin, St-Tite, \$29.26; J. B. Ayotte vs Arthur Roman, Trois-Rivières, \$25.15; Léger S. Hardy vs Jos. Tremblay, Trois-Rivières, \$16.50; Lepaige, Bordeleau et Cie vs Geo. E. Trépanier, St-Adelphe, \$33.99; Ls. Chevalier et fils vs Cleophas Gagné, Grand'Mère, \$20.00; Emile Julien vs Oscar Boisvert, Shawinigan Falls, \$10.24.

**LA LOI LACOMBE.****Déposants**

Léopold alias P. Dazé  
Adélarid Hémond  
Honoré Hould  
Philias Brosseau  
J. Geo. Hémond  
Auguste Narcisse Gauvin

**Employeurs**

P. H. Marin  
Ls. Henri Dupré  
C. P. R. Co.  
Mont. Loc. Works  
James Robinson  
Gutta Percha Rubber Ltd.  
Dan. Donnelly & Co.  
Alexander Craig  
Fred. Bouchard  
M. S. R. Co.  
Harbour Comm.  
J. B. Barbeau  
Lamoureux & Cie  
C. P. R. Co.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2124e livraison (16 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — L'origine du caoutchouc. — Comment se fabriquent les timbres-poste, par Daniel Bellet. — Carrière et tribulations d'un prince à la cour de Frédéric II, roi de Prusse, par Marc. E. Barry. — Le secret de la trahison, par Georges G. Tou-douze.

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 Saint-Germain.

**La capacité de production —****Comment l'obtenir !**

La capacité de production est le but visé dans la transaction moderne des affaires.

Et cette capacité de production maxima en affaires il est impossible de l'atteindre sans un recours fréquent au Téléphone à Longue Distance.

En concurrence avec un rival aux idées progressives, vous avez tous les avantages contre vous si vous n'utilisez pas le Téléphone à Longue Distance.

Appelez le "Long Distance" et demandez les tarifs.

La Compagnie Canadienne du  
Téléphone Bell.



**BANQUE DE MONTREAL**

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$16,000,000.00  
Fonds de Réserve.....16,000,000.00  
Profits non Partagés.....802,814.84

Siège social : MONTREAL.

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

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeney, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; A. D. Braithwaite, Surint. des Succ. de la Province d'Ontario; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. P. Winslow, Surint. des Succ. du Nord-Ouest; D. R. Clarke, Surint. des Succ. des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve.

Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes: Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

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

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden, W. A. Bog, J. T. Mollineux, agts 64 Wall Street Chicago, Spokane.

Terre-Neuve: St. John's, Birchy Cove, Grand Falls, Mexique, Mexique, D. F.

**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 des avantages que nous offrons

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER,

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe

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

**LA BANQUE MOLSON**

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

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

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

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

85 Succursales dans tout le Canada.

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

**NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.**LIMITED  
MANUFACTURIERS

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

**GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE**

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

Bureau Principal: NEW GLASGOW, N. E.

**LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA**

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

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

Conseil d'Administration: Président: M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président: M. W. F. CARSLÉ, de la maison en gros Carsley Sons & Co.; Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE MACINA, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALX. BOYER, Secrétaire.

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

88 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.

**QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.**

LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé. à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou. SS. "CASCAPELIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi le 11 et 25 septembre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

**ALLEZ AUX BERMUDES**

Le Steamer "Bermudian." à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a.m. les 30 août, 10 et 20 septembre et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

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

**ANTILLES**

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York le 6 et 19 septembre, 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 W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue St-Catherine-Ouest; Houe & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221, rue des Commissaires, Montréal, Quebec Steamship Co. Quebec.

**BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913**

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

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

**BUREAUX DE QUARTIERS**

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

**SUCCURSALES**

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Yacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Asnigan
Edmonton, Alta.	Prince Albert, Alta.	St-Jacques l'Asnigan, 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.

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

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

# Finances

## REVUE DE LA SEMAINE

### Calendrier financier

Samedi, 30 août — Dividende trimestriel payable.  
Action — Dominion Oilcloth Co., priv.  
Dividende: Obligations — Toronto Ry. Co., 1er Mtge.  
Lundi, 1er septembre — —Fête du Travail (Congé légal.)  
Mardi, 2 septembre — Dividendes trimestriels payables:  
Actions — Detroit United Ry.; Lake of the W. Mill Co., com. et priv.; Ogilvie Flour Mills Co., priv.; Smart Bag Co., com. et priv.; St. Lawrence Sugar Refining, priv.; Richelieu & Ontario Nav. Co.  
Banques — Bank of Hamilton; Bank of Montreal; Bank of Ottawa; Bank of Toronto; Banque d'Hochelega; Can. Bank of Commerce; Home Bank of Can.; Merchants Bank of Can.; Quebec Bank; Royal Bank of Can.; Union Bank of Can.  
Dividendes semestriels payables:  
Obligations — Dominion Sewer Pipe Co.; Dominion Textile Co.; Dunlop Tire Co.; Elec. Develop. Co. of Ont.; Mexico Tramways Co., 5%; Mont. and St. Lamb. T. and D. Co.; Rich. & Ont. Nav. Co.; Toronto Paper Mfg. Co.  
Actions — Int. Coal M. Co., com. et priv.; Sawyer-Massey Co., priv.; National Breweries, priv.  
Assemblée annuelle: Laurentide Co.

### A propos de la Canada Cement Co.

Dans leur circulaire de cette semaine, MM. McCuaig Frères & Cie donnent, sur la Canada Cement Co. d'intéressants renseignements; nous extrayons quelques passages de cette circulaire.

De toutes les fusions industrielles opérées depuis trois ans, celle de la Canada Cement Company a été l'une des plus heureuses; et quoiqu'elle n'existe que depuis moins de quatre ans, il est permis de dire qu'elle a déjà prouvé la sûreté de conception à laquelle elle doit sa formation.

Depuis le milieu de l'année 1912, on a porté un intérêt toujours croissant à l'action ordinaire et elle a été constamment accumulée dans l'attente d'une augmentation de valeur prochaine, si bien que, au cours des mouvements de baisse de l'hiver dernier, et de la première partie de cette année, elle a été comparativement peu affectée. Cette absorption constante a naturellement diminué de beaucoup le stock flottant, avec le résultat que l'action a réellement avancée de 28 à 33 sur comparativement peu d'achats, si l'on tient compte de l'étendue de l'émission. Une étude de la situation de la Compagnie semblerait indiquer que l'optimisme manifesté dernièrement est pleinement justifié. Le tableau suivant donne les recettes pour l'année 1912, comparativement à celles des deux années antérieures.

	1910	1911	1912
Profits nets .. . . .	\$1,177,698	\$1,382,039	\$1,394,677
Intérêt sur obligations .. . . .	300,000	368,230	375,418
	\$ 877,698	\$1,013,809	\$1,019,259
Dividende privilégié .. . . .	735,000	735,000	735,000
Pourcentage gagné sur l'action privilégiée .. . . .	8.35	9.65	9.70
Pourcentage gagné sur l'action ordinaire .. . . .	1.05	2.06	2.10

### Le 32ème rapport du Pacifique Canadien

Le trente-deuxième rapport annuel de la Compagnie de Chemin de Fer du Pacifique Canadien, qui vient d'être publié, établit que les recettes brutes de la compagnie durant les douze mois terminés le 30 juin dernier, se sont élevés à \$139, 395,699 et les frais d'exploitation à \$93,149,825, laissant un total de recettes nettes de \$46,245,874.

Les recettes nettes des lignes de navigation, en plus des montants compris dans les rapports mensuels, ont été de \$1,245,563, portant le total des recettes nettes de la compagnie à \$47,491,437 et le surplus, en déduisant de ce montant une somme de \$10,876,352 pour dépenses fixes, à \$36,615,085.

Le paiement du dividende semi-annuel de 2 pour cent sur les actions préférentielles, a absorbé une somme de \$1,473,386 et celui du dividende trimestriel de 1¼ pour cent sur les actions ordinaires, une somme de \$10,150,000. L'intérêt sur les paiements des nouvelles souscriptions d'actions payé le 15 octobre 1912 s'est élevé à \$569,813, ce qui déduit du surplus laissé une somme de \$23,296,884.

Sur ce montant la compagnie a déclaré un deuxième dividende semi-annuel sur les actions préférentielles payable le 1er octobre 1913 et pour lequel une somme de \$1,486,626 a été mise de côté ainsi qu'un quatrième dividende trimestriel de 1¼ pour cent sur les actions ordinaires, payable à la même date, qui absorbera une somme de \$3,500,000, formant un total de \$4,986,626, qui déduit lui aussi du surplus, laisse enfin un surplus net pour l'année de \$18,310,257.

### La situation aux Etats-Unis

Les premières actions ont montré, pendant la semaine qui vient de s'écouler, certaines tendances réactionnaires, vu le dommage causé au blé et les rumeurs alarmantes du Mexique. Le dommage au blé est sérieux — une autorité plaçant la récolte aussi bas que 2,250,000,000 de minots. Cet aperçu, je crois, est extrême, vu que les conditions dans la région nord, se sont améliorées et que les pluies récentes diminuent le déficit. L'effet, cependant, fut un peu de désappointement, car on s'attendait à une récolte d'environ 3,000,000,000. Heureusement que ce dommage à la récolte n'est pas une calamité. Même dans les Etats les plus affectés, d'autres récoltes en grains, alfalfa, etc., compensent les pertes.

La situation mexicaine cause quelque inquiétude, mais un peu trop peut-être. Le président Wilson gouverne d'une main ferme, et a beaucoup d'influence au Congrès. On sait qu'il est absolument opposé à la guerre avec le Mexique; la manière tranquille et patiente avec laquelle il envisage ce problème, assurera, plus que tout autre moyen, une solution pacifique et satisfaisante.

En général, les affaires semblent renaître. Les plus grosses maisons de l'Ouest et d'ici font un volume d'affaires qui comble leur attente. Mais il y a une certaine tendance conservatrice, à cause de l'instabilité du tarif, de la mesure monétaire, de la tournure politique actuelle. En outre, le tarif sera voté, et la mesure monétaire suivra quelques semaines après. Les lignes de cete mesure sont encore un peu troublées, mais on attend beaucoup du jugement sain et résolu qui caractérise le président, et de la conférence des banquiers qui siège maintenant à Chicago. On espère que la mesure monétaire sera passée avant que le Congrès ajourne.

## INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 19 août	Au 26 août
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal .....	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	226	230
Banque de Québec .....	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	.....	120½
Banque de la Nouvelle-Ecosse .....	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	255	254¾
Banque de Toronto .....	4,941,455	5,941,455	100.00	11%	.....	.....
Banque Molson .....	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	195	190
Banque Nationale .....	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	133	130
Banque des Marchands du Canada .....	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	184	182
Banque Provinciale .....	1,000,000	500,000	100.00	6%	.....	.....
Banque Union du Canada .....	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	138	135
Banque Canadienne du Commerce .....	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	200½	202
Banque Royale du Canada .....	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	213¾	214½
Banque d'Hochelega .....	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	.....	.....
Banque d'Ottawa .....	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	.....	198
Banque Impériale du Canada .....	6,000,000	6,000,000	100.00	12%	.....	211
Banque Internationale du Canada .....	1,320,439	.....	100.00	.....	.....	.....
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires) .....	180,000,000	Débiteures 146,283,497	100.00	10%	220	220
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%	.....	132
do do do (Préférentielles) .....	10,416,000	.....	100.00	7%	.....	.....
<b>TRAMWAYS ELECTRIQUES</b>						
Detroit United Railway .....	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	69¾	70½ ex-div
Duluth Superior Traction .....	3,500,000	2,500,000	100.00	5%	.....	.....
Halifax Electric Railway .....	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires) .....	7,500,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Illinois Traction (Ordinaires) .....	9,564,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	90	90
Mexican Light & Power (Ordinaires) .....	13,585,000	.....	100.00	4%	67	63
do do do (Préférentielles) .....	2,400,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Montreal Street Railway .....	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	.....	.....
Porto Rico Railway .....	3,000,000	2,941,500	100.00	.....	58	58¾
Quebec Railway, Light & Power .....	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	11½	12
St. John Railway .....	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Brazilian .....	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	.....	.....
Toledo Railway & Light .....	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	92½ ex-div	92½ ex-div
Toronto Railway .....	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	139¾	138½
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%	106	106
do do do (Préférentielles) .....	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway .....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	211	205
<b>VALEURS INDUSTRIELLES</b>						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires) .....	3,500,000	.....	100.00	8%	68½	69
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	104	109
Canada Cement (Ordinaires) .....	13,500,000	.....	100.00	.....	.....	31¾
do do do (Préférentielles) .....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90½	91½
Canadian Converters .....	1,733,500	474,000	100.00	.....	45	.....
Dominion Steel Co. (Ordinaires) .....	35,000,000	.....	100.00	4%	50	49
do do do (Préférentielles) .....	5,000,000	.....	100.00	6%	82¾	83½
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires) .....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	100
do do do (Préférentielles) .....	2,100,000	.....	100.00	8%	118½	129
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires) .....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	.....	.....
do do do (Préférentielles) .....	3,000,000	500,000	100.00	8%	53	57
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires) .....	6,000,000	.....	100.00	5%	103	.....
do do do (Préférentielles) .....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	75¾	78
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires) .....	2,500,000	.....	100.00	8%	.....	120
do do do (Préférentielles) .....	2,000,000	457,263	100.00	7%	115¾	.....
Penmans, Limited (Ordinaires) .....	2,150,600	.....	100.00	4%	50	.....
do do do (Préférentielles) .....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	.....	52
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co. ....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150¾	153
Mackay Companies (Ordinaires) .....	50,000	.....	100.00	5%	83	82
do do do (Préférentielles) .....	50,000,000	.....	100.00	4%	65	66½
Montreal Light, Heat & Power .....	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	210	210¾
Montreal Telegraph .....	2,000,000	100,000	100.00	8%	135	135
Ottawa Light, Heat & Power Co. ....	1,511,500	730,000	100.00	6%	163	161
Richellen & Ontario Navigation Co. ....	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	110¾	106
Shawinigan Water & Power Co. ....	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	.....	132
<b>MINES</b>						
Crown Reserve .....	1,999,957	.....	1.00	60%	1.70	1.62
International Coal Mining (Ordinaires) .....	500,000	.....	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles) .....	219,700	.....	100.00	7%	7	7

Maintenant c'est le moment de rechercher la clientèle des propriétaires, aux environs de chez vous, qui possèdent de nouveaux édifices qui seront achevés cet automne. En cette saison, quand les conditions sont idéales pour peindre, nombre de gens repeignent et décoorent leurs maisons, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur. Pourquoi ne pas saisir ces occasions de réaliser des ventes profitables des produits suivants :

## CANADA PAINT

Il n'y a pas de meilleure peinture que Canada Paint. Elle est fabriquée avec les matériaux de la plus haute qualité, dont la pureté a été éprouvée. Elle est complètement mélangée et broyée par des machines spéciales. Canada Paint représente les derniers perfectionnements de la chimie concernant la peinture et de l'art de fabriquer de la peinture.

## SANITONE

Ce produit, une peinture à l'huile séchant en la posant, répond à la demande concernant une peinture artistique et de bonne durée pour murs et plafonds d'intérieur. Il sèche en produisant un effet de couleur riche, adoucie qui permet de décorer artistiquement des intérieurs suivant le goût personnel et ce donner un ton s'accordant avec la chambre et ses garnitures. Il est absolument hygiénique et on peut sans inconvénient le laver avec de l'eau savonneuse. Une brochure-circulaire explicative, contenant 24 magnifiques couleurs, est envoyée sur demande.

## SUN VARNISH

Un bon vernis, propre à tout, qui répondra aux besoins de vos clients pour travaux généraux. Il donne entière satisfaction quand on l'emploie sur les portes, les devantures de magasins, les portiques, les wagons, les bateaux et toutes surfaces de ce genre : il donne également satisfaction pour l'usage à l'intérieur, sur les meubles, les boiseries, dans les salles de bain, etc. Sun Varnish est fabriqué avec des matériaux de haute qualité par des fabricants de vernis expérimentés. Presque dans toutes les maisons on a besoin d'un semblable vernis en cette saison.

Nous serons heureux de vous dire comment nous coopérons avec vous pour amener des acheteurs probables de peintures et de vernis à votre magasin et en faire des clients réguliers.

**THE CANADA PAINT CO**  
LIMITED



PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS  
FACTORIES & OFFICES-MONTREAL-TORONTO &  
WINNIPEG-OXIDE MINES-RED MILL-QUEBEC



Importateurs de  
**Glaces Epaissses**  
VERRE A VITRES,  
VERRE CATHEDRALE  
uni et gravé,  
VERRE BRUT  
(cast)  
Rayé,  
Armé,  
etc.

J. P. O'SHEA & Co. Inc.

Manu-  
facturiers  
de  
MIRROIRS,  
VITRES  
PLOMBEES,  
VITRES ORNE-  
MENTEES,  
GLACES BISEAUTEES,  
DESSUS DE MEUBLES, etc

Tel. Bell, EST 430 et 3751  
**COIN PERREULT & STE - AGATHE,**  
MONTREAL, Can.

## Tôles Galvanisées



# "Queen's Head"!

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

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

## 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.



### CHAUDIERE HYGIENIQUE

Pour les déchets.

L'illustration ci-contre  
montre notre Chaudière  
Hygienne Perfection-  
née, pour les déchets.  
Elle est de la même  
grandeur et a la même  
forme que le bassin de  
cabinet le plus perfec-  
tionné.

Le couvercle ferme  
hermétiquement et ne  
laisse pas s'échapper la  
moindre senteur Elle  
devrait se trouver dans  
tous les foyers.

**CANADA WIRE &  
IRON GOODS CO**  
Hamilton, Ont.

## JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Rvitez les imitations de notre

### COUTELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada :

## JAMES HUTTON & CO., Montréal.



MANUFACTURIERS DE

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



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

## THE GENDRON MFG. CO., Ltd,

TORONTO, Canada.

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

## POURQUOI IL Y A DES "PANIQUE SILENCIEUSES".

Un jour je me trouvais assis dans un des fauteuils de la rondoie de l'hôtel Oriental, de Dallas, Texas. Tout allait comme d'habitude dans un hôtel. Deux jeunes mariés arrivèrent et le mari oublia de faire enregistrer le nom de sa femme. Quand on lui demanda si la dame était avec lui, il rougit et écrivit "et Mme" après son nom. Le commis-voyageur amusait comme de coutume la jolie fille qui se trouvait derrière la vitrine de montre pour les cigares. Le portier qui, nuit et jour, toujours et toujours, n'arrête pas de balayer, se dirigeait vers mon fauteuil et je vis que j'aurais bientôt à me déranger. Mais soudain tout changea. L'air était chargé d'électricité. Tout le monde était attentif. La fille qui se trouvait derrière la vitrine de montre des cigares ouvrit tout à coup de grands yeux. Le commis-voyageur se redressa et regarda fixement un monsieur qui venait d'entrer, en fumant un cigare. Ce monsieur portait un chapeau mou noir, négligé. Ses cheveux étaient coupés suivant la mode des sénateurs de Washington. Il portait un habit du genre Prince Albert. Il causa à plusieurs amis, puis sortit nonchalamment. Dès qu'il fut sorti, on entendit un soupir de soulagement sortir de toutes les poitrines. "Qu'y a-t-il donc?" demandai-je à un éleveur de bestiaux qui était assis à côté de moi. Il se retourna, me regarda pendant une minute et répondit: "Ne savez-vous donc pas qui était là il y a un instant?" — "Non, répondis-je, je ne connais pas ce monsieur." — "Eh! bien, dit-il, c'était le sénateur X., du Texas. Si quelqu'un avait marché sur une allumette pendant qu'il était ici, cela aurait suffi pour donner du travail à un entrepreneur de pompes funèbres pendant une semaine." — "Comment? De quoi s'agit-il?" demandai-je. — "Oh! de rien," dit-il en envoyant un jet de salive dans le crachoir à quinze pieds de là avec l'adresse d'un chiqueur expérimenté de tabac, "seulement M. a fait courir le bruit dans toute la ville que la première fois qu'il rencontrerait le sénateur X., il était décidé à faire feu sur lui et le sénateur X. et M. viennent de passer à cinq pieds l'un de l'autre dans ce même bureau d'hôtel."

Diantre! pensai-je, c'est bien malheu-

reux que quelqu'un n'ait pas marché sur une allumette; j'aurais aimé à voir la scène.

Ceci est une histoire commune, banale, dont l'intérêt réside surtout dans le fait qu'elle est vraie et que toutes les personnes présentes, le sénateur, la jeune fille qui se tenait près de la vitrine aux cigares, plusieurs commis-voyageurs, etc., ne l'ont certes pas oubliée.

Tous, tant que nous sommes, nous ressemblons aux gens qui se trouvaient au bureau de l'hôtel, nous attendons que quelqu'un marche sur une allumette pour que les troubles commencent. Naturellement, personne ne marche sur une allumette et il n'y a pas de troubles, mais au lieu de nous occuper de nos propres affaires, d'acheter ou de vendre des marchandises, nous attendons tous d'entendre le bruit de cette petite allumette quand quelqu'un aura appuyé le talon dessus.

Quand l'acheteur d'une grande maison de ferronnerie lit dans son journal du matin que le taux de l'argent remboursable sur demande s'est élevé à New-York, il siffle un petit air, se rend à son bureau et s'arrête d'acheter. Puis il manque de marchandises et perd le bénéfice des ventes qu'il aurait, sans cela, pu effectuer.

Quand un manufacturier lit que la guerre a été déclarée entre deux Etats minuscules dont il serait fort embarrassé de déterminer la position sur la carte ou de déterminer la population, etc., il se précipite vers la manufacture et dit à ses contremaitres de ne plus acheter de matériaux bruts, de congédier tous les ouvriers supplémentaires, de cesser de faire de la publicité et de rappeler tous les agents-vendeurs.

Qu'en résulte-t-il? Pas de publicité, pas de vendeurs, pas d'affaires, plus de fumée montant dans la cheminée.

Venons-en au marchand-détaillant qui fait des affaires dans un district agricole où jamais les céréales n'ont été aussi bonnes et ne se sont vendues à un prix plus élevé; celui-là lit les nouvelles de Wall Street:

"Diantre! dit-il, voyez donc comme les stocks ont baissé! Ils n'ont jamais été aussi bas depuis la panique. Le resserrement de l'argent se fait sentir. Sûrement, il y a quelque chose qui va mal,

Je ne sais pas ce que c'est, c'est quelque chose de mystérieux. Cela se découvrira d'ici à quelques jours. Mais vous pouvez être certain que je vais suivre une politique conservatrice." Et M. le marchand-détaillant laisse diminuer son stock, n'a pas les marchandises quand son client vient pour les acheter et en agissant ainsi, aide à l'extension des affaires des maisons transigeant par la poste.

Le salarié qui est employé à l'année, rentre chez lui et quand il lit dans son journal, le soir, qu'à Berlin la situation est embarrassée au sujet du prochain règlement, il se tourne vers sa femme et dit: "Marie, l'argent devient très rare et j'espère que vous n'acheterez rien qui ne soit absolument nécessaire, d'ici à quelques mois." Et Marie, en bonne épouse, décide de se passer d'une nouvelle robe et d'arranger son vieux chapeau pour une autre saison.

Et il en est ainsi tout le long de la ligne. Tout le monde, dans le pays, lit les journaux et attend que quelqu'un marche sur l'allumette.

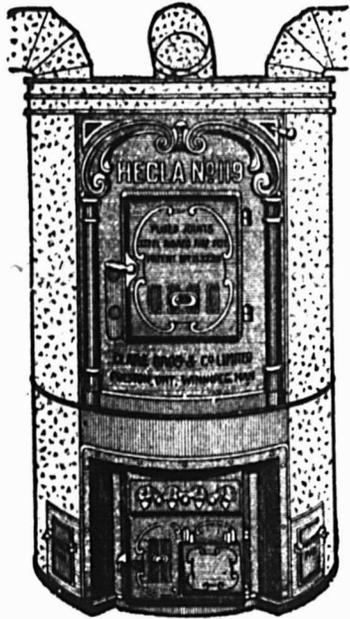
Pendant ce temps-là, quelques gailards qui n'ont pas peur des allumettes et qui sont alertes, font plus de publicité que jamais. Et pourquoi font-ils de la publicité en juillet et en août, alors que le commerce est dans le marasme? Pour faire des affaires bien moins actives, les clients ont le temps de lire des annonces.

## LES DEVOIRS DU VENDEUR

### Comment on perd un client

Un vendeur ne doit jamais oublier que la jalousie est un facteur constant et important en affaires. Quand il y a deux associés dans une maison, ne manquez pas de rendre visite à l'un et à l'autre. Ne vous montrez partial en faveur de l'un au détriment de l'autre. S'il y a plusieurs acheteurs dans une maison et que vous vendiez quelque chose à chacun d'eux, soyez aussi prévenant envers tous.

Pour conclure, un des plus importants devoirs que doit remplir un vendeur, c'est de s'occuper strictement de ses propres affaires.



Signalez à vos Clients l'Economie  
qu'assure  
**LA FOURNAISE 'HECLA'**

Montrez-leur le foyer encerclé d'acier, dont la surface radiante est trois fois plus grande qu'on ne peut en obtenir une par un autre procédé. Le foyer HECLA chauffe l'air plus rapidement, envoie la chaleur à travers les registres au lieu de l'envoyer dans la cheminée. Ceci permet de réaliser une économie, d'après les expériences faites, d'une tonne de charbon sur sept.

Puis montrez-leur les joints en acier fondu d'HECLA, qui rendent impossible la diffusion dans la maison, de gaz, de cendres ou de poussière.

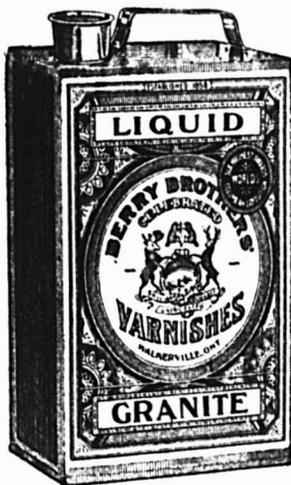
Ces avantages très importants — grande quantité de chaleur hygiénique en économisant au moins une tonne sur sept — sont là des arguments qui convainquent rapidement. Servez-vous-en avec vigueur et vous n'aurez pas de difficulté à vendre des fournaises HECLA.

**CLARE BROS. & COMPANY, Limited.**

PRESTON,

ONTARIO.

Représentant pour la province de Québec : J. E. JAMIESON, Lennoxville, Qué.



Vous devriez insister pour avoir ce  
vernis à plancher.

Le fameux "Liquid Granite" de Berry Brothers est l'étalon depuis des générations. Il résiste bien à toutes les plus rudes épreuves de durée et de détérioration.

Il a un bon aspect, une bonne durabilité et est le produit d'une expérience de 55 ans. Ce n'est pas tant le montant que vous payez que ce qu'on vous vend qui détermine la valeur d'un vernis.

Le "Liquid Granite" est un vernis d'une si remarquable souplesse et élasticité que, bien que le bois recouvert de ce vernis puisse se bossuer à la suite d'un coup, le vernis cèdera sans craquer et si on le lave à l'eau savonneuse il n'en sera pas affecté. Si vous achetez le "Liquid Granite" de Berry Brothers, vous SAVEZ que vous avez un produit de qualité--pourquoi faire des essais avec quelque chose qu'on PRÉTEND être aussi bon?

**1858**

**BERRY BROTHERS**

**1913**

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Le marché de la ferronnerie en gros continue à être calme cette semaine et on ne s'attend pas à un regain d'activité avant le début du prochain mois. Cette accalmie est tout à fait normale et ne cause aucune anxiété parmi les marchands. Les prix restent fermes.

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

Nous cotons, prix de la liste:

¼	100 pieds	6.00
¾	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
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
4	100 pieds	109.00
3½	100 pieds	92.00

### Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

¼	100 pieds	6.00
¾	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00

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

Les escomptes sont les suivants:  
Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.  
Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

### Tuyaux en acier

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

### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

### Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

### Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

### Tôles galvanisées "Canada"

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

### Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

### Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.75; 60 feuilles, \$5.00.

### Tôles noires

Feuilles: 22 à 24 2.65

26 2.75

28 2.85

### Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur

Gorbals		Queens		de
Best	Best	Comet	Head	Lis
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 plutôt à la hausse.

## 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

Les prix sont plus élevés de 1c par lb. Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

## QUINCAILLERIE

### Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.  
Nous cotons:  
Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.  
Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.  
Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, ½ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.  
Boulons à machine, ½ pce et au-dessous 60c.  
Ball 100 lbs. 11.20  
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.  
Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

# LES CARTOUCHES DOMINION

Les cartouches, à fusil de qualité supérieure, chargées avec les meilleures poudres sans fumée, et noires sont employées par les sportsmen Canadiens.

Les Cartouches DOMINION pour fusil Imperial, Regal, Sovereign, Crown, les marques populaires sur le marché canadien. Sûreté de feu, grande vitesse, léger recul, modèle bien ajusté et modèle parfait, voilà ce qu'on trouve dans

## Les Marques DOMINION.

et c'est pourquoi les marchands qui tiennent un stock de ces cartouches peuvent être sûrs d'avoir des clients satisfaits.

Ils connaissent la cartouche avec le



sur la boîte.

**DOMINION CARTRIDGE CO.,**

**Limited. Montréal, P. Q.**

**Vous gagnez  
BEAUCOUP  
d'argent et  
vous assurez  
BEAUCOUP  
de clients en  
vendant  
la peinture  
pure au 100%  
DE  
MARTIN-SENOUR**

**Laissez-nous vous  
le démontrer.**

**The  
Martin-Senour  
COMPANY.**

**MONTREAL.**

**HALIFAX,  
TORONTO,  
WINNIPEG.**

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5

**Noix par boîtes de 100 lbs.**

Nous cotons:  
Noix carrés 4c la lb. de la liste  
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.  
La broche barbelée est cotée \$2.42½  
les 100 livres à Montréal.

**Crampes à clôtures**

Fer poli \$2.60  
Fer galvanisé 2.80

**Broches pour poulaillers**

½ x 20 x 30" 4.10  
½ x 30 x 36" 4.75  
½ x 22 x 24" 5.00  
½ x 22 x 30" 6.30  
L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.  
½ x 20 x 24" 3.40  
½ x 22 x 36" 7.50

**Broche galvanisée, etc.**

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

**Broche à foin**

La demande est faible.  
Nous cotons net:  
Marché très ferme.  
No 13, \$2.30; No 14, \$2.35, et No 15,  
\$2.45. Broche à foin en acier coupé de  
longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

**Plaques d'acier**

½ pouce 100 livres 2.40  
3/16 pouce 100 livres 2.70

**Zinc en feuilles**

Le marché est ferme.  
Nous cotons: \$7.75 à \$8.00 les 100 lbs.

**Coudes pour tuyaux**

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

**Broche moustiquaire**

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

**Broquettes**

Pour boîtes à fraises 75 et 12½ p.c.  
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.  
A valises 80 et 12½ p.c.  
A tapis, bleues 80 p.c.  
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.  
A tapis, en barils 40 p.c.  
Coupées bleues, en doz. 75 et 12½ p.c.  
Coupées bleues et ¼ pe-  
santeur 60 p.c.  
Sweeden, coupées, bleues  
et ornées, en doz. 75 p.c.  
A chaussures, en doz. 50 p.c.  
A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

**Clous de broche**

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

**Clous coupés**

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

**Clous à cheval**

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90;

No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50,  
avec escompte de 10 p.c.

**Fers à cheval**

Nous cotons f.o.b., à Montréal:  
Neverslip crampons, ½ le cent 3.80  
No 2 No 1  
et plus et plus  
grand petit

**Fers ordinaires et**

pesants, le qrt 3.90 4.15  
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40  
Neverslip crampons ½, le cent 2.60  
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80  
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00  
Neverslip crampons ¾, le cent 2.20  
Fer à neige, le qrt 4.15 4.40  
New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60  
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75  
Featherweight No 0 à 4 5.75  
Fers assortis de plus d'une grandeur au  
baril, 10c à 25c extra par baril.

**Chaînes en fer**

Très ferme.  
On cote par 100 lbs.:  
3/16 No 6 10.00  
3/16 exact 5 8.50  
3/16 full 5 7.00  
½ exact 3 6.50  
½ 6.50  
5/16 4.40  
¾ 3.90  
7/16 3.80  
¾ 3.70  
9/16 3.60  
¾ 3.40  
¾ 3.30  
1 3.30  
¾ 3.30

**Vis à bois**

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

**Fanaux**

Nous cotons:  
Wright No 3 doz. 8.50  
Ordinaires doz. 4.75  
Dashboard C. B. doz. 9.00  
No 2 doz. 7.00  
Peints, 50c extra par doz.

**Tordeuses à linge**

Nous cotons:  
Royal Canadian doz. 47.75  
Colonial doz. 52.75  
Safety doz. 56.25  
E. Z. E. doz. 51.75  
Rapid doz. 46.75  
Paragon doz. 54.00  
Bicycle doz. 60.50  
Moins escompte de 20 p.c.

**Munitions**

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

**Plomb de chasse**

Nous cotons net:  
Ordinaire 100 lbs. 10.00  
Chilled 100 lbs. 10.40  
Buck and Seal 100 lbs. 10.80

**METAUX**

**Antimoine**

Le marché est sans changement, \$10.25  
à \$10.50.

**Fonte**

Nous cotons:  
Carron Soft 24.50  
Clarence No 3 22.00

**Fer en barre**

Plus ferme.  
Nous cotons:  
Fer marchand base 100 lbs. 2.15

Fer forgé	base 100 lbs.	2.30
Fer fini	base 100 lbs.	2.40
Fer pour fers à cheval	base 100 lbs.	2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs	base	3.20
Feuillard épais No 10	base	2.25

**Acier en barre**

Nous cotons net, 30 jours:

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

**Cuivre en lingots**

Le marché est fort.  
Nous cotons \$17.50 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: \$52.00 à \$52.50 les 100 livres.

Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

**Plomb en lingots**

Plus fort: \$5.50 à \$5.75.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.  
Nous cotons: \$6.75 à \$7.00 les 100 livres.

**HUILES, PEINTURES ET VITRERIE**

**Huile de lin**

Forte demande et prix fermes.  
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 67c, huile crue 64c.

**Huile de loup-marin**

Nous cotons au gallon:  
Huile extra raffinée 70c

**Essence de térébenthine**

Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

**Blanc de plomb**

Forte demande.

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

**Pitch**

Nous cotons:

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

**Peintures préparées**

Nous cotons:

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

**Verres à Vitres**

Les prix sont très fermes.  
Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.

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

**Vert de Paris pur**

Forte demande.

Barils à pétrole	0.00	0.19
Drum de 50 à 100 lbs.	0.00	0.20½
Drum de 25 lbs.	0.00	0.20½
Boîtes de papier, 1 lb.	0.00	0.22½
Boîtes de fer-blanc, 1 lb.	0.00	0.23½
Boîtes papier, ½ lb.	0.00	0.24½
Boîtes fer-blanc, ½ lb.	0.00	0.25½

**Câbles et cordages**

Best Manilla	base lb.	0.00	0.17
British Manilla	base lb.	0.00	0.13
Sisal	base lb.	0.00	0.12
Lathyarn simple	base lb.	0.00	0.12
Lathyarn double	base lb.	0.00	0.12½
Jute	base lb.	0.00	0.11
Coton	base lb.	0.00	0.25
Corde à châssis	base lb.	0.00	0.34

**Papiers de Construction**

Très ferme.  
Nous cotons:

Jaune et noir, pesant	0.00	1.80
Jaune ordinaire, le rouleau	0.00	0.35
Noir ordinaire, le rouleau	0.00	0.43
Goudronné, les 100 lbs.	0.00	2.25
Papier à tapis, les 100 lbs.	0.00	2.60

Papier à couv., roul., 2 plis	0.00	0.75
Papier à couv., roul., 3 plis	0.00	0.95
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.40

**Charnières (couplets) No 840**

1½ pouce	0.67
1½ pouce	0.75
2 pouces	0.81
rils, sur char	2.10
2½ pouces	0.92
2½ pouces	1.07
3 pouces	1.30

**Nos 800 et 838**

1 pouce	0.32
1½ pouce	0.37
1½ pouce	0.48
1½ pouce	0.59
2 pouces	0.67
2½ pouces	0.76
2½ pouces	0.81
2½ pouces	0.95
3 pouces	1.07
3½ pouces	1.49
4 pouces	2.12

Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

**FERRAILLES**

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

**PLATRE**

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

**L'Outillage Monarch de Savetier**

Cet assortiment comprend tous les Outils, etc., nécessaires pour réparer les Chaussures et Harnais et s'adressera à une très grande partie de la population, désireuse d'économiser de l'argent en faisant cet ouvrage elle-même. Les outillages "Monarch" se vendent avec la rapidité du "feu grégeois" tout le temps !



**MONARCH COBBLER'S OUTFIT**  
FOR GENERAL **BOOT, SHOE** AND **HARNESS REPAIRING**

**Pour Réparer les Chaussures et Harnais.**

**TAYLOR-FORBES COMPANY**  
246 rue Craig Ouest,  
MONTREAL.

## Les tordeuses de Maxwell

La ligne des tordeuses de Maxwell comprend plus de cinquante machines distinctes, classifiées selon les rouleaux, en classes de cinq ans, trois ans, deux ans et un an. Les styles comprennent les engrenages couverts et découverts, simples et sur billes; ressorts plats et en spirales; crampons d'attache à simple levier et crampons en fer malléable, s'adaptant à toutes les cuves.

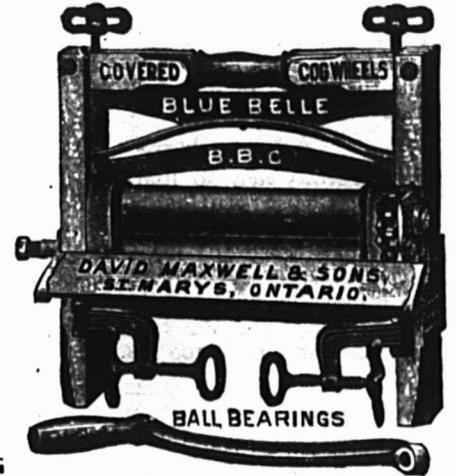
Dans chaque qualité et style vous pouvez donner à vos clients la meilleure valeur qu'ils puissent obtenir pour leur argent.

Demandez notre catalogue et nos prix.

### DAVID MAXWELL & SONS

ST. MARY'S ONT.

Agence à MONTREAL . . . 446 et 448 RUE ST. PAUL.



Nous ne perdons jamais un client une fois qu'il a commencé à faire des affaires avec nous.

## POURQUOI ?

Parce que nous sommes en mesure de lui donner satisfaction sous tous les rapports. Nos marchandises sont strictement les **MEILLEURES** qui soient sur le marché et nos prix sont les mêmes que chez les manufacturiers d'articles inférieurs. Ainsi donc, achetez les meilleurs.

**Cowan & Britton Limited.**

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

# DOUGALL

## LINGERWETT

DISSOUT LE VERNIS INSTANTANEMENT.

Appliquez-en une bonne couche. Enlevez-la avec un morceau de drap ou une brosse douce. Pas de grattage ni de lavage. La surface est préparée pour repeindre.

Brochure gratuite. Une carte postale suffit.

The DOUGALL VARNISH COMPANY  
MONTREAL. . . . LIMITED.

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

# VARNISH

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



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

ECRIEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

# LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 16 août 1913, la ville a émis 51 permis de construire au coût total de 238,725 pour les nouvelles constructions et de 26,285 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.	Montant.
Ste-Marie	\$ 6,700
St-Denis	55,375
Hochelaga	3,400
Papineau	2,300
Ahuntsic	4,600
Bordeaux	40,000
Rosemont	2,300
Delorimier	1,500
Emard	76,500
Lafontaine	18,000
Laurier	5,500
Duvernay	3,800
St-Gabriel	12,500
Notre-Dame de Grâces	10,000
St-Georges	1,200
St-Louis	600
St-Jean-Baptiste	210
St-Henri	525

St-Laurent ... 8,000  
 St-André ... 12,000  
**\$265,010**

Avenue Beaumont, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 entrepôt, 1 manufacture, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$40,000. Propriétaire, General Fire Extinguisher, 175 McCord.

Deuxième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,300. Propriétaire, Donat Simon, 1414 Ste-Claire.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, I. Kent, 546 Papineau.

Rue Dumas, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Chs. Michollosky, 92 Dumas.

Rue Clark, quartier Ahuntsic; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Robert Ferns, 81 Bellechasse.

Rue St-Zotique, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, F. Renaud, St-Zotique.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Lewis Crost, 1426 Marquette.

Rue DeLanaudière, quartier St-Denis;

1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Rosaire E. Gignac, 609 Mentana.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Adrien Portelance, 480 Nicolet.

Rue Berri, quartier Lafontaine; 1 maison, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$18,000. Propriétaire, Lavoie & Lavoie, 989 Berri.

Rue Beaumont, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, B. Fisher, 3206 Clark.

Rue St-Patrice, quartier Emard; 1 maison, 1 manufacture, 1 étage, 1ère classe; coût prob., \$75,000. Propriétaire, Canadian Rolling Mills Co., ville.

Rues St-Denis et St-Zotique, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$20,000. Propriétaire, Banque des Marchands.

Rue Des Erables, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,500. Propriétaire, C. Beaudoin, 722 Des Erables.

Rue DeNormanville, quartier St-Denis; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Charles Rand, 230 DeNormanville.

Rue O'Connell, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$11,000. Propriétaire, The

## LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

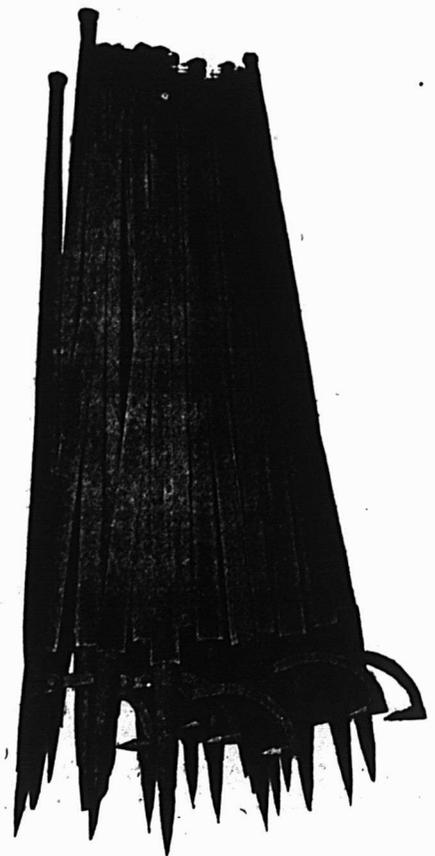
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The  
**THOS. PINK Co., Limited**

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROKE

ONTARIO



FABRIQUÉS AU CANADA

**The World-Famous**  
**SIMONDS**  
Crescent-Ground  
**CROSS-CUT**  
**SAWS**

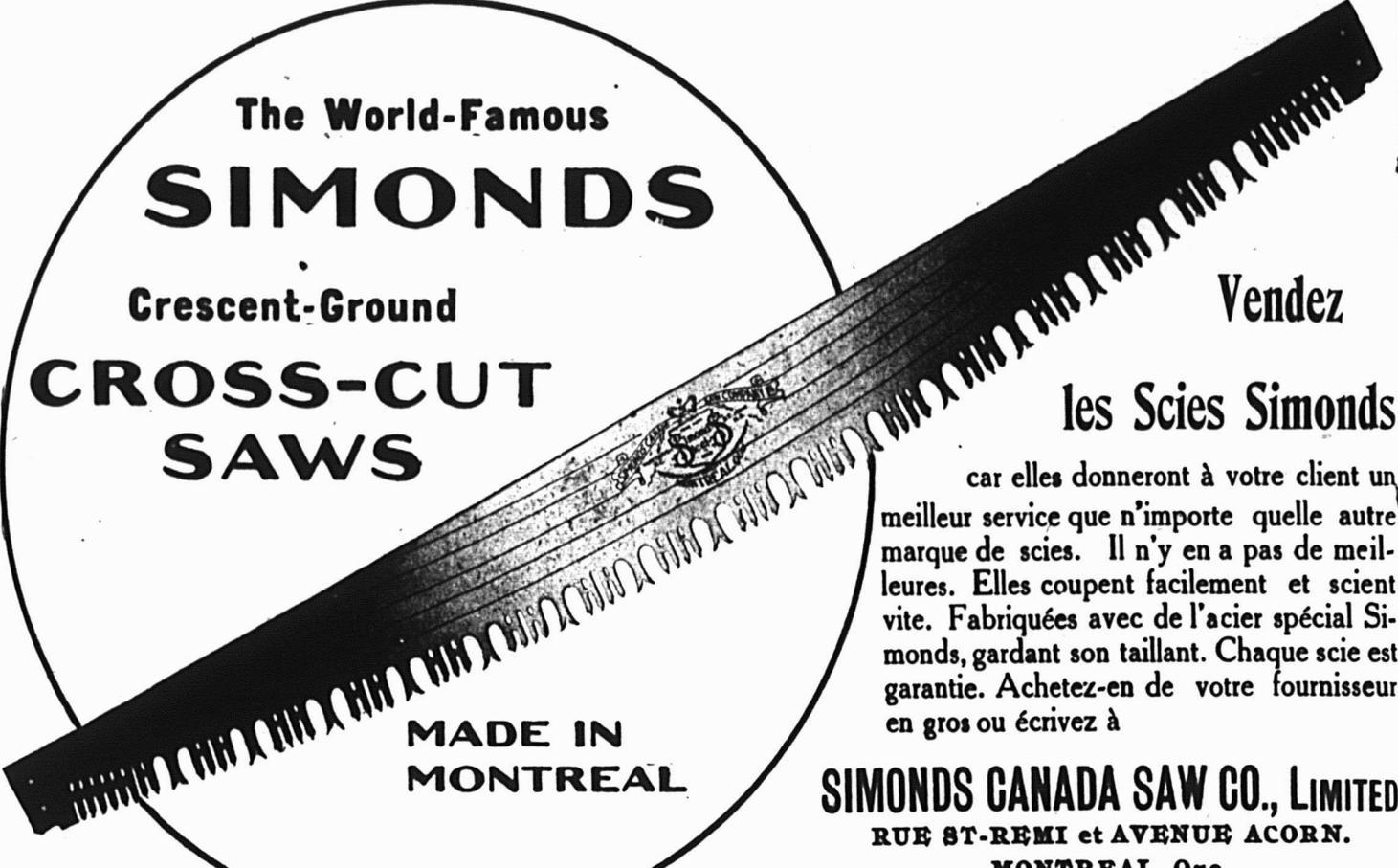
**MADE IN**  
**MONTREAL**

**Vendez**  
**les Scies Simonds**

car elles donneront à votre client un meilleur service que n'importe quelle autre marque de scies. Il n'y en a pas de meilleures. Elles coupent facilement et scient vite. Fabriquées avec de l'acier spécial Simonds, gardant son taillant. Chaque scie est garantie. Achetez-en de votre fournisseur en gros ou écrivez à

**SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED**  
RUE ST-REMI et AVENUE ACORN.  
MONTREAL, Que.

Vancouver, C. A.      ou      St-Jean, N. B.



**QUELQUE CHOSE DE MIEUX ET DE DIFFÉRENT EN FAIT DE POMPE POUR MESURER AUTOMATIQUÉMENT DE LA GAZOLINE.**

Il a fallu des années d'expérience pour produire ces pompes et nous sommes persuadés qu'elles sont les meilleures au Canada.

Nos pompes sont à double action—elles pompent lorsque le piston descend comme quand il monte; c'est la seule pompe qui fonctionne ainsi.

Elles videront un gallon par 4½ tours de de manivelle et approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13½ pouces, par suite c'est la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement de toute celle qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplier cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

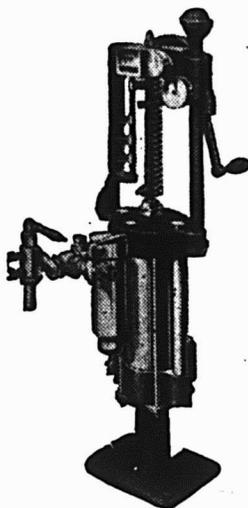
Nos prix pour des installations complètes devraient vous intéresser; ce sont les plus bas—sur le marché.

Vendues avec garantie.

Notre représentant est parti pour l'Ouest au début de ce mois pour établir des agences dans quatre provinces de l'Ouest. Nous avons aussi besoin de Distributeurs pour les Provinces Maritimes. Écrivez-nous.

*Demandez-nous par lettre notre catalogue pour les pompes et réservoirs mesurant automatiquement.*

**THE STEEL TROUGH & MACHINE CO.**  
LIMITED.  
TWEED, ONTARIO.



**LE PACIFIQUE CANADIEN**

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL:

De la Gare Windsor pour :

BOSTON, LOWELL, \*9.00 a.m., \*8.00 p.m.  
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, 19.00 a.m. \*9.15 p.m.  
TORONTO, CHICAGO, \*9.05 a.m., \*10.00 p.m. et \*11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.  
OTTAWA, †8.05 a.m., †8.40 a.m., †9.15 a.m., \*9.45 a.m. †4.00 p.m., †7.45 p.m., \*9.45 p.m., \*10.30 p.m.  
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, \*8.25 a.m., †1.15 p.m. †5.30 p.m., \*7.25 p.m.  
HALIFAX et MONCTON, \*7.25 p.m.  
ST-JOHN, N. B., \*7.25 p.m.  
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, \*10.30 p.m.  
WINNIPEG, VANCOUVER, \*9.45 a.m. \*9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., \*1.30 p.m., \*5.00 p.m., \*11.30 p.m.  
TROIS-RIVIERES, \*9.00 a.m., \*1.30 p.m., \*5.00 p.m., †5.55 p.m., \*11.30 p.m.  
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MERE, \*9.00 a.m., †1.30 p.m. \*5.00 p.m.  
JOLIETTE, †8.15 a.m., \*9.00 a.m., †1.40 p.m. †5.20 p.m.  
SAINT-GABRIEL, \*9.00 a.m., †1.40 p.m. †5.20 p.m.  
OTTAWA, \*8.00 a.m., \*5.45 p.m.  
SAINTE-AGATHE, \*8.10 a.m., \*9.15 a.m., †9.30 a.m. †1.00 p.m. †1.15 p.m. †2.15 p.m. †4.00 p.m. †4.50 p.m. †5.10 p.m.  
NOMININGUE, \*9.15 p.m., †1.00 p.m. †4.50 p.m.  
(\* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

**141-143 rue Saint-Jacques**  
EDIFICE DOMINION EXPRESS

Grasselli Chemical Co., Ltd., Toronto, Ont.

Boulevard Gouin, quartier Ahuntsic; 1 maison, 1 entrepôt, 1 écurie, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Emile Royer, 1043 Boul. Gouin.

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâce; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, John Taylor & Son, 2170 Esplanade.

Rues Lamoricière et Rivard, quartier St-Denis; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, Canada Produce.

Rue Papineau, quartier Sherbrooke Est; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Adolphe Benoit, 796 Sherbrooke Est.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, A. Champagne, 406 Deuxième Avenue, Rosemont.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,100. Propriétaire, Mme Alf. Crevier, 3322 Létang.

Rue St-Patrice, quartier St-Gabriel; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 1ère classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, The Dougall Varnish Co., Ltd., 305 Des Manufactures.

Rue Papineau, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,900. Propriétaire, François Louroch, 1786 Papineau.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe;

coût prob., \$8,000. Propriétaire, Ald. Jolicoeur, 2764 Drolet.

Rue Marquette, quartier Duvernay; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,300. Propriétaire, Alf. Longpré, 177 Marquette.

#### Réparations.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 6 magasins, 5 étages, 2e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Société St-Jean-Baptiste, 296 St-Laurent.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$1,400. Propriétaire, Isaac Rosenberg, 60 Ste-Catherine Ouest.

Rue St-Laurent, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, F. Gobeille, 240 avenue Bloomfield.

Avenue Ontario, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$12,000. Propriétaire, Percy Cowan, 28 avenue Ontario.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 4 magasins, 44 étages, 2e classe; coût prob., \$1,600. Propriétaire, Kahan & Gross, 120 St-Laurent.

#### INVENTIONS NOUVELLES.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens obtenus cette semaine par l'entremise de MM. Marion

& Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada et Washington, E.-U.

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

No 149,880 — Louis A. Désy, Montréal, Qué. Wagon à bascule.

No 149,894 — Harry Hollings, Edimbourg, Ecosse. Presse à imprimer.

No 149,907 — Jean Mérie, Paris, France. Méthode de stérilisation du lait.

No 149,921 — William A. Sault, Worcester, Mass., E.-U. Appareil à air pour sabler les rails.

No 149,990 — Philippe Boisvert, East Angus, Qué. Poignée pour coffre d'outils.

No 149,995 — John Wm. Cook, Manchester, Ang. Dispositif pour faire des noeuds.

No 150,022 — Eduardo J. M. Madero, Buenos Ayres, A.S. Engin rotatoire.

No 105,026 — Joseph L. Musgrave, Londres, Ang. Système pour chauffer et aussi rafraîchir les édifices.

No 150,028 — Harold E. Nichols, Tate, Sask. Lampe à huile minérale.

No 150,032 — Sylvain L. Ravier, Paris, France. Construction de quais et ouvrages analogues au moyen de pilotis de planches au béton armé.

No 150,039 — August Schiepe, Charlottenburg, Alle. Clavigraphe fonctionnant pneumatiquement et sans bruit.

No 150,048 — Charles E. Trask, Bloomington, N.E. Coin pour fendre du bois.

"Le Guide de l'Inventeur" sera envoyé gratis à toute adresse sur demande.

## LA CLIENTELE DES DAMES

est votre plus important actif. Pourquoi ne pas la cultiver ? Parlez à vos clientes de

## LACQUERET

La laque d'une transparence merveilleuse, qui donne une nouvelle vie et une belle apparence aux vieux meubles et boiseries

LACQUERET est facile à appliquer, très durable, sèche rapidement et est très hygiénique. Une commande d'essai de LACQUERET est une garantie sûre d'un volume profitable de commandes de renouvellement. Notre très énergique campagne de publicité crée une forte demande pour LACQUERET. Ecrivez pour avoir des détails.

Tous les produits "International" sont vendus dans des bidons contenant une pleine Mesure Impériale.

# INTERNATIONAL VARNISH CO.

TORONTO

WINNIPEG

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

NEW-YORK  
B-RLIN

CHICAGO  
BRUXELLES

LONDRES  
MELBOURNE

La plus grande manufacture du monde et la première qui ait établi des étalons définitifs de qualité.

## GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS  
EXPRESS  
PAR JOUR

### Montréal et Toronto.

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

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

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE.

### L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

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

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

### Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.  
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.

Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.  
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

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

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

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE:  
122 rue St-Jacques. Tél. Main 6905, ou gare Bonaventure

# Renseignements Commerciaux

## Jugements

Défendeurs	Demandeurs	Montant
Brompton Falls.	Binette, Pitre—A. Blais	\$ 112
Cheneville.	Daoust, J. D.—J. G. Couture	94
Montréal.	Choquette, Elzéar—Jules Hamel	1,000
Montréal.	Succ. J. B. Chênevert—N. Thibodeau	200
Montréal.	Gauvin, N. A.—Hon. F. L. Béique	360
Montréal.	Grundy, John—De. B. Boyarsky, et vir.	96
Montréal.	Guertin, David—J. B. Archambault	162
Montréal.	Ha! Ha! Bay Ry. Co.—F. E. Hall	3,395
Montréal.	Langsner, S.—D. Berlin	115
Montréal.	New York Leading Ladies Tailors—J. R. Kyle	108
Montréal.	Richey, H. K.—Law Union Ins.	60
Montréal.	Robinson, W.—J. Tipping	66
Montréal.	Sonne, Willie—R. Langlois	70
Montréal.	Weiss, Fritz—Can. Automatic Chain Co.	1,517
Montréal.	Wood, A. J.—P. C. Hart	63
Stanford.	Lavigne, Amédée—J. F. Walsh, et al.	103
Ste-Monique.	Guertin, J. A.—A. Thibault, et al.	308
Victoriaville.	Daigle, Josephat—N. Carigan	80
Asbestos.	Gilbert, A.—D. O. E. Denault	\$ 59
Montréal.	British-American Film Manfg. Co.—W. Hubbell	93
Montréal.	British-American Film Manfg. Co.—W. H. White	269
Montréal.	Chapman, J. G.—A. Spencer	284
Montréal.	Copsky, L. R.—O. Dugas	420
Montréal.	Craven, Elwell—N. Lalonde	140
Montréal.	Desjardins, Alf.—Lapointe & Pilon	55
Montréal.	Fashion Dress and Waist Co.—J. T. Atkinson	51
Montréal.	Gravel, I. V., et al.—De. E. Sanscartier	500
Montréal.	Kreitzer, Mary, et vir.—J. Levinson	260
Montréal.	Laird, W. B.—J. Ward & Co.	262
Montréal.	Libersan, E.—Mathews, Ltd.	465

Montréal.	Libersan, E.—J. Ward & Co.	114
Montréal.	McLeish, T. D.—Wm. McNally	135
Montréal.	Montagne, Richard—J. A. Simard, et al.	178
Montréal.	Perrault, Jas.—A. Marcotte	150
Montréal.	Rafferty, Leonard—Adéline Laroche-Benoit	235
Montréal.	Sharswood, W. T.—J. I. Lebel, et al.	225
Montréal.	Shelding, J. W.—T. Bélisle	180
Sherbrooke.	Baron, R.—Z. Beisse	50
Sherbrooke.	Guilbault, J. A.—D. T. Drew	80
St-Bernard.	Sud. Gamache, Théodule—Massey, Harris, Ltd.	01
St-Timothée.	Meloche, Arthur—J. B. Archambault, et al.	100
St-Zacharie.	Tardif, Jos.—M. Moody & Sons	85
Sutton.	Officer, A. H.—M. Moody & Sons	65
Sherbrooke.	Houle & Bibeau, boulangers; Lacombe & Roy, comptables, etc.	
Toronto, Ont.	Blackley, Wm. & Co.—J. Cohen	57
Louiseville.	Balacan J. M.—A. Berman, et al.	\$ 224
Maisonneuve.	Bouchard, Art.—E. Bernard	70
Montréal.	Bourdeau, Annie, et al.—P. J. Lorrain	700
Montréal.	British American Film Manfg. Co.—Ahern Safe Co.	
Montréal.	British Building Co., Ltd.—R. Urquhart	\$ 54
Montréal.	Charbonneau, Xavier, et al.—Jas. Dunlop, Jr.	2,000
Montréal.	Cohen, H. S.—British Canadian Fur and	

Il n'y a qu'une qualité supérieure et c'est celle de "MORROW"



VIS D'AJUSTAGE.  
VIS À TÊTE.  
DEMI-NOIX.  
FOREUSES TORDUES.

Quand vous commandez ces spécialités, insistez pour la marque "MORROW" et vous reconnaîtrez que vous aurez eu le meilleur produit qu'il y ait.

John Morrow Screw and Nut Co., Limited. - Ingersoll, Ont.

## Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,  
Limited

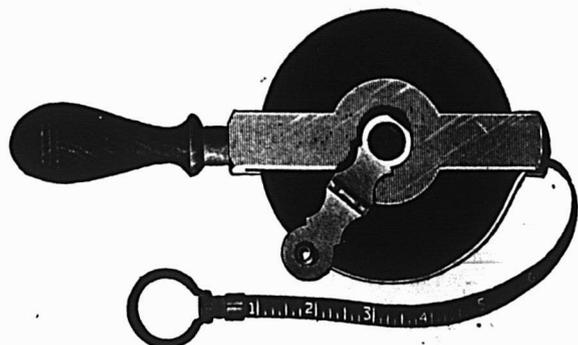
351, rue St-Jacques,  
MONTREAL.  
Tél. Main 4904-4905 et 724

## 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.



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.

Cette vignette fait  
voir une de nos



## Fournaises à Air Chaud

Ces fournaises forment une spécialité par elles-mêmes.  
Soyez assurés qu'elles vous donneront satisfaction.

Nous garantissons toutes les fournaises qui sont installées par nous ou d'après nos instructions.

Ne payez pas avant d'être satisfaits.

Vous trouverez plus loin une liste des endroits où nous avons installé nos **FOURNAISES A AIR CHAUD.**

**PRENEZ DES INFORMATIONS VOUS-MEME.**

Spécialité de Poêles en acier de toutes grandeurs pour Couvents, Collèges et Presbytères.

Édifices pourvus de nos "Fournaises à Air Chaud" :

Black Lake, Qué., église.

Bois-Francis, Qué., église.

Carleton Place, Qué., église.

Compton, Qué., église.

East Hereford, Qué., église.

East Stanbridge, Qué., église et sacristie.

East Stanbridge, Qué., presbytère.

Fermount, église méthodiste.

Ile Dupas, Qué., presbytère.

Lac Bouchette, Qué., église.

Lac-aux-Ecorces, Qué., église.

La Tuque, Qué., église.

Montcerf, Qué., église.

Notre-Dame du Portage, église.

Outremont, église baptiste.

Rapide de l'Original, Qué., église.

Rapide de l'Original, presbytère.

Rapide de l'Original, Qué., école.

Richelieu, Qué., église.

Roxton Pond, Qué., église.

Roxton Pond, Qué., couvent.

Roxton Pond, Qué., presbytère.

Sabrevois, Qué., église.

St-Louis, Richelieu, église et presbytère.

St-Basile le Grand, Qué., église.

St-Claude, Qué., église.

St-David, Qué., église.

St-Faustin, Qué., église.

St-Frs-Xavier, Brompton, Q., église.

St-Henri de Mascouche, Q., collège.

St-Jovite, Qué., église.

St-Mathias, sur Richelieu, église.

St-Nazaire, Qué., église.

St-Nazaire, Qué., presbytère.

St-Pascal Baylon, Russell, Ont., église.

St-Thomas d'Aquin, Qué., presbytère.

Sorel, Qué., église.

Villeray, Qué., église.

Yamaska, Qué., etc., etc.

### RECORD FOUNDRY & MACHINE CO.

17, Rue Mill, Pointe St-Charles, MONTREAL.

Tél. Vic., 146.

Usines à Moncton, N. B.

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

## LE CIMENT CANADA

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

### Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



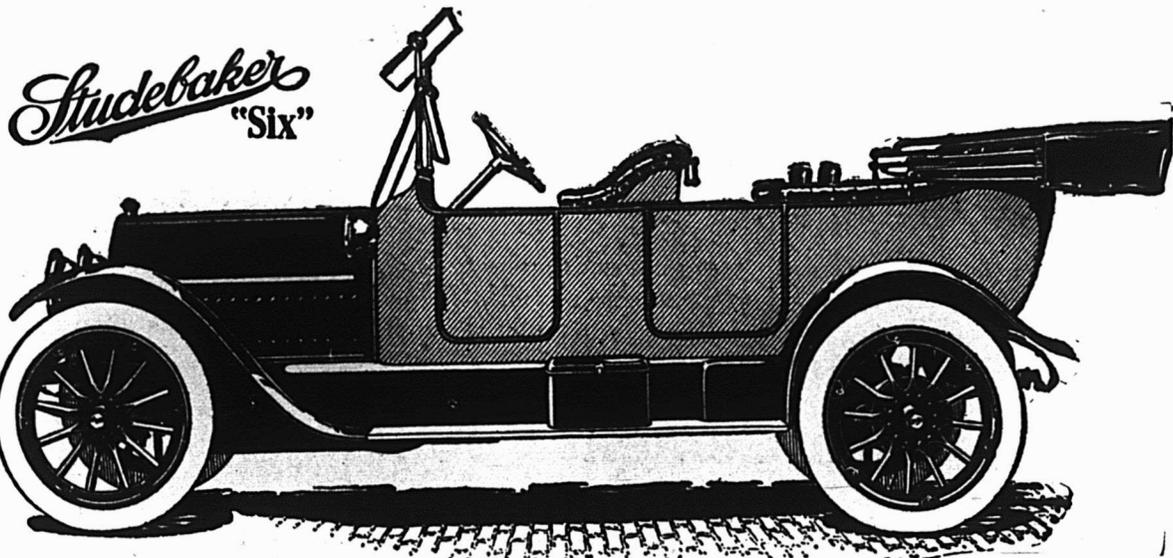
Montréal. Trading Co. . . . .	1,100
Montréal. Demitre, John, et al.—J. Levinson . . . . .	695
Montréal. Desjardins, Alf.—Lapointe & Pilon . . . . .	151
Montréal. Duluth, Clément—A. G. Ross . . . . .	1,314
Montréal. Girouard, A.—A. Allard . . . . .	50
Montréal. Grenier, J. E.—J. T. Ewart . . . . .	105
Montréal. Haller, P., et al.—H. Tlassbey, et al. . . . .	103
Montréal. Laflamme, Edouard—J. Marsoalis . . . . .	80
Montréal. Lapiresse, L.—G. Galarneau, et al. . . . .	81
Montréal. Legault, Zennon, et al.—P. J. Lorrain . . . . .	2,020
Montréal. Martel, Jos.—N. Dufort . . . . .	59
Montréal. Montreal House Furn. Co.—J. G. Couture . . . . .	84
Montréal. Northern Transport Co.—A. Champeau . . . . .	750
Montréal. Northern Transport Co.—A. Dufresne . . . . .	159
Montréal. Pointe-aux-Trembles Land and Development Co., Inc.—W. Dawson, es-qual. . . . .	117
Montréal. Prud'homme, C. E.—Hollbrooks, Ltd. . . . .	54
Montréal. Rafferty, Leonard—De. A. Demers, et al. . . . .	61
Montréal. Simpson, T. H.—J. A. Quenneville . . . . .	150
Montréal. St-Amand, Raph.—N. E. Deeb . . . . .	78
Montréal. Sokoly Bros.—Wm. Davies & Co. . . . .	102
Montréal. Trudel, Ernest—G. T. Brodeur . . . . .	52
Montréal. Valiurette, J. D.—Mrs J. Montreuil . . . . .	50
Rigaud. McDonald, Deléry—H. Montpetit . . . . .	58
Westmount. Parent, G. W.—E. G. Merdith, et al. . . . .	66

**Exécutions**

Défendeurs	Demandeurs	Montant
Montréal. Barry, Jos.—Rock City Cigar Co. . . . .		\$ 86
Montréal. Bernsteine, Harry—J. R. Kyle . . . . .		93
Montréal. Blais, Jos., Fils—Wm. Gray Sons . . . . .		94
Montréal. Cossette, Alph.—Smith Marble Constr. Co. . . . .		97
Montréal. Cyr, A.—Wm. Gray Sons . . . . .		61
Montréal. Gaudette, P. & Fils—Lea Moquin . . . . .		59
Montréal. Giroux, H.—Brenwood Land Co. . . . .		53
Montréal. Imperial Costume Co.—Nat. Skirt and Costume Co. . . . .		87
Montréal. Libersan, E.—E. Payant . . . . .		91
Montréal. Libersan, E.—R. C. Lunham . . . . .		85
Montréal. Libersan, E.—L. Ouellette . . . . .		87
Montréal. Riopelle, Ed.—R. Monty . . . . .		66
Montréal. Royer, S.—Montreal Public Service . . . . .		82
Montréal. Seed, F. E.—J. J. Couture . . . . .		57

Montréal. Strachan, W. C.—Wm. McNulty . . . . .	98
Montréal. Tremblay, Chas.—A. Mongeon . . . . .	61
Montréal. Woodley, A., et al.—Wm. McNulty . . . . .	60
Montréal. Amey, F. N. Realty Co.—W. Dawson . . . . .	\$ 165
Montréal.—Angstrom, A.—E. J. Quinn . . . . .	738
Montréal. Aubin, J. P.—The King . . . . .	111
Montréal. Bissonnette, J.—C. Dorris . . . . .	53
Montréal. Boyer, F. R.—C. Jackson . . . . .	267
Montréal. British American Film Manfg. Co.—A. G. Cameron . . . . .	\$7,054
Montréal. British American Film Mfg. Co.—M. J. Wohl . . . . .	699
Montréal. Charbonneau, F. X.—J. A. Molleur . . . . .	347
Montréal. Dallaire, Pierre—L. O. Bournival . . . . .	616
Montréal. Deschamps, O.—Sherbrooke Cigar Co. . . . .	165
Montréal. Deschamps, O.—W. R. Webster . . . . .	147
Montréal. Desrochers, C.—A. Benoit . . . . .	183
Montréal. Emblem, N. & Co.—J. Katz, et al. . . . .	169
Montréal. Succ. J. B. Chênevert—N. Thibodeau . . . . .	241
Montréal. Filiatrault, Ovide—The King . . . . .	214
Montréal. Fontaine, E.—Anna Perron . . . . .	304
Montréal. Fortin, Amédée—Trust and Loan Co. . . . .	3,743
Montréal. Girard, F.—L. J. Loranger . . . . .	106
Montréal. Hurne, H. H., et al.—F. R. McIntosh, et al. . . . .	483
Montréal. Kostko, S.—J. Cohen . . . . .	58
Montréal. Krams, J. M. A. Di Palma . . . . .	172
Montréal. Laberge, J. N.—G. Hall Coal Co. . . . .	1,094
Montréal. Lavallée, Max.—De. D. A. Gonneville . . . . .	121
Montréal. Leroux, G.—A. Racine, Ltd. . . . .	143
Montréal. Libersan, E.—De. E. Dansereau, et vir. . . . .	128
Montréal. Lortie, Ed.—Auto Garage, Ltd. . . . .	128
Montréal. Mansour, Ese—R. Murnberger . . . . .	346
Montréal. Nicolas, D. et al.—A. St-Arnaud . . . . .	233
Montréal. Obrien, H.—H. Paré . . . . .	213
Montréal. Quinty, H.—A. Légraré . . . . .	259
Montréal. Quienty, H.—J. Caron . . . . .	161
Montréal. Poirier, J. T.—J. Gallagher . . . . .	237
Montréal. Poirier, J. T.—T. Gallagher . . . . .	227
Montréal. Posecuik Vasil—The King . . . . .	111
Montréal. Pratt, Wm.—L. V. Perry . . . . .	4,736
Montréal. Prévost, J. A. Co.—Can. Cons. Land Co. . . . .	342
Montréal. Savard, Ulric—J. B. Deschamps & Fils . . . . .	93
Montréal. Skelding, J. W.—F. Bélisle . . . . .	233
Montréal. Tessier, Adélarde—The King . . . . .	111

# A VENDRE



**Automobile "Studebaker" à 7 places --- confortable, économique et facile à conduire. A coûté \$4,500.00, vendra pour \$2,000.00. Peut être visitée à la manufacture Ledoux Carriage Company, 93, rue Osborne, à Montréal.**



LE

# Rasoir de Sûreté de Gillette a Gagné Votre Confiance

Jetez un coup d'œil sur les dix dernières années du commerce des rasoirs. Quel a été l'article en vedette ?

Sans nul doute, le RASOIR DE SURETE GILLETTE.

Connaissez-vous un autre rasoir dont le total des ventes ait augmenté régulièrement chaque année, durant cette décade ?

Vous souvenez-vous d'un autre rasoir qui ait été annoncé à vos clients, à l'année, pendant la moitié même de ce temps-là ?

Avez-vous tenu ou même entendu parler de n'importe quel autre rasoir dont les prix n'ont JAMAIS été réduits par vos concurrents locaux ou par les maisons faisant affaires par la poste ?

Depuis l'invention du GILLETTE, quantité d'autres rasoirs ont été mis sur le marché avec nombre de promesses et ont disparu. Le GILLETTE est l'une des institutions permanentes, progressives du Canada et comme tel est digne de votre confiance.

Connaissez-vous un autre rasoir qui soit fabriqué dans tout le Canada ?

Est ce qu'il y a un autre rasoir qui ait garanti le placement de centaines de milliers de dollars dans une manufacture aussi importante que le nouvel édifice Gillette ?

Avez-vous jamais reçu des autres fabricants de rasoirs de n'importe quelle sorte la même vigoureuse, inlassable coopération pour vendre les marchandises qu'on vous a déterminé à acheter ?

Pouvez vous penser à n'importe quel autre rasoir, à l'une de ces imitations si nombreuses des fabricants qui, de ce fait même, reconnaissent la supériorité du rasoir GILLETTE ?

## Gillette Safety Razor Company of Canada Limited

Bureaux et Manufacture : LE NOUVEL EDIFICE GILLETTE, MONTREAL.

# Vos Clients Reviennent

Pour ces deux "leaders" !

**LA FARINE DE BLE D'INDE**

**SILVER GLASS**

Préparée par Benson  
Pour les fins culinaires.

L'Empois pour le Blanchissage à la maison, le Favori des blanchisseuses.

Deux Etalons depuis plus d'un Demi-Siècle.

C'EST LA QUALITE QUI FORCE LES COMMANDES REPETEES.

---

---

## The Canada Starch Co. Limited

Manufacturiers des Marques **Edwardsburg**

MONTREAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.