

# PRIX COURANT



Fondé en 1887.

*Double*

MONTREAL, VENDREDI, LE 12 DECEMBRE 1913

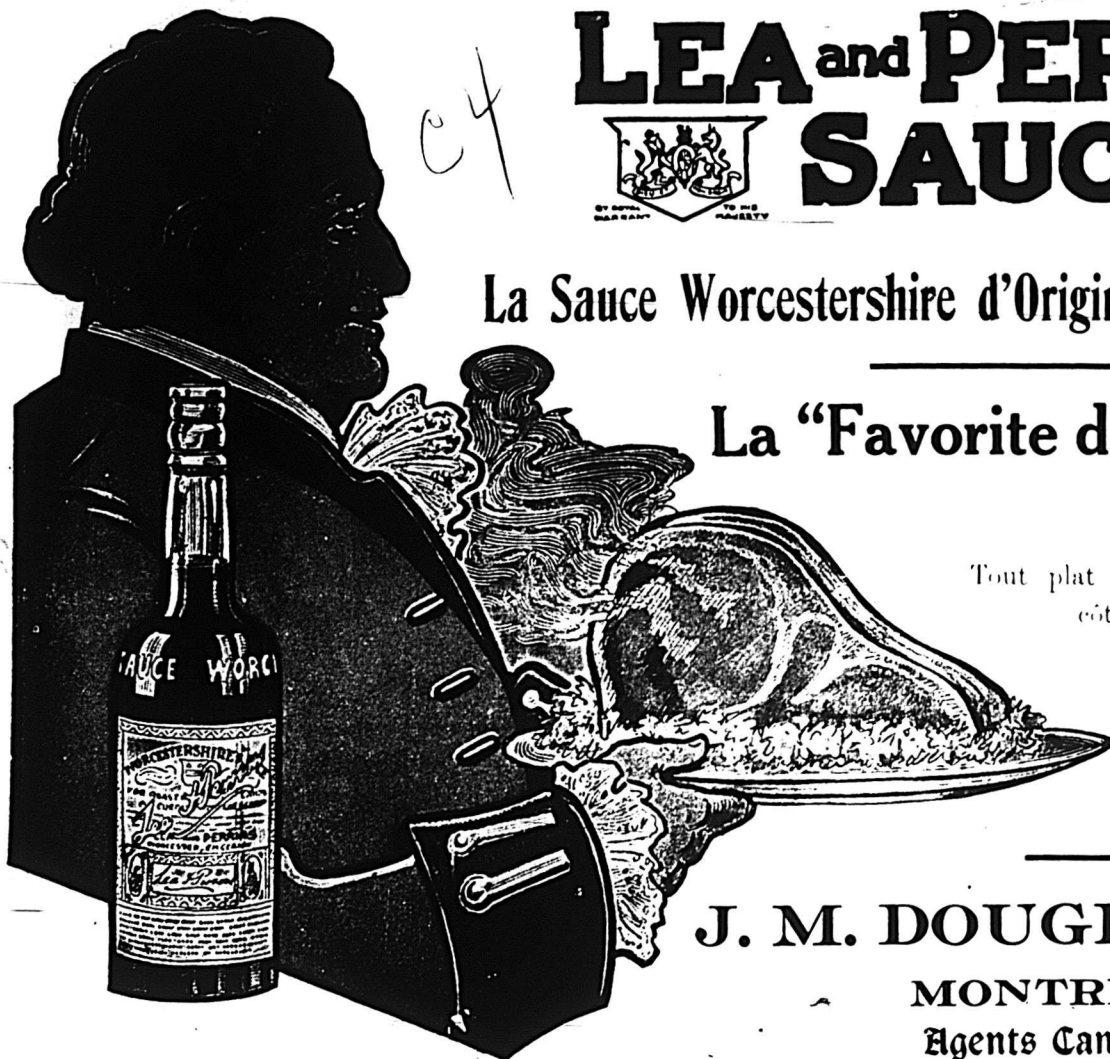
Vol. XLVI—No 5

## LEA and PERRINS SAUCE



La Sauce Worcestershire d'Origine et Authentique.

La "Favorite de l'Univers."



Tout plat de viande — rôti, bifteck, côtelette, ragoût, ou pâté — sera amélioré par une goutte de Sauce Lea & Perrins—les délices des épiqueuriens depuis plus de 70 ans.

J. M. DOUGLAS & CO.

MONTREAL.  
Agents Canadiens.

Les Essences préférées sont les

# Essences Culinaires de Jonas.

Renouvez votre Stock.



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

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



**JONAS' ROYAL QUINTESSENCE**

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



**"SOLUBLE"**

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



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

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



**"ANCHOR" PUR CONCENTRE**

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



**"LONDON"**

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



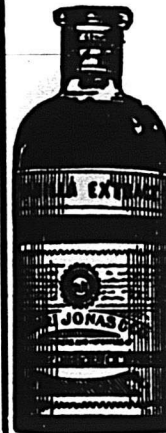
**"GOLDEN STAR Double Force**

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



**JONAS' ROYAL QUINTESSENCE**

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



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

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

**HENRI JONAS & CIE.,**  
FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870.

389 et 391 Rue St-Paul,

Montréal.

**Moins de  
BOEUF**



**ET PLUS DE**

**FEVES  
CUITES**

Le prix du boeuf hausse toujours, plusieurs personnes le savent et réduisent leur note de boucherie. Elles apprécient néanmoins, la qualité et la valeur qu'elles reçoivent des

**Fèves Cuites "Simcoe"**

et en mangent en lieu et place de la viande. Une boîte contient autant de matières nutritives qu'une livre de steak de boeuf et fait un repas appétissant pour toute une famille.

Les Fèves Cuites "Simcoe" donnent au marchand une bonne marge de profit et aident à augmenter ses ventes.

**Dominion Cannery Limited.**

HAMILTON, Ont.



# CROWN BRAND CORN SYRUP.



**Le Sirop  
de Blé d'Inde  
Marque CROWN.**

**La Table d'Hôte des Enfants**

EST

**"La Marque Crown et du Pain"**

Suggérez seulement cela aux Dames, qui se demandent ce qui est bon pour les petits, par cette température.

Les ventes de "Marque Crown" prouvent amplement la qualité supérieure de ce produit alimentaire pur.

Vos clients de "Marque Crown" sont des amis pour la vie.

Avez-vous l'article sur vos Rayons ?

## The Canada Starch Co. Limited.

Manufacturiers des Marques EDWARDSBURG.

MONTREAL

TORONTO

CARDINAL

BRANTFORD

CALGARY

VANCOUVER

**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.**



Registered Trade-Mark

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

**BRODIE & HARVIE, LIMITED.**

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

Superb ppts de 3 lbs. 1.40  
 Buckwheat ppts de 3 lbs. 1.60  
 Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10  
 Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10  
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60  
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

**L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.**

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

**CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand**



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

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

**WILLIAM CLARK**

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



**GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM**

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

LA VOIE DOUBLE

**Montréal et Toronto.**

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

**L'International Limited"**

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

**Montréal-Ottawa**

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

**Montréal-Québec**

**Sherbrooke-Lennoxville**

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

**Montréal-Portland**

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

**Excursions de Colons**

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

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

122 rue St-Jacques Angle St-François-Xavier. Tél. Main 6905, Hôtel Windsor ou gare Bonaventure.



**LES PLANCHES A LAVER DE CANE**

Amènent les affaires.

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



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

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

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

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



Pork and Beans, Plain	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.95
Pork and Beans, Plain, boîtes plates	3s	1.15
Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1½s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	1s	1.50
Jellied Veal	1s	3.60
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00

**Potted Meats.**

Ham, Tongue, Beef and Veal,	½ 0.50	1s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	1s	1.20	
Pâtés de Foie	1s	0.90	
Pâtés de Foie	1s	1.35	

**Soupes**

La doz.

Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00

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

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



**Boeuf fumé en tran**  
ches "Inglass" 1s 1.50  
Boeuf fumé en tranches "Inglass" 1s 2.10  
Boeuf fumé en tranches "Inglass" 1s 3.35

**J. M. DOUGLAS & Co.,**  
Montréal.



**WM. H. DUNN,**  
Montréal.

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

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

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

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

**Prix au Détaillant**  
**Lait Condensé (sucré)**  
Marque Reindeer (4 doz. par cse). \$6.00  
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25  
Marque Clover (4 doz. par cse) . . 4.75  
**Lait évaporé (non sucré)**  
Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) 3.90  
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) 4.50  
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25  
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) 4.75  
**Café (avec Lait et Sucre)**  
Marque Reindeer (2 doz. par cse large) 5.00  
Marque Reindeer (4 doz. par cse petite) 6.00  
**Cacao (avec Lait et Sucre)**  
Marque Reindeer (2 doz. par cse) 4.80  
Limite de fret: 50c par cwt.  
Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

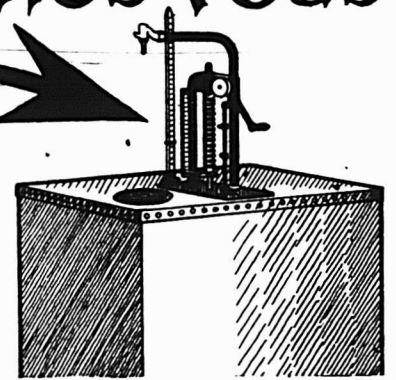


**Lait et Crèmes Condensés.**  
St. Charles "Family" 3.90  
St. Charles "Hotel" 4.25  
Lait "Silver Cow" 5.40  
"Purity" 5.25

# 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 paie de lui-même par ce 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.

Etabli en 1835

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 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

## Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme.

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

Achetez-en de votre marchand en gros.

### CHURCH & DWIGHT

MANUFACTURIERS Limited  
MONTREAL.



Le profit de chaque vente signifie quelque chose — les ventes additionnelles signifient encore plus.

C'est pourquoi les "Haddies" et Harengs Marque "Thistle" ont tant de valeur pour le marchand. L'exceptionnelle haute qualité fait revenir les clients et le bon profit aide à remplir le tiroir caisse.

Voici la saison du poisson, et chaque marchand devrait mettre le poisson en avant. Chaque vente signifie quelque chose, et si vous vendez la qualité de poisson Marque "Thistle", chaque vente signifiera un client satisfait et une autre commande.

Les "Haddies" Marque "Thistle", les Harengs fumés et salés, les Harengs à la sauce tomate, le Thon, etc., sont choisis dans les prises des pêcheurs. Ils sont soigneusement préparés et emballés immédiatement après avoir été pêchés, dans des boîtes perfectionnées sans soudure, retenant toute la saveur fraîche et salée de la mer.

Commandez par le nom, et assurez-vous que votre marchand en gros vous donne la Marque "Thistle".

ARTHUR P. TIPPET & CO.

Agents

MONTREAL,

QUEBE C

Quatre-vingt-dix-neuf p. c. des Canadiens se servent du

## Sel de Table WINDSOR

Ne vaut-il pas mieux pour vous de faire quatre-vingt-dix-neuf ventes qu'une seule ?

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.



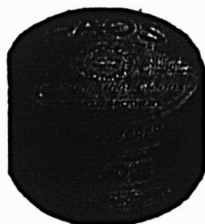
**Lait condensé.**  
 La cse  
 Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00  
 Marque Gold Seal, 4 doz., chaque 5.25  
 Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.75

**Lait évaporé.**

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

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

Montréal.



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

Par douzaine de boîtes, 0.80

**Yankee Cleaner.**

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

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

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

**burg.**

**Empois de buanderie.** La lb.  
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 lbs.) 0.06  
 Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06½  
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caises de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.07  
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caises de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.07  
 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.) 0.10  
**Celluloïd.**  
 Boite 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.) 0.06  
 (Boîte de 20 lbs., 1/2 en plus.)

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**  
 Toronto, Ont.



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

**Levain en Tablettes "Royal."**

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

**Lessive en Poudre de Gillett.**

La 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. . . 1.60  
 2 doz. de 12 oz. . . 1.85  
 4 doz. de 16 oz. . . 2.25  
 2 doz. de 16 oz. . . 2.30  
 1 doz. de 2½ lbs. . . 5.30  
 1/2 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".

**Profits et Livres**

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



**FAIRBANKS**

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

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

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



CHEZ TOUS LES EPICIERS.

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée**

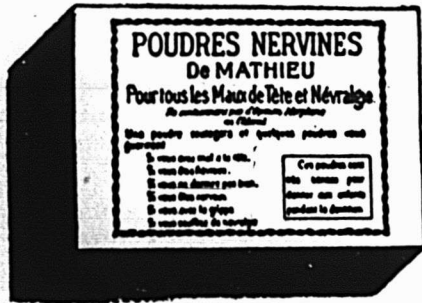
Agents pour Montréal et la province de Québec.



L'abstention d'emmagasiner 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 efficace. Ne pe dez pas votre clien èle pour avoir laissé votre stock s'épuiser.



Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu essayez-le à nos frais au moyen d'un coupon ci-joint.

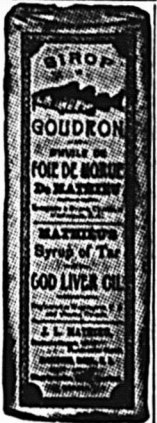
Pour tous les rhumes le Sirop de Goudron et d'huile de foie de morue de Mathieu est reconnu comme un remède sûr et efficace.

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

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

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

Nom .....  
 De .....  
 (Nom de la maison de commerce).  
 Rue .....  
 Ville ou village .....  
 Province .....



### AUX CULTIVATEURS

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

**MONTREAL DAIRY COMPANY**  
 LIMITED

290 Ave. Papineau  
 MONTREAL

# St. Lawrence Sugar

Le meilleur sucre fabriqué. Pur au 100%

## Achetez le meilleur.

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

En vente dans toutes les Principales aisons de Gros.

**The Hamilton Cotton Co.**  
 HAMILTON, Ont.

## Courroies Spéciales

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

**D. K. McLaren,**  
 Limited

351, rue St-Jacques,  
 MONTREAL.  
 Tél. Main 4904-4905 et 7248



<b>Soda "Magic" la Cse</b>	
No. 1 caisse 60 pqts de	
1 lb. . . . .	2.85
5 caisses. . . . .	2.75
No. 5 caisse	
100 pqts de 10 oz	2.00
5 caisses . . . . .	2.80

**Bicarbonate de soude supérieur de "Gillett"**

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



**Crème de Tartre de "Gillett"**

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

**La Cse**

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

**La doz.**

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

**La lb.**

5 lb. canistes carrées (½ doz. dans la caisse.	0.36
10 lb. boîtes en bois . . . . .	0.33
25 lb. seaux en bois . . . . .	0.34
100 lb. barils . . . . .	0.31
360 lb. barils . . . . .	0.30½

**N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED**

Montréal



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

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

**GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal**



**Prix du Saindoux Composé, Marque EASIFIRST**

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

**IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.**

<b>Cigarettes</b>	<b>Le 1,000</b>
Athlete	\$ 8.50
Bouquet, boîte 350, par boîte	\$2.08 5.95
Calabash	11.20
Columbia "tout tabac"	11.50
Coronet 2	18.50

Dardanelles "Turques", bouts unis	12.50
Dardanelles "Turques", bouts liège ou argent	12.75
Derby, boîte de 600, la boîte, \$4.12; le 1000	6.85
Empire Navy Cut	8.20
Fatimá	10.25
Guinea Gold	8.20
Gloria	5.95
Gold Crest	6.20
Hassan "Turques"	8.50
Imperial A A	27.00
Imperial A A I	35.00
Mecca "Egyptiennes"	8.50
Mogul "Egyptiennes" bouts unis	12.25
MMogul "Egyptiennes" bouts en liège	12.25
Murad "Turques", bouts unis	12.25
New Light "tout tabac"	8.50
Niobe Turques	8.00
Old Chum	8.20
Old Gold	6.50
Pall Mall "Format ordinaire"	19.00
Pall Mall "Format Royal"	25.00
Players Navy Cut	8.40
Richmond Straight Cut	11.20
Sweet Caporal	8.50
Sweet Sixteen	5.95
Sub-Rosa "tout tabac"	8.50
<b>Cigarettes importées</b>	
Capstan "douces et médium"	12.50
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes	12.50
Soussa, importées du Caire, Egypte, extra fine, No 25	20.00
Extra fine, No 30	23.00
Khedivial	30.00
Three Castles, boîtes de fer-blanc 50s et boîtes de cartons 10s	15.50
Three Castles, boîtes de fantaisie	16.00
Tabac à cigarettes	<b>La Lb.</b>
B.C. No 1, 1/13	\$1.10

# La Science des Affaires.

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

**65,000 Elèves. — Plus de 200 à Montréal Actuellement.**

La Science d'Edifier Un Commerce enseignée au moyen de Conférences ou par Correspondance.

Demandez des renseignements — Ecrivez-nous aujourd'hui-même.

La première leçon vous aidera à surmonter quelques-unes des difficultés actuelles de votre commerce.

## The Sheldon School of Business Science, Limited

80 Rue St-Denis, - MONTREAL.

**QUAND UN ARTICLE PORTE  
CETTE MARQUE,**



**Vous pouvez avoir  
Confiance en sa Qualité**

---

**United Shoe Machinery Company of Canada**

**Montréal, Qué.**



# LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

## Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

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

Manufactures à Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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

### La Farine Préparée de Brodie

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

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

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

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

Athlete, 1/13	1.08
Sweet Caporal, 1/14	1.17
Tabacs coupés	La Lb.
Old Chum, 1/11	\$0.90
Lord Stanley, tins ½ et ¼ lb.	1.16
Meerschaum, 1/11	0.87
Athlete mix. Tins ½ et ¼ lb.	1.42
Old Gold, 1/12	1.03
Seal of North Carolina, 1/12	0.98
Duke's Mix. "Cut Plug", 1 lb.	0.92
Old Virginia, pqts ½ et 1 lb.	0.75
Duke's Mixture "granulé"	
1/11 bags, 5 lbs. carton	0.94
Bull Durham	
1/10 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
Old Virginia, pqts 1/16	0.70
Snap, pqts 1/7 et 1/14	0.58
Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins ¼	1.25
Calabash Mixture, tins ⅛	1.40
Capstan Navy Cut "importé", tins ¼. Medium et Fort	1.50
Capstan Mixture, "importé", tins ¼ medium	1.50
Pride of Virginia, "importé", tins 1/10	1.50
Old English Curve Cut "importé", tins 1/10 lb.	1.35
Tuxedo "importé", tins 1/10 lb.	1.37
Lucky Strike "importé", tins 1/10	1.50
Rose Leaf "importé", à chiquer, pqts 1 oz.	1.30
Tabacs à chiquer "importés"	La Lb.
Piper Hiedsieck	1.22
Tabacs en poudre	La Lb.
Copenhagen, en boîtes 1/12 lb.	0.90
Horseshoe	0.90
Rose No 1 de Landry	0.32
Rose No 1 de Houde	0.34

#### EMPIRE BRANCH

Tabacs à chiquer	
Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42
Moose, 11s 2x3 18 lbs. cads, 12 lbs. ½ cads.	0.40
Snow Shoe, barres, 6 ½ morc. à la lb.	0.45
Stag, 5 1/3 morc. à la lb. ½ butts	0.39
Black Watch, 6s	0.45
Bobs, 5s et 10s	0.39
Currency, 10s	0.39
Pay Roll, 7½s	0.59
Empire Navy Chewing, barres, 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53
Tabacs à fumer en palettes	La Lb.
Rosebud, 3x3, 7s ½ cads, 8 lbs.	0.50
Pedro, barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes de 6 lbs.	0.58
Empire, 6s et 12s	0.44
Rosebud, 6s	0.45
Ivy, 7s	0.50
Shamrock, 6s	0.45
Tabacs hachés	
Great West, sac, 8s	0.59
Regal, cube cut, en boîtes de 9s	0.70
Taxi, crimp cut, boîtes 10s	0.78

#### HENRI JONAS & CIE, Montréal.

Pâtes Alimentaires.	La lb.
Macaroni "Bertrand"	0.08
Vermicelle "Bertrand"	0.08
Spaghetti "Bertrand"	0.08
Alphabets "Bertrand"	0.08
Nouilles "Bertrand"	0.08
Coquilles "Bertrand"	0.08
Petites Pâtes, etc.	0.08
Extraits Culinaires.	La doz
1 oz. Plates, Triple concentré	0.84
2 oz. Plates, Triple concentré	1.57
2 oz. Carrées, Triple concentré	1.88
4 oz. Carrées, Triple concentré	3.34
8 oz. Carrées, Triple concentré	6.25

## 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

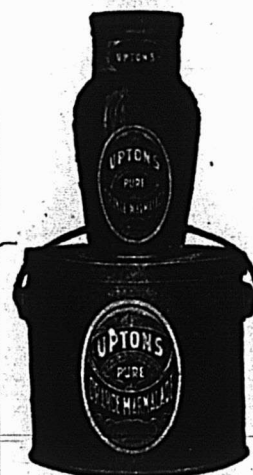
Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.  
EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

### CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURE PURES  
NOUVELLE SAISON  
DE UPTON  
QU'INTERAINT PRET

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

PURE MARMELADE D'ORANGE

#### 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.

# Fèves au Lard de Clark

**Avec Sauce Ordinaire Chili aux Tomates**

Ce qui se vend tout de suite M<sup>r</sup> l'Épicier, est toujours votre meilleur placement. L'article bien annoncé recommandé en plus par la **qualité** est aisément ce qui se vend le plus rapidement et constitue le plus sûr chemin au

## SUCCES.

Votre expérience vous dira que les **Fèves au Lard de Clark** se vendront plus rapidement que les autres.

Elles sont **annoncées** d'une manière qui tient le consommateur toujours en contact avec elles, elles ont une **qualité** insurpassable et une **réputation** publique de plusieurs années.

Un stock bien rempli d'articles de **CLARK** signifie pour vous un grand pas dans la voie du **succès**.

**W. Clark, Limited**  
MONTREAL

## Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.

Phone Bell Est 5779

### BUREAU DE DIRECTION :

Président : M. J.-A.-E. Gauvin, pharmacien ancien échevin ; Vice-Président : M. L.-A. La Vallée, maire de Montréal ; Secrétaire-Trésorier : M. Arthur Gagné, avocat ; Directeurs : M. L. H. 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.-H. 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 nos membres par le "Prêt Immobilier, Limitée" sont telles qu'elles représentent à peu près l'intérêt que l'on aurait à payer sur un emprunt ordinaire.

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

4 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	3.75
8 oz. Carrées. Quintessences. Bouchons émeri	7.50
2 oz. Anchor.	1.05
4 oz. Anchor.	1.75
8 oz. Anchor.	3.00
16 oz. Anchor.	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
2 oz. Plates. Soluble.	0.75
4 oz. Plates. Soluble.	1.25
8 oz. Plates. Soluble.	2.25
16 oz. Plates. Soluble.	4.25
1 oz. London.	0.50
2 oz. London.	0.75
Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	

### Moutarde Française. La grosse

Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Nugget Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80
No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00
No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00
No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00
Jarres ½ gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00
Jarres ¼ gal. Mustard, ¼ d. à la cse	54.00
Vernis à chaussures.	La doz.

1 doz. à la caisse.

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

### MATTHEWS-LAING, LIMITED.

Montréal, Canada.



### Lard en Baril Marque "Anchor"

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

### Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".

Tierces, 375 lbs.	lb.	0.10½
Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin)		0.10½
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)		0.10½
Seaux de bois, 20 lbs., net	\$2.15	0.10½
Seaux de fer-blanc, 20 lbs.	\$2.05	0.10½

## CHOCOLAT "ELITE"

N Suoré



DES ÉPICIERS  
Pour tous les

## Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqué par

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

HALIFAX, N. F.

**J.A. TAYLOR, Agon, Montréal**

Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.11
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.11½
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.11½
Briques de saindoux, 60 lbs. en caisse	0.12
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).	
Tierces, 75 lbs.	0.15½
Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin)	0.15½
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.15½
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin)	\$3.15 0.15½
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$3.05 0.15½
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.16
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.16½
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.16½
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.16½

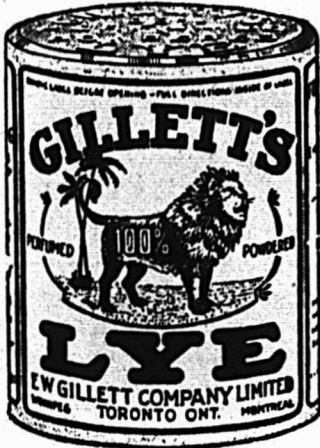
### Viandes fumées.

Jambons: Première qualité. Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.16
Gros, 20 à 28 lbs.	0.17
Moyens, 15 à 19 lbs.	0.18½
Petits, 10 à 13 lbs.	0.19
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.19
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.21
Bacon, Spécial Rose Brand	0.22
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.19
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.17
Bacon Windsor, dos pelé	0.22
Bacon Windsor, sans os	0.24
Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.15
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.	0.16
Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.20
Cottage Rolls	0.19
Saucisses fumées.	
Bologna (Bondon de Boeuf)	0.09
Bologna (Enveloppe cirée)	0.08½
Brunswick (Beef Middles)	0.08
Frankfurts	0.11
Polish	0.09
Garlic	0.09
Empress (Poulet, jambon et langue)	1.10

16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00
2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
2½ oz. Rondes. Quintessences	2.19
5 oz. Rondes. Quintessences	3.75
8 oz. Rondes. Quintessences	6.67

## GILLETT'S LYE

### Un des 500 Usages de la Lessive de Gillett



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

**REFUSEZ LES SUBSTITUTS.**

**LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE**

**E.W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL**



### Un poisson retiré de l'eau depuis cinq minutes

ne peut pas avoir une saveur marine plus réelle que les **Aliments Marins MARQUE BRUNSWICK.**

La saveur est conservée grâce à l'emploi des méthodes les plus récentes et les plus modernes de préparation et d'emballage—immédiatement après que le poisson est sorti de l'eau. . . .



### Sardines à l'huile MARQUE BRUNSWICK

un de nos meilleurs articles, tient le premier rang parmi les sardines mises en conserves au Canada. Elles se vendent à un prix modéré et rapportent un bon profit.

Notre longue expérience et nos grandes usines modernes nous permettent de livrer nos aliments marins, aussi près de la perfection qu'il est possible.

Nos approvisionnements se composent des prises de premier choix des pêcheurs ; ces prises sont faites dans le voisinage de nos usines

*Connus et appréciés dans tout le Canada.*

**NOS ARTICLES SE VENDANT LE MIEUX**

× Sardines à l'huile  
Finnan Haddies

¾ Sardines à la moutarde  
Hareng à la Sauce Tomato (boîtes rondes et ovales)

Hareng salé et fumé  
Peignes (clams) et Pétoncles (scallops)

**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, McCAULAY, Calgary, JOHNSTON & YOCKNEY, Edmonton, Alta.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

ABONNEMENT: Montréal et Banlieue, \$2.50 }  
Canada et Etats-Unis, 2.00 } PAR AN.  
Union Postale, - Fra. 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, 12 Décembre 1913.

Vol. XLVI — No 50

## LA VALEUR DE LA VITRINE

Nous l'avons dit, et le répétons, trop peu de marchands se rendent compte de la valeur de l'étalage en vitrine. De temps à autres, nous en verrons un qui semble apprécier son efficacité comme vendeur, et il se donnera de la peine pour maintenir une vitrine attrayante. La vitrine offre des avantages précieux; et le marchand qui n'en profite pas, laisse échapper l'occasion la moins dispendieuse, la meilleure méthode de mettre sa marchandise devant le public local.

La vitrine vide, même si elle est propre et bien astiquée, ne vendra pas de marchandise, pas plus que le commis n'en vendra parce qu'il a une belle apparence et qu'il est bien mis.

C'est la montre qui fait vendre la marchandise, et la vitrine est le meilleur endroit pour la montrer. Là, plus qu'ailleurs, elle peut être montrée et vue avec le plus d'avantage. La forme la plus simple de la vente par la vitrine consiste à mettre les articles en vitrine et à les laisser faire le reste. Ceci agira jusqu'à un certain point, dans une certaine mesure, mais l'efficacité peut en être augmentée matériellement par le marchand lui-même s'il veut s'en donner la peine.

L'une des plus grandes aides à la vente par la vitrine est certainement l'usage de pancartes descriptives.

Chaque article mis dans la vitrine devrait être accompagné d'une pancarte. La simple exhibition d'articles sans en donner de description, c'est déjà quelque chose si les passants connaissent les articles. La montre sert alors à rappeler un besoin possible de l'article, et il peut s'ensuivre une vente. Mais si la personne qui s'arrête pour regarder la vitrine ne connaît pas la marchandise étalée, ou ignore une des marques particulières, l'étalage ne donnera que peu de ventes à moins que des explications ne soient fournies d'une manière ou de l'autre.

Pour l'acheteur probable d'un complet, les articles nouveaux et variés sont d'un grand intérêt. Cependant, beaucoup de ceux-là n'ont pas qualité pour distinguer les points les plus importants de coupe ou de fabrication. Celui qui n'est pas tailleur ne saisira pas tous les arguments qui peuvent plaider en faveur d'un article d'habillement. Le style même de celui montré en vitrine lui échappera.

Nous ne conseillons pas de recouvrir l'article de pancartes en vantant les vertus et attirant l'attention sur le patron, la coupe et le prix. Mais nous conseillons d'attirer l'attention des observateurs sur tous les points saillants, au moyen d'une pancarte bien faite et élégante. Les passants la liront et en chercheront la preuve en regardant de plus près à l'étalage.

Un bon moyen d'attirer le regard, est de relier au moyen d'un gallon ou ruban, la partie du costume la plus attrayante à la pancarte explicative. De cette manière, les points peuvent être illustrés presque aussi clairement que s'il y avait dans la vitrine même un vendeur pour donner les explications.

Voilà l'un des moyens d'employer la pancarte avec avantage. Cette pancarte, c'est la voix de la vitrine, c'est elle qui parle aux curieux qui s'arrêtent devant elle. Cette voix, comme celle du vendeur, du commis, doit être claire et facile à comprendre. En d'autres termes, la pancarte de vitrine doit être simple et facile à lire. Elle ne doit pas être faite de manière à faire voir jusqu'à quel point on peut y mettre de l'art.

On verra toutefois à ce que l'inscription soit exempte de fautes d'orthographe.

Tous les magasins reçoivent des cartes, des cartons plus ou moins unis sur une face. On ferait bien de les conserver pour s'en servir à l'occasion comme enseignes pour les vitrines.

D'autre part, tout ce qui sert généralement à l'étalage, sous forme d'accessoires, devrait être conservé dans une pièce à part, afin de pouvoir, au besoin, le retrouver chaque fois qu'on éprouve le besoin de s'en servir.

Avec un peu de pratique, quiconque peut devenir bon dessinateur de pancartes, et celles-ci ajouteront une grande valeur à l'arrangement des vitrines.

L'impression faite sur l'esprit d'un client par ce qu'il a vu, aura plus d'affet que celle créée par ce qu'il aura pu entendre. Ainsi, votre vitrine peut encore vous créer des clients même après que le magasin aura été fermé; par conséquent, ne négligez pas vos vitrines.

## UN CATALOGUE PRECIEUX

La maison E. C. Atkins & Co., manufacturière de scies et outils, à Hamilton, Ontario, vient de publier son catalogue de Foreuses pour 1914, et elle se fera un plaisir d'en adresser un exemplaire à tous ceux qui lui en feront la demande.

Le catalogue est superbement fait, illustré à profusion, et les marchands de quincaillerie trouveront avantage à le consulter, nous en sommes convaincus.

### AYEZ L'OEIL OUVERT

On raconte qu'un épicier, tellement occupé des petits détails de son commerce, ne trouvait pas le temps de gagner d'argent.

Mais lorsqu'il consentit à analyser ses méthodes, son commerce et lui-même, il s'aperçut qu'il pouvait se décharger d'une partie des petits détails sur un garçon à \$3.00 par semaine.

Il commença alors à comprendre que son principal devoir était de diriger, de penser, de s'ingénier à trouver pour quoi certaines choses devaient être faites, et comment les faire le plus avantageusement.

Il comprit que n'importe qui pouvait faire les différentes choses nécessaires, pourvu qu'il en indiquât le moyen. Il cessa de faire le travail du garçon de magasin et s'occupa de gérer ses affaires.

Il est aujourd'hui très à l'aise sous le rapport de la fortune et à la tête d'une exploitation qui lui rapporte en profits une plus forte somme que celle que représentait tout son stock au début.

Les exemples de la sorte sont nombreux, plus nombreux qu'on ne le pense, et nous en citerons un autre très frappant.

Un jeune étranger arriva ici il y a quelques années avec, pour tout avoir, la somme de \$3.00, et, comme vocabulaire, pas un seul mot d'anglais. Il obtint de l'emploi chez un de ses compatriotes, où il apprit le commerce d'épicerie. Il n'avait pas encore vingt ans, que son patron en fit le gérant de sa maison. A vingt et un ans, il était nommé gérant d'une maison beaucoup plus importante. Et aujourd'hui, à vingt-trois ans, il administre une maison au capital de \$250,000 et qui emploie 75 personnes.

Si vous lui demandez comment il est si bien parvenu, il vous dira qu'il s'est toujours fait un devoir de chercher à connaître les résultats de ses efforts.

Dans chaque maison où il fut employé, il a voulu se rendre compte des catégories de marchandises payant un profit et combien de profit. Cette information, il la cherchait tous les jours sans se lasser.

Il a aussi voulu savoir si une marchandise ne donnant pas de profit étant cachée, pouvait en donner une fois mise en évidence, et si elle continuerait à donner le même profit une fois remise à l'arrière plan pour céder la place à une autre.

Il a exigé des rapports lui démontrant si le commis No 1 donnait des profits. Lorsqu'il est arrivé à découvrir que tel ou tel autre employé donnait le plus de profit, il l'a donné comme exemple à tout le personnel, et il a demandé qu'on l'imitât.

Il est à notre connaissance qu'un détaillant dut avoir recours à un de ses fournisseurs pour résoudre un problème qui, il s'en rendait compte, l'entraînait en arrière au lieu de l'aider à avancer. Son chiffre d'affaires augmentait — beaucoup plus que ses dépenses — mais, à la fin de l'année, il ne trouvait pas la somme de profits qu'il croyait avoir.

Il faisait un bon commerce, il travaillait ferme, cherchant toujours à améliorer son administration. Il était ingénieux, industriel, habile. Cependant, il ne gagnait pas d'argent.

Lorsque son fournisseur lui envoya un comptable pour reviser ses livres, celui-ci s'aperçut que ces livres ne lui disaient rien de ses affaires. Il tenait des comptes qui ne compartaient pas.

Ainsi, il ne pouvait pas dire, d'après ses livres, s'il lui était profitable d'étaler une certaine catégorie de marchandises en vitrines, annonçant une forte réduction du prix

marqué, et de manière à attirer une clientèle particulière à son magasin.

De fait, il ne savait rien de certain.

Il usait son énergie, son enthousiasme et son cerveau à dresser des plans et à faire des choses qui le conduisaient nulle part.

Avec l'aide du comptable, il inaugura un système de comptabilité qui lui assura des états précis sur le résultat de ses efforts de chaque jour.

Alors, il fut capable de savoir, à peu de frais, quelle catégorie d'articles lui donnait les meilleurs résultats, le plus de profits.

Aujourd'hui, la différence se voit à son livre de banque et à sa magnifique propriété, car ses affaires ont plus que quadruplé depuis deux ans.

Cependant, il est toujours le même gérant, dans le même magasin, vendant les mêmes marchandises. Il a tout simplement éliminé les méthodes qui ne lui étaient pas profitables. Il ne manquait pas de compétence auparavant, il n'est pas meilleur administrateur. Seulement, il agit en pleine lumière, il a les yeux grands ouverts.

### UNE APPRECIATION LOYALE

Le rôle du journal de commerce est apprécié de diverses manières par les hommes d'affaires, et son sort est plus ou moins influencé par les luttes que lui livrent ses concurrents. Au cours de notre carrière, nous avons dû subir le sort commun et les avatars et les horions ne nous ont pas manqué. Mais conscients de notre devoir, et guidés par la lumière des faits, nous n'avons cessé de tendre tous nos efforts vers la plus grande amélioration des méthodes profitables au commerce auquel notre journal s'adresse. Nous nous targuons d'avoir fait un grand pas dans cette voie, malgré tous les obstacles qu'on s'est plu à y semer. Notre champ d'action s'est agrandi dans une belle proportion, et nous sommes heureux de pouvoir dire que, en dépit des luttes déloyales qui nous sont suscitées par la jalousie et le dépit, notre oeuvre est hautement appréciée par les gens sérieux que rien n'influence que leurs intérêts bien compris.

Nous n'en voulons d'autres preuves que les nombreuses et sincères félicitations qui nous viennent de partout, et la lettre suivante particulièrement:

Québec, le 6 décembre 1913.

"Le Prix Courant",

Montréal.

Messieurs,

J'ai le plaisir de vous prier de trouver ci-inclus un chèque de banque en parfait paiement de compte au 15 juin 1914.

Je profite de l'occasion pour vous féliciter de la manière dont votre journal est rédigé. Vos conseils au commerce sont toujours très à propos.

— Veuillez accepter mes meilleurs souhaits de succès.

Votre abonné dévoué,

C. A. PARADIS.

D. C. A.-P.

S. L. B.

C. A. PARADIS,

Négociant,

Farines, foin, grains,  
provisions et poissons.

81 rue Dalhousie, Québec.

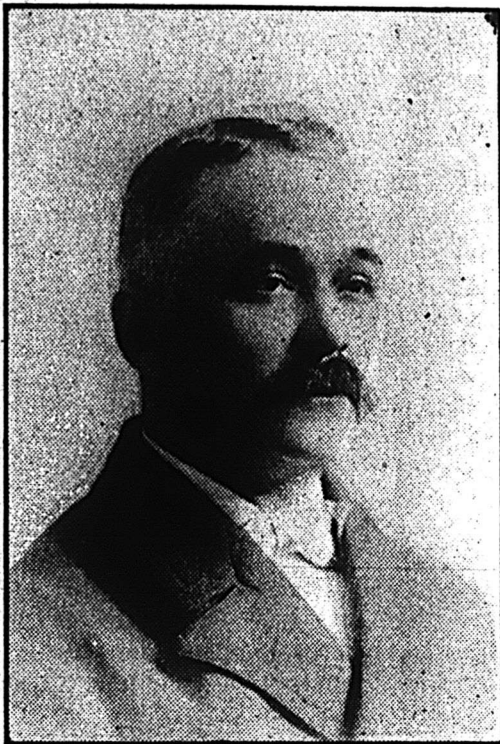
Ce témoignage non sollicité se passe d'autres commentaires.



**RECORD FOUNDRY AND MACHINE CO.**

M. Alexandre Dussault, dont nous publions ici le portrait, est le gérant bien connu de la Record Foundry and Machine Co., pour le district de Montréal.

Dans sa manufacture de Montréal, tout comme dans celle de Moncton, N. B., la Record Foundry and Machine Co. se tient à la hauteur de sa réputation quant à la fabrication de ses poêles de cuisine "Jeanne d'Arc" et autres marques populaires. Le poêle de cuisine "Brilliant", qui sera bientôt



**M. ALEXANDRE DUSSAULT, Gérant de la Record Foundry and Machine Co. pour le district de Montréal**

mis sur le marché, sera sans doute aussi favorablement accueilli que les autres produits de l'entrepreneuse compagnie qui est connue d'un bout à l'autre du Dominion.

Pour la commodité de ses clients, la compagnie a récemment ouvert de nouvelles et modernes salles de vente, au No. 480 de la rue St-Paul (près St-Pierre), où l'on pourra presque toujours rencontrer le gérant général qui se prête de bonne grâce à démontrer et à expliquer les mérites du magnifique assortiment de poêles de cuisine, poêles de chauffage, chaufferettes et fournaies.

**L'ECOLE DES HAUTES ETUDES**

L'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal est entrée dans sa quatrième année le 4 du mois d'octobre dernier. De nombreux élèves ont fréquenté ses classes durant ce laps de temps, et les examens qui se sont succédé depuis l'ouverture des cours, ont démontré que maîtres et élèves avaient fait du bon travail.

La tâche d'une école de ce genre est de former des élèves capables de remplir toutes positions dans le monde commercial du pays et de l'étranger. Or, la nôtre existe déjà depuis assez longtemps pour avoir fourni des élèves capables de démontrer que l'enseignement qu'ils ont reçu leur permet de remplir telle ou telle autre position à la satisfaction des intéressés.

L'Ecole des Hautes Etudes Commerciales de Montréal a été construite et est entretenue à même le budget de la province, c'est-à-dire que ce sont les contribuables de cette province qui en ont payé la construction et sont appelés en-

core tous les jours à contribuer à son entretien. C'est donc l'école de tout le monde.

Puisqu'il en est ainsi, ne serait-il pas rationnel que nos commerçants et industriels, à quelque race ou religion qu'ils appartiennent, fissent en sorte de donner aux élèves sortant de l'Ecole des Hautes Commerciales, l'occasion de démontrer ce dont ils sort capables dans la pratique? Nous cherchons sans cesse, tous tant que nous sommes, à retirer le plus de bénéfice possible de ce que nous sommes appelés à donner. Nos hommes d'affaires mettraient donc un fois de plus cette coutume en pratique s'ils ouvraient leurs portes à ceux à qui ils ont procuré l'instruction et l'éducation, de préférence aux autres ayant suivi les cours d'une institution distincte, mais dont ils ne connaissent qu'imparfaitement la méthode et le rouage.

En dehors de l'intérêt direct à retirer de la pratique que nous suggérons, il y aurait encore la question de justice envers l'institution populaire, par le seul fait d'encourager les élèves d'une école établie et soutenue par les citoyens de toutes races et de toutes croyances, et qui composent la population de notre province.

**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.

"Brick & Construction Products Company of Montreal, Limited." — Pour entreprendre toutes sortes de travaux de construction sous toutes les formes en général. Capital-actions, \$600,000, à Montréal.

"The Canadian Fireproofing Company, Limited." — Pour faire le commerce de manufacturiers de planchers à l'épreuve du feu, en brique, terra-cotta, tuile, canaux et tuyaux d'égoûts, ainsi que tous les produits de nature similaire. Capital-actions, \$250,000, à Québec.

"Transcontinental Construction Company, Limited." — Pour faire affaires comme entrepreneurs de construction, réparation et modification de travaux publics et privés de toutes sortes. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Biggar-Medicine Lake Land Co.' Limited." — Pour faire le commerce de terrains et immeubles en général et dans toutes ses branches. Capital-actions, \$120,000, à Montréal.

"The International Feature Film Corporation, Limited." — Pour fabriquer et faire le commerce général de pellicules (films) de vues animées. Capital-actions, \$200,000, à Montréal.

**LE PARC ALGONQUIN**

En vertu d'un ordre en Conseil passé récemment par le gouvernement provincial d'Ontario, le nom de Algonquin National Park of Ontario a été changé en celui de Algonquin Provincial Park. Ce parc est l'un des plus sauvages et des plus fascinants de la réserve publique au Canada, et est de plus en plus populaire auprès de l'armée toujours grandissante des touristes d'été, de ceux qui aiment la campagne sauvage et sont toujours à la recherche d'une place d'amusement. Le parc est situé à une altitude de 2,000 pieds au-dessus du niveau de la mer et couvre une superficie de 1,344,000 acres, soit environ 2,100 milles carrés. La compagnie du Grand Tronc est la seule qui atteigne ce district qui, en plus d'être un endroit de prédilection pour l'été, est considéré comme l'un des plus attrayants pour les sports d'hiver en Amérique. L'hôtel — The Highland Inn — qui est administré par la compagnie du Grand Tronc, est ouvert tout le long de l'année pour la commodité des voyageurs.

## TOLE A L'EPREUVE DE LA ROUILLE

La question de la corrosion de la tôle d'acier est une de celles qui ont causé le plus d'ennuis aux tôliers et à ceux qui emploient la tôle. Des efforts ont été faits par différents métallurgistes pour découvrir quelque panacée efficace pour cet ennui, mais ordinairement sans beaucoup de résultats. Enfin, en dernier lieu, une feuille de tôle est offerte au commerce qui promet de plus satisfaisants résultats: c'est une feuille de tôle mélangée de cuivre et qui est offerte sous la marque de "Keystone" par les agents canadiens de la "American Sheet & Tin Plate Co.", de Pittsburg, qui vient de publier un pamphlet avec illustrations photographiques montrant les essais faits par la température actuelle s'étendant sur une période de deux ou trois ans. Il semble qu'il a été démontré très clairement par ces essais et expériences, qu'une quantité limitée de cuivre introduite dans la tôle pendant qu'elle était en fusion avait un effet remarquable sur le produit achevé et donne une tôle qui a beaucoup plus de pouvoir de résistance contre la rouille que les ordinaires tôles d'acier obtenues d'après les procédés Bessemer ou à Foyer Ouvert.

Cette méthode de traitement de l'acier paraît ouvrir de nouvelles lignes et les manufacturiers doivent être félicités sur le développement d'une tôle ayant d'aussi excellentes qualités, telles que démontrées, et à un coût extra si limité.

Jusqu'à présent, les qualités spéciales de tôles qui ont été offertes pour leur plus longue durée ou pouvoir de résistance contre la rouille, ont commandé de bien plus hauts prix que les ordinaires tôles d'acier, mais nous comprenons que ces tôles à mélange de cuivre sont cotées à un extra coût presque nominal sur nos tôles d'acier ordinaires obtenues par le procédé à foyer ouvert. Le pamphlet illustré sera intéressant pour tous ceux qui emploient et vendent les tôles noires et galvanisées, et spécialement pour ceux qui ont besoin de tôle pour les travaux exposés aux intempéries. Ce pamphlet sera envoyé par la poste sur demande faite à B. & S. H. Thompson & Co., Ltd., Montréal, agents vendeurs pour l'Est du Canada.

## COMPAGNIES INCORPOREES

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

"The Warwick Woolen Manufacturing Company", pour confectionner des étoffes en laine, et en faire le commerce en gros et en détail. Capital-actions, \$49,900, à Warwick.

"Wasserman Medical Institute Incorporated", pour fonder et maintenir des dispensaires pour soigner les personnes atteintes de maladies vénériennes ou autres maladies non contagieuses. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie La Canadienne Limitée", pour faire le commerce d'immeubles sous toutes ses formes. Capital-actions, \$100,000, à Québec.

"Economical Gas Power Company", pour exploiter les patentes et procédés spéciaux pour l'usage et la destruction de la tourbe, devant se transformer en gaz commercial. Capital-actions, \$1,000,000, à Montréal.

"La Mont-Royal, Limitée", pour faire le commerce d'hôteliers et restaurateurs dans toutes ses branches. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Standard Fur Farming Company, Limited", pour faire

l'élevage des renards, visons et autres animaux à fourrure. Capital-actions, \$20,000, à Rock Island, district de St-François.

"La Compagnie de Béton de St-Joseph de Beauce", pour faire le béton et tout ouvrage en béton. Capital-actions, \$15,000, à St-Joseph de Beauce.

"White Smelting and Refining Works, Limited", pour acquérir les affaires conduites dans la Cité de Montréal par A. Rudolph Valance et Emile Schwartz sous les nom et raison de Valance et Schwartz, pour fouiller, fondre, amalgamer, analyser, réduire, etc., les métaux et minéraux. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Montreal Builders, Limited", pour faire le commerce de toutes sortes de propriétés immobilières. Capital-actions, \$149,000, à Montréal.

"Gadbois Limitée" pour faire le commerce et réparer les automobiles et toutes autres voitures automatiques. Capital-actions, \$45,000, à Montréal.

"Compagnie Manufacturière de Ste-Anne de Beupré, Limitée" pour faire le commerce de sucre, sirop, eaux de Javelle et tous les produits de la ferme, ainsi que faire le commerce d'épicerie en gros et en détail. Capital-actions, \$20,000, à Ste-Anne de Beupré.

"Compagnie Electrique de Ste-Edwige, Limitée." — Pour faire le commerce d'immeubles et exploiter des pouvoirs d'eau pour force électrique et hydraulique. Capital-actions, \$20,000, à Ste-Edwige.

"Compagnie Sportive de Québec, Limitée." — Pour établir un club de sports. Capital-actions \$3,000, à Québec.

"Nash & White, Limited." — Pour entreprendre et exécuter des contrats de construction en général. Capital-actions \$20,000, à Montréal.

"Canadian Hotel Register Company, Limited." — Pour acquérir et continuer les affaires de Roy Williams Bikks sous les nom et raison de "Canadian Hotel Register Company," pour faire le commerce de fournitures de bureau d'hôtel en général. Capital-actions \$20,000, à Montréal.

"The Miles Falls Water Power Company." — Pour exploiter des chutes et pouvoir d'eau et en commercer. Capital-actions \$500,000, à Sherbrooke.

"La Compagnie de la Rivière Kiamika, Limitée." — Pour faire le commerce et manufacturer le bois et vendre des pouvoirs d'eau. Capital-actions, \$25,000, à Val Barrette.

"Montréal Foncier, Limitée." — Pour faire le commerce d'immeubles en général. Capital-actions \$200,000, à Montréal.

"La Manufacture de Conserves de St-Joachim, Limitée." — Pour faire le commerce et manufacturer des conserves de fruits et légumes en conserve. Capital-actions \$20,000, à St-Joachim.

"Dandurand Land Company, Limited." — Pour faire le commerce des immeubles en général. Capital-actions, \$145,000, à Montréal.

"Young Men's Progressive Political Club." — Pour établir un club politique et social. Capital-actions \$5,000, à Montréal.

"La Compagnie J. A. Gaulin, Limitée." — Pour établir et administrer des établissements pour la fabrication de tous les articles d'apiculture et d'aviculture en général. Capital-actions, \$49,900, à Beauport, comté de Québec.

"La Compagnie Mutuelle Universelle, Limitée", pour faire le commerce des immeubles en général et sous toutes ses formes. Capital-actions, \$1,000,000, à Montréal.

## CE QU'EST LA PUBLICITE

La publicité, c'est Mercure s'associant à Hercule et à Mars pour insuffler la vie à l'entreprise nouvelle. Mercure donnant son intelligence et son raisonnement, Hercule sa force et sa résistance, Mars sa combativité qui doit refouler la concurrence. La publicité, c'est, à la fois, le levier et le point d'appui que réclamait Archimède pour soulever le monde. C'est le coefficient magique qui bouleverse les lois de l'offre et de la demande. C'est la force magnétique qui attire l'acheteur chez vous, c'est l'art de donner une plus grande valeur à une chose, de la faire désirer, en un mot, de la vendre.

La publicité, c'est le porte-voix qui clame votre nom aux quatre coins du monde; c'est la trompette de la Renommée qui sonne pour vous l'arrivée au succès. C'est le phare commercial qui, par son éblouissement, fascine tous les regards, qui éclaire les acheteurs et leur montre la route de votre firme. C'est l'aimant qui attire et retient vos clients, la clef qui ouvre toutes les bourses, l'arme défensive la plus puissante que renferme l'arsenal des affaires.

Mais la publicité est surtout la meilleure école de la fortune.

Avez-vous déjà remarqué que, dans tous les actes de la vie, chez tous les individus et dans tous les domaines, à toutes les latitudes et dans tous les coins du monde, tout est publicité?

Le luxe dont on entoure le baptême, le mariage et les funérailles est une publicité en faveur de votre amour-propre, de même que le soin que vous apportez à vous vêtir est une réclame en faveur de la valeur de votre rang social. Ne dit-on pas à juste raison que "L'habit fait le moine"?

Même les souverains, et surtout certains empereurs, aiment se tailler une publicité constante et gratuite dans la presse du monde entier qui se plaît à reproduire tous leurs gestes. Dieu lui-même a besoin que l'on sonne les cloches, a dit Lamartine. Depuis que le monde est monde, tous les humains subissent l'attrait de cet aimant qui vous attire jusqu'à la renommée, ou... fait affluer l'or dans votre caisse.

La publicité moderne est toute-puissante, elle chasse l'obscurantisme, elle est devenue scientifique et éducative, elle recourt aux arts et consacre de jeunes talents. Dans un autre ordre d'idées, elle est l'avant-garde du progrès, car elle développe de nouveaux besoins.

La publicité est dans tout et partout; science d'une souplesse absolue, docile sous toutes ses formes, elle accapare le monde.

Vendre une marchandise impondérable; ne pouvoir garantir aucune réussite de la transaction commerciale effectuée, étant donné que trop de facteurs complémentaires interviennent pour qu'il soit possible d'assurer le succès et le rendement d'une annonce, telle est la tâche ardue du courtier. Et chose incroyable, ce rôle difficile est tenu, trop souvent, chez nous, par celui qui ne sait plus de quel bois faire flèche, alors que cette profession, toute d'honnêteté, exige de la part de celui qui la pratique une réputation d'honneur, sans tache, puisqu'il doit inspirer une confiance, jamais assez grande, pour réussir dans son travail. Mais, en plus de sa bonne réputation, le courtier qui s'occupe de vendre des placements d'annonce doit posséder des connaissances générales très étendues; il doit avoir l'esprit souple, la réplique facile et sensée, l'argument qui "frappe" et détruit toute critique. Il est logique que, pour écouler une marchandise s'offrant dans des conditions aussi spéciales, il soit nécessaire d'être un vendeur de première force.

Le courtier d'annonces qui remplit toutes les qualités que nous venons d'énumérer doit forcément gagner largement sa vie puisqu'il représente un homme de valeur. Certes,

les courtiers d'annonces qui gagnent jusque \$10,000 par an sont rares, mais ils existent. Que cette affirmation soit un encouragement pour ceux qui se destinent à cette carrière, laquelle vient à peine de naître dans notre grand pays, ruche bourdonnante d'activité commerciale, où elle peut atteindre des horizons s'étendant jusqu'à la richesse. Que celui qui s'instruit et s'organise pour vendre des annonces persévère dans son étude et son travail; il est certain de réussir s'il est homme d'honneur. De tels hommes viennent à leur heure, car le champ d'action est vaste et la moisson se lève.

Beaucoup de commerçants, jusqu'ici réfractaires à la publicité, luttent en vain contre l'obligation qu'il y a pour eux, s'ils veulent maintenir leur clientèle et l'accroître, d'entrer dans la lutte contre la concurrence, par la réclame.

Si la publicité existe, c'est qu'elle est nécessaire à la vie commerciale; si elle se développe, c'est qu'elle rend des services. Or, il est incontestable que la publicité se développe dans notre pays.

Il est une maxime américaine qui dit: Comment voulez-vous que je vous fasse des commandes si je ne vous connais même pas? Cette maxime est trop véridique pour être discutée, mais de plus en plus elle gagne en valeur, car la concurrence s'accroît chaque jour.

Sans publicité, vous êtes perdu dans la masse de vos concurrents. Vous figurez l'épingle enfouie dans une botte de paille. Avec de la publicité, vous restez cette même épingle enfouie dans cette même botte de paille, mais vous vous "électrisez"; vous vous agitez. Vous piquez la curiosité du client qui, malgré lui, si vous êtes adroit, par un mouvement, même réflexe de sa psychologie, sera obligé de "sentir" votre existence.

En faisant de la publicité, le produit que vous vendez ne devient pas meilleur, mais se fait mieux apprécier. Tout est là.

## L'EXPOSITION DE QUINCAILLERIE

Les apprêts pour l'exposition de quincaillerie à Ottawa progressent très rapidement. Un très bon comité a été organisé à Ottawa parmi les manufacturiers de cette ville qui prendront part à cette exposition.

Des invitations ont été envoyées à quelques-uns des hommes publics les mieux connus, leur demandant d'adresser la parole aux marchands et autres qui assisteront à l'exposition. On espère que l'hon. R. L. Borden acceptera l'invitation d'adresser la parole au lunch qui sera donné, et Sir Wilfrid Laurier a eu l'amabilité de promettre au comité qu'il y assistera.

Pour la réception des dames au théâtre, en dehors des personnes déjà mentionnées, il y aura un gala inusité. Cy. Wayman, le poète, a eu l'amabilité de promettre de faire un discours et réciter quelques morceaux originaux et bien sentis.

Les marchands qui veulent s'y rendre, devraient donner leurs noms à M. J. A. Beaudry, 80 rue St-Denis, Montréal, aussitôt que possible, afin de pouvoir prendre tous les arrangements pour les accommoder — soit sur le train spécial des quincailliers ou soit à Ottawa.

La date de l'exposition est du 16 au 21 février 1914.

## LE MARCHÉ AU THE

On ne signale aucun changement survenu durant la semaine écoulée, sur le marché au thé qui reste très ferme. Dans les cercles locaux on suit avec beaucoup d'attention les moindres mouvements des marchés primaires.

## LES POISSONS FLUVIATILES ET L'ALIMENTATION PUBLIQUE

Souvent, on s'est préoccupé des qualités alimentaires de la chair des poissons; parfois, des craintes se sont manifestées sur l'inconvénient possible de l'usage trop exclusif ou trop prédominant du poisson dans le régime alimentaire. Rien, cependant, ne justifie la moindre appréhension à cet égard. L'expérience, commencée sans doute dès les premiers âges du monde, s'est continuée chez une infinité de peuples sur une telle échelle, à travers les siècles, qu'il n'est difficile à personne de se former une opinion solidement appuyée sur les faits. A la vérité, depuis Hippocrate, on a signalé, sans la moindre preuve, le chair de poisson comme l'excitant d'une passion qui, d'ordinaire, ne doit pas être excitée; on a attribué à l'usage du poisson des maladies qui frappent les habitants de la partie méridionale de Finmark et de quelques régions de la Norvège (la Spedalsked et la Radesyge); on a imputé à la chair du barbeau des accidents dont plusieurs auteurs ont conservé le souvenir; mais ces accidents ont été si rares, qu'on n'oserait jamais regarder l'imputation comme fondée, pas plus que pour les maladies du Finmark, dont sont exemptes les autres populations ichthyophages du nord de l'Europe. Ce qui est plus certain, c'est l'effet, au moins désagréable, produit par les oeufs d'un petit nombre de poissons de rivière ou d'étang, ceux du brochet, par exemple, et du barbeau.

Les anciens, et en particulier les Hébreux, d'après la défense de Moïse, rejetaient les poissons sans nageoires et sans écailles, les anguilles par exemple. La défense, d'après l'avis de divers auteurs, était une mesure d'hygiène. L'anguille, en effet, est un poisson extrêmement huileux, et l'on sait combien les matières grasses, si délectables pour les hommes des pays froids, sont répugnantes pour les habitants des pays chauds. C'est très vraisemblablement dans cette circonstance que se trouve, comme pour la chair du porc, le motif d'exception dont les poissons sans écailles avaient été frappés.

Le goût du poisson devint extrême chez les Grecs et les Romains; l'usage en était très général, et jamais aucun indice fâcheux ne s'est manifesté par suite de ce régime. Les peuples d'une industrie peu avancée ont presque toujours vécu des produits de la pêche, et cela, assuément, sans le moindre dommage pour leur santé. Les Gaulois, au rapport de Posidonius, consommaient beaucoup de poissons; il n'en est guère autrement, de nos jours, sur divers points de la Hollande, de la Suède, du Danemark, sur la plupart des côtes maritimes, sur les rives des grands fleuves de l'Asie et de l'Amérique. Les populations qui usent de cet aliment dans la mesure la plus large n'en présentent certes pas moins que les autres les caractères de la vigueur et de la santé.

Les Polynésiens, aux formes athlétiques, sont la preuve vivante que l'homme n'a rien à perdre sous le rapport du développement physique, de la nécessité ou de l'habitude de faire sa principale nourriture du produit des eaux. Après avoir visité, aux rives de l'Adriatique, la lagune de Cornacchio, M. Costà a tracé le portrait le plus flatteur d'une petite population, soumise à un régime toujours identique, à un régime presque exclusivement formé de trois espèces de poissons: l'anguille, le muge et l'acquabelle (espèce du genre Athérine).

Depuis Hippocrate et Galien, les poissons sont regardés comme une excellente classe d'aliments. Les anciens s'étaient formé une idée déjà précise de la différence de qualité nutritive que présentent les diverses espèces. Parmi les poissons d'eau douce, Hippocrate signale la perche comme une espèce d'une digestion facile, l'anguille et, en général, les espèces d'eau bourbeuse, comme particulièrement pesantes. Galien,

ainsi qu'il est répété dans une foule d'ouvrages, prescrit de donner aux vieillards et aux convalescents la chair des poissons, au moins de certains poissons, d'appréciation à la viande. Dans l'antiquité, on avait été très loin dans l'appréciation des qualités comestibles des poissons, suivant la nature des eaux où ils avaient été pêchés, suivant l'époque de l'année et d'autres circonstances encore. On n'ignorait, pas plus qu'aujourd'hui, que les poissons, chargés de leurs oeufs et de leurs laitances, sont dans une condition de santé bien meilleure que ceux qui viennent de frayer. Chez les premiers, la chair est succulente, agréable au goût; chez les seconds, elle est sèche et d'un goût affadi. Tous les hygiénistes se sont occupés de la valeur alimentaire des poissons; plusieurs d'entre eux ont eu la prétention de classer les espèces, d'après leurs propriétés nutritives. C'était aller bien loin, en l'état de nos connaissances sur la digestion des divers aliments, et surtout en présence des variations si remarquables dans la manière dont fonctionne l'estomac chez les individus. Il n'échappe, du reste, à personne que la truite, l'éperlan, mieux encore la perche, le goujon et la plupart des Cyprinides ont une chair délicate, et, par conséquent, facile à digérer par des estomacs médiocrement robustes, que la chair de l'anguille, du saumon, de l'esturgeon est plus nutritive et en même temps plus pesante sur l'estomac.

Mais, outre la légèreté plus ou moins grande de la chair de certains poissons, n'y a-t-il pas des principes aromatiques échappant à toute analyse chimique et très utiles dans l'acte de la digestion, qui existent chez certaines espèces et manquent chez les autres? Chacun ressent une appétence particulière pour des poissons dont la chair est parfumée, de bon goût; une répugnance pour ceux dont la chair, quoique très légère, est de goût fade. Ensuite, c'est la préparation qui intervient, pouvant modifier plus ou moins les qualités nutritives et digestives de l'aliment.

Les analystes ont fait des analyses comparatives de la chair des différents animaux, essayant de déterminer rigoureusement leur valeur alimentaire relative. Ces analyses présentent, certes, un haut intérêt, mais on se tromperait, si l'on croyait pouvoir les employer à fixer complètement ce que vaut chaque espèce par rapport à une autre espèce.

C'est à M. Payen que nous devons surtout la connaissance de l'ensemble des principes immédiats qui entrent dans la constitution de la chair des poissons. Avec lui, d'autres chimistes: Schultz, Limprecht, etc., s'étaient occupés de ce sujet, mais ils n'avaient fait aucune mention de la matière grasse; singulier oubli, car personne ne l'ignore, il suffit de faire bouillir un poisson dans l'eau pour voir des gouttes d'huile s'élever à la surface; tout le monde le sait; on "engraisse" les carpes et d'autres poissons. Et si les chimistes avaient visité les musées d'anatomie, ils auraient appris combien la difficulté d'avoir des squelettes de poissons qui ne soient pas imprégnés de graisse fait souvent le désespoir des préparateurs et des conservateurs, obligés de recourir à l'éther sulfurique pour dégraisser et blanchir les os.

Schultz a fait l'analyse de la carpe; M. Limprecht a publié les résultats d'une analyse du gardon; l'un et l'autre, sans tenir compte de la matière grasse. La matière grasse a les caractères généraux des huiles de poisson; elle est de couleur jaune-brunâtre, fluide à la température de 20 à 25 degrés, laissant déposer une portion moins fluide, grenue et blanchâtre.

M. Payen, d'un autre côté, a reconnu les différences sensibles dans les huiles de poissons. Celle du saumon est sicative; celle de l'anguille, beaucoup plus résistante à l'action de l'air. Sous le rapport de la consistance, la matière grasse varie singulièrement selon les espèces. A la température de 22 degrés, elle est fluide chez l'anguille principale-

ment, ensuite chez l'ablette, le saumon, le goujon; semi-fluide chez le brochet, la carpe, le gardon; consistante chez le barbeau.

M. Payen a encore déterminé, dans plusieurs espèces d'eau douce, les quantités proportionnelles d'azote et de carbone. Ces qualités sont à peu près semblables à celles que fournit la viande de boeuf, chez le brochet et la carpe. L'azote est en proportion un peu moins forte chez le saumon, le goujon, l'ablette, l'anguille; beaucoup plus faible chez le barbeau.

Le poisson est, après les légumineuses, le lait et ses dérivés, l'aliment le plus économique et le plus substantif.

D'après ces données, on peut concevoir une idée assez exacte de la valeur alimentaire de nos principales espèces de poissons fluviatiles.

("Moniteur de l'Alimentation", Bruxelles.)

### LE SALAIRE DU DETAILLANT

Nous avons traité ici, à plusieurs reprises, de l'importance du maintien des prix sur les articles portant une marque de commerce. Nous croyons qu'il est de l'intérêt de tous les détaillants que nous revenons sur ce sujet, afin de leur en bien faire comprendre toute la valeur.

Tout d'abord, on reconnaîtra qu'il est absolument nécessaire que ceux qui ont pris sur eux de distribuer les produits de toutes provenances s'assurent un salaire qui leur permette de vivre. Par cela, nous n'entendons pas qu'ils faussent la doctrine au point d'amplifier ou de renchérir d'une manière déraisonnable sur toutes choses.

Nos détaillants ne sont ni des économistes ni des sujets ayant suivi les cours classiques. C'est pourquoi la plupart d'entre eux interprètent faussement la doctrine qui leur enseigne à s'assurer un profit suffisant pour vivre. Ils vont jusqu'à l'extrême en ajoutant du cent pour cent ou davantage sur certains articles, croyant qu'ils réaliseront à la fin de l'année une plus grosse somme de profits par cette méthode que par d'autres moins arbitraires, mais qui leur donneraient réellement plus d'affaires à une moyenne de profit couvrant les dépenses et leur laissant encore le meilleur revenu possible.

Instinctivement, certains marchands peuvent déterminer approximativement la proportion de profit de chaque catégorie d'articles qu'ils tiennent, tandis que d'autres conduisent leur commerce à la ruine par l'un des deux extrêmes; les uns fixant une marge de profit telle qu'ils chassent leur clientèle chez les concurrents, les autres essayant de faire une lutte insensée en adoptant le système de prix réduits pratiqué par leurs plus grands adversaires.

Nous ne pouvons nous empêcher de dire que le champ de détail est entaché de gaspillage. Dans certains cas, le détaillant reçoit un article qu'il passe au consommateur, dans le même état où il l'a reçu, et ajoute tout bonnement cent pour cent au prix d'achat. Il n'a pas modifié l'article en aucune façon, et, par conséquent, ne l'a pas amélioré; néanmoins, il double le prix d'achat, en plus des frais de fabrication, du profit du fabricant, du profit du marchand de gros, du coût de transport.

Nous ne pouvons pas blâmer le détaillant, car, en ce temps de notre civilisation, il est encore et pour longtemps, le meilleur canal de distribution de par le monde, le moyen le moins dispendieux d'atteindre le public. Néanmoins, nos politiciens et législateurs croient que le renchérissement de la vie est un crime outrageant, et, naturellement, on crie qu'il y a trop de détaillants, qu'ils sont un fardeau pour le peuple, etc., et il y a suffisamment de vrai pour rendre l'argument plausible. Il n'y a pas de doute que nous pourrions créer un système de distribution plus effectif que celui ac-

tuel sans entraver la liberté et la facilité du public à se procurer ce dont il a besoin. Mais, d'un autre côté, la solution du problème n'est pas là où un bon nombre la croient être, c'est-à-dire dans le système de magasins à rayons et des coopératives avec leur prétention d'abaisser les prix. Cela ne tendrait qu'à monopoliser le commerce en détail.

Il sagirait d'abord de reconnaître et d'admettre que la situation a besoin d'être améliorée dans le sens de l'efficacité, et de voir à ce que le petit détaillant ait les moyens de faire concurrence à ses grands adversaires. Nous croyons aussi qu'il serait opportun de s'enquérir si les magasins à rayons et les maisons faisant affaires, par la poste, méritent bien la vogue dont ils jouissent, ou s'ils n'obtiennent pas plutôt cette vogue, cette faveur populaire au moyen de pratiques trompeuses. Est-on sûr que le petit détaillant n'est pas plutôt en butte à un handicap artificiel, sous la forme d'une réduction factice des prix?

Il semble que dans ce cas comme dans les autres, la loi naturelle de la survivance devrait être mise en action, et que l'on devrait voir à conserver tout ce qui est vraiment d'utilité publique et éliminer ce qui ne l'est pas.

En attendant, il faut faire tout ce qui est possible dans le sens technique, surtout pour ce qui concerne le système en usage pour déterminer le prix coûtant parmi les détaillants.

Actuellement, il en coûte deux fois plus pour distribuer un article que pour le produire. Et si nous voulons descendre à la base, au principe du surenchérissement de la vie, nous devons étudier le système de distribution, trouver les circonstances où il y a gaspillage, et enseigner aux détaillants les moyens de les prévenir, afin qu'ils puissent faire cette distribution au public à meilleur marché que qui que ce soit, tout en se faisant un salaire convenable.

Il importe que tous les intéressés s'entendent pour travailler intelligemment à améliorer les méthodes du commerce de détail, par conséquent à l'amélioration, à l'avancement de la production et du commerce de gros, lesquels comptent sur le détail pour la distribution de leurs marchandises, et, par conséquent, pour l'amélioration du sort des ouvriers de leurs manufactures.

### LES AFFAIRES AU COMPTANT

La question des affaires au comptant en est une qui tient au coeur de tous les commerçants. C'est un sujet qui, considéré attentivement, permettrait de surmonter la plupart des obstacles qui obstruent la route des marchands. Tout le monde sait qu'à distance, on est toujours mieux placé que trop près pour bien apprécier une chose.

On a même dit que la distance donne un certain enchantement au paysage. Nous sommes donc mieux placés pour juger, que la plupart de ceux engagés activement dans le tourbillon.

Les marchands détaillants, les distributeurs, veulent-ils rester porteurs d'eau toute leur vie?

Les statistiques établissent que cinq pour cent seulement de ceux qui se mettent en affaires, réussissent. Et par là, on entend ceux qui amassent plus d'argent qu'il n'en faut pour vivre à son aise. Soyons un peu moins sévère, et disons que la moyenne est de dix pour cent. Que deviennent les 90 autres? Ils faillissent. De ce nombre, 20 au moins faillissent à cause de leurs extravagances.

Aussitôt qu'ils voient l'argent entrer librement dans la caisse et qu'ils ont un compte à la banque dépassant les besoins présents, leur première préoccupation, même si pour cela ils doivent hypothéquer leur maison, est de se procurer un automobile.

Et lorsqu'un commerçant commence à rouler automobi-

le, ses affaires commencent à périlcliter. Le train de vie extravagant, le luxe à la maison, qui donnent aux enfants l'idée que le père est un prince-marchand, et qu'ils se doivent de porter le diamant, fut-ce aux dépens de leur éducation, voilà les principales causes de faillite de 20 marchands sur 100.

Un autre 20 pour cent se consacre au commerce et qui devrait être sur des fermes. Ils ne sont pas plus dans leur élément que ceux qui se vouent à la prédication parce qu'ils sont trop faibles pour faire autre chose. Nous sommes pour les prédicants robustes, comme nous sommes pour chaque homme dans sa sphère propre.

Il reste donc 50 pour cent des commerçants dont les affaires reposent sur la branche peu solide du crédit accordé sans discernement. Ici, nous demanderons à tous les détaillants de mettre la main sur la conscience et de dire si oui ou non ils sont coupables de cette faute. Pourquoi accordez-vous, concédez-vous du crédit à une personne qui ne le mérite pas? Votre maison d'affaires est-elle une institution secourable où vous devez abriter tous les quémandeurs qui vont de magasin en magasin dans votre localité? Ces gens-là s'attaquent d'abord à l'épicier sous prétexte qu'ils ont besoin de vivre; ils attaqueront ensuite le confectionneur et le marchand de nouveautés parce qu'ils doivent s'habiller, et, ainsi de suite, ils referont tout le monde jusqu'au moment où, trop connus, ils changeront de localité.

Pour obtenir de l'argent à la Banque, il vous faut donner des garanties approuvées. Avez-vous moralement plus de raisons de vous défaire de votre marchandise en faveur d'une personne que vous ne connaissez pas et qui n'a pas de réputation, simplement parce qu'elle vous le demande? Même si vous connaissez la personne, avez-vous plus de raisons pour lui donner votre marchandise que n'en a la banque pour exiger des garanties?

Le plus tôt on arrivera à établir la règle des ventes au comptant, le mieux ce sera. Peut-être beaucoup de marchands ignorent qu'ils gâtent leurs clients au moyen du crédit. Ils portent leurs comptes durant trois, six, huit mois ou un an, et, s'ils leur demandent paiement, que répondent-ils? Ils insultent, se fâchent et ouvrent un nouveau compte chez un autre marchand. Celui-ci leur dira: "Mais je vous croyais en affaires avec Monsieur Un Tel". — "Oui, mais je ne pouvais plus m'entendre avec lui". Alors M. Un Tel qui a été très bon pour le client, voit l'argent qui lui est dû passer dans la caisse d'un concurrent. Celui-ci se frotte les mains en signe de satisfaction et croit qu'il a joué un bon tour à son rival.

Ce n'est pas là, assurément, ni le moyen ni la manière de traiter un confrère. Unissez-vous le plus étroitement possible, et si vous connaissez un mauvais payeur, avertissez-en vos voisins, fussent-ils des rivaux. Les associations ont accompli une grande chose par leur esprit de cohésion, et c'est que personne, où que son magasin soit situé, a droit à une marge du commerce transigé là où il se trouve, plus que le nouveau marchand qui arrive d'une localité étrangère. Souvenez-vous que tout homme d'affaires a dans les mains le pouvoir de rendre le monde meilleur. Il est en quelque sorte le mouleur de l'opinion publique. Il peut relever les gens sans conscience, sans cœur, et leur enseigner l'économie qui les oblige à vivre selon la somme de leurs revenus.

Pourquoi le marchand se ferait le pourvoyeur et l'appui des paresseux et des négligents?

Ce serait mal, moralement, pour sa famille et pour lui, car ce serait leur inculquer de mauvaises habitudes. Enseignez-leur à être honnêtes, francs et loyaux. C'est à vous que ce devoir incombe.

## L'UTILITE DE LA PUBLICITE

Au cours d'une très intéressante étude qu'elle publie sur l'organisation et sur la direction d'une usine, l'"Action Economique" s'occupe du rôle de la publicité dans les affaires.

Les observations suivantes nous paraissent particulièrement justes:

"Il n'est pas permis de diminuer la publicité pour réduire des frais; car c'est mettre en danger la vente des produits.

"Il y a quarante ans, les principales fabriques de machines n'auraient pas accepté de mettre des annonces dans les journaux. Un courtier qui aurait proposé à ces industriels un traité de publicité aurait été mal reçu. C'est qu'à cette époque, ces maisons n'en avaient pas besoin: il n'existait pas beaucoup de grands établissements et ceux qui existaient étaient tellement connus, qu'il était inutile d'attirer l'attention sur eux au moyen d'annonces payées.

"Mais, autres temps, autres mœurs. Des établissements qui avaient les idées trop hautes et croyaient s'abaisser en insérant la moindre annonce dans les journaux, ont abandonné leurs préjugés; ils comprennent qu'ils doivent tenir compte des nouvelles habitudes. A une diminution de la publicité correspond toujours une diminution des demandes et, par suite, des commandes, même pour des maisons universellement connues. Il ne faut pas croire qu'il suffit d'avoir, auprès des professionnels, la réputation d'un fabricant consciencieux et actif pour être débordé de demande. Car ce ne sont pas les professionnels qui procurent le plus d'affaires. Il faut plutôt attirer l'attention du public, afin qu'il s'adresse à l'usine en cas de besoin. Le public écoute, lit et discute une chose nouvelle et bonne qu'on lui présente; il oublie aujourd'hui ce qui l'intéressait hier encore. Aussi, une publicité commencée ne doit-elle jamais, pour rester efficace, être interrompue. A notre époque, où l'on vit rapidement, où une innovation, à peine réalisée, est immédiatement détrônée par une meilleure, il convient de se rappeler constamment à l'attention du public.

"Le budget de publicité est très considérable dans certains établissements. Nombre de grandes usines y consacrent jusqu'à 5 p. c. de leurs recettes annuelles. Cette dépense est une lourde charge; mais elle est inévitable, car le nombre et l'importance des commandes en dépendent."

## LE COMMERCE DE LA VOLAILLE A NEW-YORK

La valeur des volailles vivantes ou mortes qui sont envoyées à New-York pour y être vendues s'élève à plusieurs millions de dollars chaque année. On n'en peut faire une estimation approximative et les difficultés sont insurmontables pour arriver à un résultat approchant à peu près de la vérité. Les wagons qui transportent les poules, poulets, canards, etc., ne sont pas de la même dimension; ils varient de poids, de contenance et de qualité. Dans les uns, les volatils sont vivants; dans les autres, ils sont morts et plumés. Lorsqu'ils sont dans ce dernier état, les colis sont beaucoup plus faciles à compter, parce que chacun contient de 200 à 230 livres de viande. Les compagnies tiennent registre du nombre de wagons et de colis arrivant chaque jour mais elles ne s'occupent pas du poids, de la variété et de la qualité des marchandises qu'elles transportent. Il n'y a qu'en faisant des estimations, ou plutôt des tentatives d'estimation que les marchands experts dans ce commerce peuvent offrir une base suffisante pour calculer la valeur des arrivages d'une année.

Pendant l'année 1911, les recettes de volailles plumées ont été de 1,015,729 colis. Jusqu'à présent, à la date du 31 octobre, les arrivages pour 1912 atteignent 35,000 colis de plus que la même période de 1911, et il semble que l'augmentation va continuer chaque jour. On s'attend donc à recevoir, cette année, environ 26,600,000 caisses de volailles. Suivant les experts et les gens qui sont au courant de ce commerce, le poids d'une caisse est de 150 livres en moyenne, et au prix de 17½ cents la livre, c'est-à-dire de 26 dollars 92½ par colis, le volume des transactions pour l'année, serait d'environ 28,207,000 dollars.

On a employé plus de 4,000 wagons pour transporter la volaille vivante au marché de New-York. Commerciallement on dit qu'un wagon contient 80 caisses à claire-voie et pèse 1,000 livres. Si l'on se base sur ces données, on voit qu'en 1911 les compagnies de chemins de fer ont amené 4,260 wagons de volailles vivantes. Au 21 octobre de cette année, elles avaient livré 4,720 wagons, soit 490 wagons de plus que précédemment et l'année n'est pas finie.

Les commerçants pensent qu'ils recevront au moins 5,600 wagons de marchandises. Les prix ont un peu baissé; on paie 16 cents la livre au lieu de 17½ cents et l'on calcule que les volailles contenues dans un wagon valent 2,500 dollars. L'estimation de cette partie de l'importation sera donc d'environ 12,000,800 dollars et le total général atteindra probablement 41,000,000 dollars ou à peu près.

Il y a à New-York, 60 marchands en gros qui font le commerce de la volaille et du gibier, et leurs transactions annuelles s'élèvent de 200,000 dollars à 4,000,000 de dollars.

# Epicerie et Provisions

## LA SITUATION.

Il n'y a absolument aucun changement dans le commerce de l'épicerie cette semaine. Les prix restent les mêmes et l'activité se continue, car la demande, sans être forte, est bonne. La rentrée de l'argent se fait assez facilement.

Nous cotons:

### SUCRES

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.35
Extra granulé, brl., 5 x 20, 100 lbs.	4.45
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.75
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.95
Extra ground, 1/2 bte 25 lbs. 100 lbs.	5.15
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.00
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	3.95
Powdered, baril 100 lbs.	4.55
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.75
Paris Lumps, 1/2 bte 25 lbs. 100 lbs.	5.40
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.10
Crystal Diamond, 1/2 bte 50 lbs.	
les 100 lbs.	5.20
Crystal Diamond, 1/2 bte 25 lbs.	
les 100 lbs.	5.40
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs.	les 100 lbs. 0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03 1/2

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	28.75
2ème qualité, le quart	27.25

### SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	0.15 1/2
Saindoux pur, en seau	3.20
Saindoux pur, cse de 10 lbs	0.16 1/2
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16 1/2
Saindoux pur, cse de 3 lbs	0.16 1/2

### 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 6.25
Farine Household, qrt.	0.00 6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.25
Farine à pâtis. Océan, prt.	0.00 5.00
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.70
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.70
Farie d'avoine fine, sac	0.00 2.70
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.10
Farine d'avoine roulée, sac	0.00 2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00 3.25
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00 2.25

### Banner, Saxon et Quaker

Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07 1/2	0.07 1/2
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.06	0.06 1/2
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	0.27 1/2
En vrac	0.00	0.05 1/2
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouillettes aux oeufs:		
Paquets de 1/2 lb., lb.	0.00	0.07 1/2
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07 1/2
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.04 1/2	0.05
Tapioca seed, en sac, la "	0.04 1/2	0.05
Sagou	0.04 1/2	0.05

### FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.  
Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 15 1/2c et 16c la livre.

### VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

### THÉS

Il se fait peu d'affaires en thé. Les prix sont cependant très bien tenus.

### EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.00	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.08 1/2	0.09
Cannelle, moulue	"	0.00	0.25
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle entiers	"	0.20	0.22
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.25	0.27
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.00	0.30
Gingembre moulu	"	0.00	0.25
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moulu.	"	0.03 1/2	0.04
Graine de lin moulue	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05 1/2	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.75
Mixed spices moulues	"	0.00	0.25
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Muscade	"	0.20	0.35
Piments (clous ronds)	"	0.07 1/2	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.00	0.28
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.00	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.00	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac			1.40
Sel fin en 1/2 de sac		0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.		0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.15
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.05
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80

Fine	0.00	2.05
Dairy	0.00	2.15
Cheese	0.00	2.45
Gros sel, sac	0.65	0.80

### ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.75
Fèves blanches, Can., lb.	0.03 1/2	0.04
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03 1/2	0.03 1/2
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.04	0.05
Pois Verts, No 1 lb.	0.04 1/2	0.04 1/2
Pois cassés, le sac	0.03 1/2	0.03 1/2
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.40

### RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité lb.	0.05 1/2	0.06
Riz Carolina	0.08	0.09
Riz moulu	0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes	0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada:		
Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.		
Qualité B, sac 250 lbs.	0.00	3.30
Qualité C, sac 100 lbs.	0.00	3.20
Sparkle	0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)	0.00	3.45
Lustre	0.00	3.55
Polished Patna	0.00	4.40
Pearl Patna	0.00	4.60
Imperial Glacé Patna	0.00	4.90
Crystal Japan	0.00	5.10
Snow Japan	0.00	5.30
Ice Drips Japan	0.00	5.45

### FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05 1/2
Dattes en pqts de	1 lb.	0.07 1/2	0.07 1/2
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09 1/2	0.10 1/2
4 couronnes	lb.	0.11	0.11 1/2
5 couronnes	lb.	0.12	0.12 1/2
7 couronnes	lb.	0.14	0.14 1/2
9 couronnes	lb.	0.15	0.15 1/2
16 onces	bte	0.11 1/2	0.12 1/2
10 onces	bte	0.07 1/2	0.08
Raisins de Corinthe.	Lb.		
Corinthe Filiatras, en vrac	0.06 1/2	0.07	
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.	0.07 1/2	0.08	
Raisins de Malaga.	Lb.		
Rideau	bte	0.00	2.50
Balmoral	bte	0.00	3.00
Orléans	bte	0.00	4.00
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50
Raisins Sultana.	Lb.		
En vrac	0.00	0.10	
Cartons, 1 lb.	0.00	0.11 1/2	
Raisins de Valence.	Lb.		
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00	0.06 1/2	
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.06 1/2	
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.07 1/2	





**BOUGIES, CIERGES ET HUILES**

**DE SANCTUAIRE**

Nous cotons:

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

**PLATS EN BOIS**

Nous cotons:

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

**CUVETTES EN BOIS**

Nous cotons:

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

**BALAIS**

Nous cotons:

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

**EPINGLES A LINGE**

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

**PAPIER D'EMBALLAGE**

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

**MECHES, BRULEURS ET VERRES**

**DE LAMPES**

Nous cotons:

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

**SAVON DE CASTILLE**

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

**GRAISSE A ROUES**

On cote:  
Graisse Impérial, en lots de

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

**HUILE D'OLIVE**

Nous cotons:

Huile Loublon:

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

**HUILE DE CASTOR**

Nous cotons:

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

**HUILE DE FOIE DE MORUE**

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

**HUILE DE COTON**

Nous cotons:

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

**HUILE DE RICIN PHARMACEU-**

**TIQUE**

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

**VASELINE**

Nous cotons:

"Bleu Seal"

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

**BALAIS**

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

**HUILE DE PETROLE**

Nous cotons:

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

**GRAINS ET FARINES**

**Marché de Chicago**

Les achats des spéculateurs ont donné un bon coup de main au blé cette semaine. Le marché est ferme et en hausse de ¼, ¼ à ¾. Le maïs était irrégulier avec baisse de ¼ à ¾ et les avoines ont une tendance à la baisse.

**Marché de Montréal**

**Grains**

La demande des acheteurs étrangers pour le blé de printemps du Manitoba est bonne, mais comme les prix de la demande ne montraient aucune hausse, les affaires ont été peu nombreuses. Il y a eu quelque demande pour les avoines par câble de 18s. 3d. à 18s 4½d. pour les No 2 de l'Ouest Canadien à expédier à Bristol, mais les exportateurs n'ont pas voulu accepter ces prix. Le commerce local des avoines a été plus tranquille, mais le ton du marché est ferme avec des lots au char des Nos 2 de l'Ouest Canadien cotés de 41 ¼c à 42c, les Nos 3 de 40 ½ à 41c le minot ex-magasin. Le maïs jaune Américain No 3 fut offert à 80 ½c le minot, et le No 3 mélangé, à 78 ¼c le minot. ex-rails, mais il n'y eut pas de ventes. Il y a eu quelque demande pour l'orge à malter d'Ontario et une vente de 5,000 min. fut faite à 65 ¼c et une autre de 20,000 à 66 ½c le minot, ex-rails.

**Nous cotons:**

Avoine C.W. No 1 Ext. Fd	0.40½	0.41
Avoine C.W. No 2	0.41	0.41½
Avoine C.W. No 3	0.40	0.40½
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.39	0.39½
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.38	0.38½
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)	0.64	0.65
Blé-d'Inde séché au four		manque
Blé-d'Inde jaune No 3	0.79	0.80
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.51	0.53

**Marché de Montréal**

**Farines**

Le ton du marché pour toutes les qualités de farine est ferme, mais le volume d'affaires n'est pas grand, car la demande actuelle est principalement pour de petits lots, afin de remplir les besoins actuels; des ventes de 1re patentes furent faites à \$5.40, les secondes à \$4.90 et les strong bakers à \$4.70 le baril en sacs. Il n'y a pas de changement dans la farine de blé d'hiver, pour laquelle la demande est tranquille de \$4.75 à \$5. Pour les patentes de choix elle est de \$4.50 à \$4.60 pour les rollers par baril les dernières en sacs straight de \$2 à \$2.10 le sac.

**Issues de blé et avoine roulée**

Le marché est très ferme pour toutes les lignes d'issue de blé, avec une bonne demande continue des acheteurs étrangers et locaux, et des ventes de son furent faites à \$21, les shorts à \$23 et les middlings à \$26 la tonne les sacs compris. La demande pour les moulées est bonne avec ventes de qualités par grain de \$29 à \$31 et des mélangés \$27 à \$28 la tonne. Le marché pour les avoines roulées est ferme, de \$4.40 à \$4.50 le baril, en barils et de \$2.10 à \$2.12½ le sac.

**Nous cotons:**

**Patentes du printemps:**

Royal Household	2 sacs	5.60
Five Roses	2 sacs	5.60
Glenora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10
Fortes à Boulanger:		

Bakers Special	2 sacs	4.90
Manitoba S. B.	2 sacs	4.90
Keetob	2 sacs	4.90
Montcalm	2 sacs	4.90
<b>Patentes d'Hiver:</b>		
Straight rollers	2 sacs	5.00
Europa (à pâtisserie)	2 sacs	5.80
A do	2 sacs	5.30
Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs		4.40
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs		4.50
<b>Farine d'avoine:</b>		
Avoine roulée, sac de 90 lbs.		2.32
Avoine roulée, baril		4.90
<b>Issues de blé:</b>		
Son Man., au char, tonne		20.00
Gru Man., au char, tonne		22.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne		27.00 28.00
Moulée pure, au char		32.00 34.00
Moulée mélangée, au char		30.00 31.00

**FOIN PRESSE ET FOURRAGE****Marché de Montréal****Foin pressé**

Il continue à y avoir une assez bonne demande des acheteurs locaux pour le foin pressé de choix et le marché est assez actif avec des prix fermes. Le foin No 1 se vend à \$17; l'excellent No 2 de \$15.50 à \$16 et le No 2 est tranquille de \$14 à \$14.50 la tonne par lots de char ex-voie.

**Nous cotons:**

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

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.

**BEURRE****Marché anglais**

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 28 novembre 1913:

Il y a eu une bonne demande pour toutes les sortes de beurre pendant toute la semaine et aucun changement vers la hausse des prix n'a eu lieu. La température est douce et favorable à la production, aussi avec des fermes marchés dus à ces conditions climatiques, l'avenir devrait être satisfaisant.

**Australien.** — Le ton du marché a été meilleur, ce qui est probablement dû au retard du beurre de la Nouvelle Zélande, retard occasionné par la grève de Wellington, en conséquence les acheteurs ont été un peu plus ardents pour les beurres de choix et le salé particulièrement montre une appréciation, comme valeur. Le beurre non salé, quoique meilleur à la fermeture, est encore avec un escompte.

**Nouvelle Zélande.** — Il y a eu bien peu de ventes cette semaine et les acheteurs attendent toujours le vapeur "Rupahu" qui devrait être déjà arrivé. Très peu de prix ont été arrangés avec ce va-

peur, mais les détenteurs, de crainte qu'il n'y aurait pas d'autres arrivages avant Noël, raffermissent leurs prix considérablement, et il n'y a aucun doute qu'une hausse matérielle aura lieu sur les dernières cotations des prix cotés ci-dessous sont les valeurs actuelles.

Les arrivages européens cette semaine: par le vapeur "Mataua", 800 tonnes Australien; par le vapeur "Omar", 22,000 tonnes Australien.

**Danois.** — Copenhague n'a pas changé avec une bonne demande générale.

**Sibérien.** — Il y a eu une meilleure demande pour toutes les sortes de beurre, même pour les quantités intérieures. Les quantités de choix sont en très petite quantité et montrent une excellente valeur. Il reste toujours des quantités considérables de quantités intérieures à vendre, mais les vendeurs ont un peu plus d'espoir.

**Argentine.** — Les arrivages sont toujours rares et les prix ne baissent pas.

**Nous cotons:**

Danois, haut choix	120/0 à 131/0
Sibérien, haut choix	108/0 à 112/0
Sibérien, choix	100/0 à 100/0
Sibérien, connerie	88/0 à 92/0
Français, haut choix	120/0 à 134/0
Français, choix	112/0 à 124/0
Français, connerie	96/0 à 100/0
Victorian, haut choix, salé	120/0 à 122/0
Victorian, choix, salé	114/0 à 118/0
Victorian, haut choix, sans sel	118/0 à 120/0
Victorian, choix, sans sel	112/0 à 116/0
Australien, haut choix, salé	118/0 à 122/0
Australien, choix, salé	114/0 à 116/0
Australien, haut choix, sans sel	116/0 à 120/0
Australien, choix, sans sel	112/0 à 114/0
Queensland, haut choix, salé	118/0 à 120/0
Queensland, choix, salé	112/0 à 114/0
Queensland, haut choix, sans sel	116/0 à 118/0
Queensland, choix, sans sel	112/0 à 114/0
Nouvelle Zélande	126/0 à 128/0
Argentine, choix, salé	116/0 à 120/0
Argentine, choix, sans sel	116/0 à 118/0

**Marché anglais****FROMAGE**

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 28 novembre 1913:

La situation générale du marché est ferme et les prix tendent graduellement vers la hausse. Le coloré fait prime sur le blanc, particulièrement dans le cas du Canadien.

**Nous cotons:**

Canadien, choix au haut choix, blanc	65/0 à 66/0
Canadien, choix au haut coloré	66/0 à 67/0
Exceptionnellement	68/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, blanc	64/0 à 65/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, coloré	65/0 à 65/6

**Prix vendants aux épiciers**

Fromage fort, blanc, à la meule au morceau	17c à 18c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	24c
Beurre, choix	31c
Beurre, choix, en bloc d'une livre	31½c
Oeufs strictement frais	60c
Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine	61c
Oeufs No 1	54c
Oeufs choisis	38c

**OEUF**

Les oeufs sont très rares à la campagne.

**Marché de Montréal****BEURRE**

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

**PEAUX VERTES**

Très bonne demande.

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

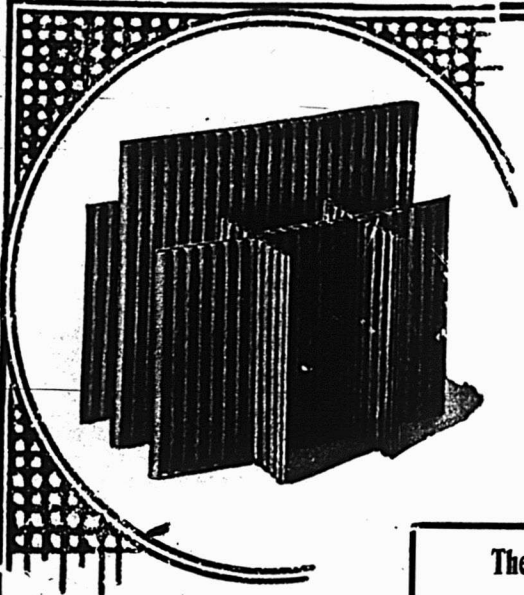
**FRUITS VERTS ET LEGUMES**

Oignons, la lb.	0.03½
Oignons, la cse	3.00
Raisin Magala	5.25
Raisin	2.00 2.50
Bananes	2.25 2.50
Betteraves, sac	1.00
Carottes, sac	0.75
Patates, le sac	0.80 1.00
Navets, le sac	0.75
Pommes, le baril	4.00 8.00
Oranges Mexicaines, la cse	2.50
Oranges Navels, la cse	3.50
Citrons, la cse	4.50 6.50
Pommes Baldwin No 1	6.00
Pommes Baldwin No 2	5.00
Pommes Greening No 1	5.00
Pommes Greening No 2	4.00
Pommes Spy No 1	6.00
Pommes Spy No 2	5.00
Atocas, le gallon	0.50

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

# Table Alphabétique des Annonces

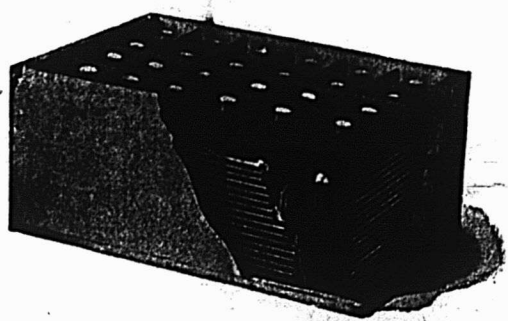
Assurance Mont-Royal ... 29	Desmarreau Alex. .... 30	Lacaille, Gendreau & Cie.. 12	Quebec Steamship..... 32
Baker & Co. (Walter)..... 12	Dom. Canners Co., Ltd.... 3	La Prévoyance..... 29	Record Foundry..... 35
Banque de Montréal..... 32	Dom. Cartridge Co.... 39	La Sauvegarde..... 25	Rolland & Fils, J. B..... 30
Banque d'Hochelaga..... 32	Dougall Varnish Co..... 36	Lelièvre A. J..... 31	
Banque Nationale..... 32	Dontigny Hector..... 31	Leslie & Co., A. C..... 36	
Banque Molson..... 32	Douglas J. M. & Co.... Couvert	Liverpool & London & Globe 28	
Banque Provinciale..... 32		Lufkin Rule Co..... 47	
Bélanger & Bélanger..... 30	Esiuhart & Evans..... 28		
Bowser, S F. & Co..... 6	Federal Life Assurance Co. 28	Marion & Marion..... 30	Sheldon School..... 10
Bright Light Co..... 31	Fontaine Henri..... 30	Martin-Senour..... 40	Stanley Rule & Level..... 38
British Colonial Fire Ass... 29	Fortier Joseph..... 30	Mathieu (Cie J. L.)..... 9	St. Lawrence Sugar Co.... 9
Brodie & Harvie..... 12		Matthews-Laing Co..... 7	Sun Life of Canada..... 29
	Gagnon, P.-A..... 30	Maxwell & Sons (David) .. 36	
	Garand, Terroux & Cie.... 30	McArthur, A..... 36	Taylor Forbes Co. Ltd..... 41
	Gendron Mfg. Co..... 36	Metropolitan Life Ins. Co.. 28	Thompson & Norris Co.... 27
Can. Hardware Exhibitors	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 14	McGill Cutlery Co..... 38	Tippet & Co., A. P..... 7
Ass..... 35	Gillette Safety Razor Co. Couv.	McLaren & Co. (D.K.).... 9	
Canada Life Assurance Co.. 29	Gonthier & Midgley..... 30	Montbriand, L. R..... 30	Union Mutual..... 29
Canada Starch Co..... 4	Grand Trunk Railway.... 5	Montreal-Canada Ass. Co.. 29	United Shoe Machinery Co. Ltd..... 43
Can. Fairbanks Morse Co.. 8	Greening Wire Co..... 38	Mooney Biscuit Mfg. Co.. 12	United-States Steel Co.... 44
Canadian Salt Co..... 7	Gunn Langlois & Cie..... 8	Mott, John P. & Co..... 13	Upton & Co. (The T.)..... 12
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 5			
Church & Dwight..... 7	Hamilton Cotton Co..... 9	Nova Scotia Steel Co..... 32	Western Ass. Co..... 28
Cie d'Assurance Mutuelle	Hotel New Victoria..... 30	Prêt Immobilier Limitée... 11	Wilks & Burnett..... 30
du Commerce..... 29	Hutton Jas..... 42	Prévoyants du Canada, (Les) 28	
Clark, Wm..... 12		Prevost & Bédard..... 30	
Connors Bros..... 14	Jonas & Cie, H... Couvert 2		
Cottam Bart..... 30			
Couillard Auguste..... 30			



## Emballage en Compartiments Ridés POUR L'EXPEDITION DES BOUTEILLES, Etc.

Le système de l'ancien temps d'emballer les bouteilles, les jarres, etc avec du bran de scie est de moins en moins employé dans les meilleures manufactures de conserves. L'emballage en compartiments de carton ridé est la meilleure assurance contre le bris, il facilite la besogne, épargne du travail et des soucis tant à l'expéditeur qu'au consignataire.

Les Boîtes Ridées T et N sont employées pour tous les genres d'emballage. Envoyez à nos frais une caisse ordinaire d'échantillons et nous vous la retournerons emballée dans nos propres caisses.



**The Thompson & Norris Co.**  
of Canada, Limited  
Niagara Falls, Ontario

Envoyez de plus amples détails.

Nom.....

Adresse.....

L. P. C.



# The Thompson & Norris Co. of Canada, Limited

NIAGARA, FALLS, Ontario.

BROOKLYN, N. Y.      BOSTON, Mass.      BROCKVILLE, Ind.      LONDRES, Angleterre.      JULICH, Allemagne.

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

**METROPOLITAN**

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-:

(Compagnie à Fonds Social)

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

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

**WESTERN ASSURANCE CO.**

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. G. A. COX, Président.

W. R. BROOK, Vice-Président.

W. B. MEILLER, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Agence de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIEK, Gérant

**THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.**

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30  
 SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90  
 ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

C. L. SWEENEY, Gérant Provincial  
 Montréal, Québec.

**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'Édimbourg.

German American Insurance Co.  
 de New-York.

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

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS

39 rue St-Sacrement,

TELEPHONE MAIN 553 MONTREAL

**Assurances****QUI RECEVRA L'ASSURANCE DE VOTRE MARI?**

Dans un article très sensé à ce sujet, madame Wiffen suggère que la femme connaisse mieux les affaires de son mari, affaires dans lesquelles elle et son mari ont un intérêt égal. Il y a une question particulière que Mme Wiffen pose à la femme de chaque membre des Modern Woodmen. C'est la question que nous posons en tête du présent article: "Qui recevra l'assurance de votre mari?" Vous ou vos enfants; ou son frère, sa sœur, un parent quelconque? Qui est bénéficiaire? Il est fort important pour la femme et les enfants de savoir qu'ils sont bénéficiaires. Madame Wiffen insiste sur ce point, parce que chaque mois sur la liste des morts il y a des membres qui sont entrés dans la société avant de se marier. Après leur mariage, ils voulaient bien honnêtement changer le nom du bénéficiaire, mais ils ont négligé la chose et ils sont morts subitement. Dans ce cas, la femme ni les enfants ne recevront un dollar de leur assurance parce qu'un autre est nommé le bénéficiaire du défunt. Que chaque épouse pose aujourd'hui la question à son mari et si celui-ci a fait preuve de négligence, qu'elle insiste pour que le certificat d'assurance soit expédié au greffier du camp local, pour que le changement de bénéficiaire soit opéré de suite. Des milliers de certificats portent les noms de bénéficiaires autres que ceux à qui les membres voulaient laisser leur argent en mourant. Ces certificats n'ont pas été changés, parce que les intéressés n'ont pas cru qu'ils mourraient et qu'ils ont été négligents.—Modern Woodman.

**LA CONCURRENCE ET SES EFFETS SUR LES AGENTS**

Lincoln donne cet avis: "Ne labourez pas sur une souche d'arbre mais labourez autour." Sa pensée était qu'il valait mieux prendre la ligne ayant moins de résistance. Comme agents, nous ferions bien de suivre son avis — et ne pas tourner autour avec un fragment sur notre épaule.

Il y a deux classes d'hommes dans les agents, le hâbleur et le travailleur silencieux. Ce dernier en fin de compte fera de meilleur travail que le premier, car moins il y a d'antagonisme, meilleur cela vaut pour tout le monde. Je ne veux pas dire par cela qu'il ne faut pas faire de concurrence — nous devons y faire face — mais nous ne devrions pas toujours nous dénigrer.

Quelqu'un a suggéré six qualifications pour la concurrence légitime: 1° le savoir; 2° la confiance; 3° l'énergie; 4° l'originalité; 5° l'ingéniosité; 6° le pouvoir. La connaissance de votre compagnie et une conception de la nature humaine dans ses diffé-

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



Agence au Canada, Bureau Chef à Montréal  
 DIRECTEURS

Sir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William  
 Moison Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.  
 J. W. Binnie, Assistant-Gérant.

**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants:

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

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

Bureau à Montréal  
**Chambre 22,  
 Edifio "La Patrie"**

Bureau - Chef,  
**85, rue Dalhousie,  
 QUEBEC.**

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

**FRED. E. RICHARDS,**  
Président.

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

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

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

**WALTER I. JOSEPH, Gérant.**

151 rue St-Jacques, MONTREAL.

rentes d positions sont essentielles. Vous devez avoir confiance en votre compagnie et en vous-même et l'avenir est à vous. On ne peut s'attendre à gagner qu'avec de l'énergie. L'originalité vous permet d'attirer l'attention du futur assuré et rend ce que vous dites intéressant et plaisant. Il faut de l'indépendance pour s'assurer une entrevue et l'obtenir en temps le plus opportun et de la manière la plus efficace. Le pouvoir mental doit être cultivé à un haut degré de perfectionnement pour la mentalité en affaires. Ces six qualifications entrent dans le champ de la concurrence : il est nécessaire de bien s'examiner pour savoir si vous les possédez.

La concurrence avec soi-même est la meilleure — voyant à ce que nous puissions nous diriger nous-mêmes vers les meilleurs résultats de notre travail. Si nous faillissons à cela, comment pouvons-nous espérer diriger les autres. L'agent qui se dirige lui-même à la plus grande production de travail.

La concurrence légitime est bonne pour nous — elle nous rend aptes à répondre aux objections. Nous apprenons par elle à ne pas voir les gens sans y être préparés, nous confiant en notre connaissance de l'assurance pour obtenir un nom sur la ligne pointillée. Dans d'autres professions, il faut plusieurs années de préparation avant d'approcher le public. Nous ferions bien de prendre quelque temps pour nous préparer, car de notre perfectionnement en cette époque de concurrence dépend la suprématie de notre valeur. Ce n'est pas ce

## UN RESULTAT TY

Le 30 octobre 1913, le Dr. J. S. Brownlee de Detroit a écrit ce qui suit au sujet de sa police dotation, récemment arrivée à échéance : "Le résultat de ma police a été très satisfaisant car les dividendes appliqués à mes primes d'année en année en ont réduit le coût de 25 % et la police, qui était d'un montant de \$1,000 m'a donné un rapport au comptant de \$179.14 en plus de son coût, sans compter la protection de l'assurance."

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

Dans chacune des cinq dernières années, les recettes de surplus ont battu tous les records précédents. En 1912 ils étaient de plus de \$1,500,000. Ceci explique les dividendes satisfaisants versés aux porteurs de police de la

## CANADA LIFE ASSURANCE CO

Bureau Chef - TORONTO, Ont

## COMPAGNIE MONTREAL-CANADA D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif.....	\$557,885.95
Réserve.....	\$193,071.19
Autres Valeurs passives.....	20,68
	<b>\$213,759.19</b>

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

Bureau - Chef :

EDIFICE DULUTH,

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

MONTREAL

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

## 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.

## 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."

## La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédent ..... \$550,000.00

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

## RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

## ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

# BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

## PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandes le Guide de l'inventeur qui sera envoyé gratis.  
MARION & MARION, 364 rue Université, angle de la rue Ste-Catherine, Edifice de la Banque des Marchands.

## NEW VICTORIA HOTEL

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

## JOSEPH FORTIER Fabricant-Papetier

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

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

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottan 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.

## ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur  
SPÉCIALITÉ: — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

54, 60, RUE NOTRE-DAME EST  
MONTREAL.

## GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS  
48 rue Notre-Dame Ouest  
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1859

## BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires  
TRUST & LOAN BUILDING.  
No 30 rue St-Jacques, MONTREAL  
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

Qu'un homme dit qui le rend plus intéressant que ses collègues, mais la manière de laquelle il le dit. Si nous nous surveillons, nous pouvons développer cette qualité.

Une chose que je conseillerais, est celle-ci: "Soyez honnête dans la concurrence. N'abaissez pas votre concurrent mais citez les bons points de votre compagnie. C'est un vrai plaisir d'écouter un homme qui ne décrie ni ne médit de ses rivaux. Encouragez la concurrence; elle élargit l'esprit et les pouvoirs mentaux tout en nous rendant mieux qualifiés pour pousser de l'avant l'assurance sur la vie.

## Ventes par les Shérifs

SEMAINE DU 14 au 20 DECEMBRE  
District d'Arthabaska.

John Francis Walsh vs Dame Marie-Louise Bédard *et vir.*

Une terre de deux arpents et demi du lot 18 du 3ème rang du canton de Warwick.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Médard de Warwick, le 18 décembre 1913, à 10 heures a. m.

Frank Deblois vs Dme Felixtine Lesard *et al.*

Un emplacement connu sous le No. 461a-2 du cadastre officiel du village de Kingsville.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Maurice de Thetford, le 16 décembre 1913, à 9 heures a. m.

District de Beauharnois

The Troy Wagon Works Company vs Dme Eva Estelle Hakins *et vir.*

Vingt-cinq lots vacants dans la paroisse Ste-Cécile, étant les Nos. 251, 252, 253, 254, 255, 303, 304, 305, 306, 307, 310, 311, 312, 313, 314, 360, 361, 362, 363, 364, 367, 368, 369, 370 et 371, du numéro originaire 92 de la paroisse de Ste-Cécile, comté de Beauharnois.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Cécile dans la cité de Sslaberry de Valleyfield, le 18 décembre 1913 à 10 heures a. m.

District de Bedford

Télesphore Richard vs Remi N. Rainville,  
Un morceau de terre dans la ville de Farnham, district de Bedford, au coin des rues Principale et Jacques-Cartier, No. du cadastre 154.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Romuald de Farnham, le 20 décembre 1913, à 2 heures p. m.

District de Joliette

The Massey-Harris Company Limited vs Octavine Millette.

Un emplacement connu comme partie du lot No. 507 de la paroisse de St-Thomas, district de Joliette, avec autres bâtisses.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Thomas, le 16 décembre 1913, à 10 heures a. m.

District de Kamouraska

Didier Nadeau vs Alphonse Castonguay.

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  
"Gentley"

NE MANQUEZ PAS DE LIRE  
la 48me Edition de

## L'ALMANACH ROLLAND

Agricole, Commercial et des Familles,  
pour 1914

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

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

Publié par

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

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

Maison Fondée en 1870

## AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 333 à 339 rue St-Paul  
Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

## P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317  
Edifice Banque Québec.  
11 Place d'Armes, MONTREAL.  
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks. Alexander Burnett

## WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

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  
MONTREAL  
BELL TEL. MAIN 1056

**ECLAIREZ**

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner**. Ce brûleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables. **Pas de Manteaux à Briser**. Fiable et économique. Satisfaction garantie. Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. **Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour \$1.00.** Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste. **Expédiées romptement. Prix Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.**



**Bright Light Co., Merrickville, Ontario**

**FOURRURES**

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

Tous genres de fourrures remodelées.

Peaux et ouvrage garantis, prix modérés.

**A. J. LELIEVRE**

MANCHONNIER

150, RUE ST-DENIS, MONTREAL.

Tél., Est 3521.

Spécialité :

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

**MAGASIN A VENDRE**

**Au Lac Mégantic**

Un très beau magasin de marchandises sèches, situé au centre du village, établi depuis 26 ans, stock environ \$9.000,00 bien assorti, à vendre pour cause de maladie.

S'adresser au propriétaire,

**Mme E. Couture,**  
**LAC MEGANTIC, . . P. Q.**

10. Un emplacement avec bâtisses et dépendances faisant partie du lot No. 65 du 5ème rang du canton Estcourt, comté de Témiscouata.

2. Un emplacement d'à peu près 7 acres, faisant partie du lot No. 64 du dit 5ème rang du canton Estcourt.

Vente au bureau du registrateur du comté de Témiscouata, le 18 décembre 1913, à 10 heures a. m.

**District de St-Hyacinthe**

Joseph Cabana vs Domina A. Bachand.

1. Un terrain au village de St-Liboire, avec maison, grange et boucherie y érigées.

2. Une terre située dans la paroisse de St-Liboire, rang St Henri.

3. Une terre dans la paroisse de St-Liboire, sur le rang St-Henri, avec les bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Liboire, le 16 décembre 1913, à 10 heures a. m.

**JOURNAL DE LA JEUNESSE.** — Sommaire de la 2138e livraison [22 novembre 1913. — Le falisman, par Pierre Maël. — Ce que peut donner une baleine, par L. Viator. — Le Soleil et son utilisation industrielle, par Daniel Bellet. — L'industrie de l'arbre de Noël en Allemagne, par L. Viator. — Les écorces, le tan et le tannage — Le plus bête de tous n'est pas celui qu'on pense. — Les sous-marins de la flotte hollandaise.

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.

**OCCASIONS D'AFFAIRES**

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

12,661. Agent. — Un manufacturier italien de bijouterie en mosaïque florentine cherche à avoir un agent fiable au Canada.

12,662. Térébenthine et huiles. — Une maison de Londres est prête à recevoir des offres de producteurs canadiens.

12,663. Cartons pour faire des seaux à huîtres. — Une maison de Glasgow demande à entrer en rapports avec des exportateurs canadiens.

12,664. Fruits. — Une maison de Birmingham désire entrer en communications avec des expéditeurs canadiens.

12,665. Fruits. — Un agent commissionnaire de Birmingham est prêt à recevoir des approvisionnements canadiens.

12,666. Fruits. — Une maison de Birmingham désire vendre des fruits canadiens à commission.

12,667. Pommes. — Un marchand de

**Hotel St-Maurice**

HOTEL DES VOYAGEURS  
Hector Dontigny, Prop.

**Chambres de première classe et Salles d'Echantillons**

**GRAND'MERE, P. Q.**

Evesham demande à être présenté à des exportateurs canadiens.

12,668. Brosses, chapeaux, tapis, braids, boutons. — Une grande maison étrangère de Kobe désire entrer en relations avec des marchands et exportateurs canadiens.

12,669. Perforatrices électriques et pneumatiques ainsi qu'outillage pour les mines. — Une grande maison américaine de Tokio demande à importer du Canada de l'outillage pour les mines.

12,670. Peaux sèches et salées. — Une maison de confiance de Rotterdam demande à entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,671. Graine de lin. — Une grande maison d'exportation de Rotterdam est prête à fournir aux maisons canadiennes des cotes pour les semences de haute valeur.

12,695. Bois de pulpe. — Une grande maison d'importation de Bruxelles, Belgique, désire entrer en relations avec des exportateurs de bois de pulpe du Canada, en vue d'ouvrir un commerce direct entre les deux pays.

12,696. Graine de lin. — Une maison de Zaandijk, Hollande, désire entrer en rapports avec des exportateurs canadiens de graine de lin.

12,697. Grains et foin. — Une maison britannique du Maroc désire acheter du grain et du foin canadiens.

12,698. Biscuits pour chiens. — Un marchand de produits du comté de Lancaster désire entrer en relations avec des manufacturiers de biscuits pour chiens, au Canada.

12,699. Agence pour articles canadiens. Produits naturels. — Une maison de Francfort sur le Mein désire obtenir la représentation pour l'Allemagne de maisons canadiennes de premier ordre.

12,700. Houblon. — Une maison de brasseurs de Burton-sur-le-Trent demande des échantillons et cotes de houblon canadien.

12,701. Houblon. — Une maison de Burton-sur-le-Trent désire voir des échantillons de houblon canadien, semblables à l'Oregon et le Pacifique, avec cotes.

12,702. Mousse d'Irlande. — Une maison d'Irlande demande à être mise en rapports avec des maisons canadiennes prêtes à s'occuper de la vente de spécialités de mousse irlandaise à des brasseurs et aussi aux industries textiles et du cuir.

12,703. Agence à l'étranger. — Un monsieur qui habite au Canada depuis nombre d'années est prêt à retourner au Danemark et aimerait à être l'agent de maisons intéressées à l'exportation au Danemark de produits manufacturés.

(à suivre page 45)

**BANQUE DE MONTREAL**  
**FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT**  
 Capital tout payé.....\$18,000,000.00  
 Fonds de Réserve.....10,000,000.00  
 Profits non Partagés.....1,046,217.80  
 Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; H. V. Meredith Ecr., Président; R. B. Angus Ecr., Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm. Macdonald, 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, Wm. McMaster.

Sir Frederick Williams-Taylor, Gérant-Général; A. D. Braithwaite, ass. gérant-général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. Sweeny, Surint. des Succ. de la Colombie Anglaise; F. J. Cockburn, Surint. des Succ. de la Province de Québec; E. F. 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-Edouard, Nouvelle-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

Succursales en dehors du Canada.—Grande-Bretagne, Londres, Angleterre, 47 Threadneedle Street E.C.—Sous-agence, 9 Place Waterloo, Pall Mall, S. W.

Etats-Unis, New-York—R. Y. Hedden W. A. Bog, J. T. Molineux, agts 64 Wall Street, Chicago, Spokane.  
 Terre-Neuve: St. John's, Curling, Grand Falls.  
 Mexique, Mexico, D. F.

## 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.....\$4,000,000  
 FONDS DE RÉSERVE.....4,800,000

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

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

88 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 I ou neaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N. E.—Laminatoires, Forges et Ateliers de Finissage à New Glasgow, N. E.  
 Bureau Principal: NEW GLASGOW, N. E.

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1900

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

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

Conseil d'Administration: Président: M. H. 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. BRAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture M. G. M. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." M. ALPHONSE RACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en Bros, Montréal; M. L. J. O. BRAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

Conseurs: Président: Honorable Sir ALEX. LACOSTE, Ex-Juge en chef de la Cour d'Appel; Docteur H. PERSILLIER LACHAPRIÈRE 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 et Chicago; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

## QUEBEC STEAMSHIP CO. LIMITED.

### ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian," à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 11 hrs. a. m. le 13, et 24 Décembre et 10 hrs. a. m., 7, 14, 21, 28 janvier. Signaux sous-marins; télégraphie sans fil, orchestre.

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

### ANTILLES

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

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

## BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

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

### BUREAUX DE QUARTIERS

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

### SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Hyacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Aschigan,
Edmonton, Alta.	Prince Albert, Alta.	St-Jacques L'Aschigan, 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.	Wankleek Hill, Ont.
		Winnipeg, Man.

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

Dividendes trimestriels payables le lundi 15 janvier :

Actions. — Belding Paul Corticelli Pfd ; Montreal Cotton, Pfd ; Montreal Loan & Mortgage Co. ; Montreal Trust Co. ; Northern Ohio Trac. & L. Co. ; Tooke Bros., Pfd.

Assemblées annuelles : — Banque d'Ottawa ; Banque d'Hotelaga ; Merchants Bank of Canada ; Northern Crown Bank.

### CERTIFICATS DU PACIFIQUE

Le secrétaire du Pacifique a donné à la presse communication de la note suivante :

"A l'assemblée régulière des membres du conseil d'administration, un fonds a été créé qui sera connu sous l'appellation de "Special Investment Fund". Ce fonds sera constitué par les versements sur les ventes de terres et sur les valeurs représentant les ventes au comptant de ces terres. Ce fonds atteindra \$55,000,000.

"Le Royal Trust, de Montréal, est nommé dépositaire de ce fonds.

"Il a été décidé d'offrir aux porteurs d'actions inscrits le 23 décembre, au prorata de leurs actions \$52,000,000 de certificats portant intérêts de 6 p. c., remboursables par versements semestriels, jusqu'à concurrence de 80 p. c. de leur valeur nominale.

"Ces intérêts seront payables trimestriellement et tous ces bons seront rachetés d'ici le 2 mars 1924.

"Le produit des ventes des terres sera affecté au service de l'intérêt et au rachat des certificats."

Il se trouve que les actionnaires recevront un certificat pour cinq actions, rachetable à 80 et portant 6 pour cent. L'intérêt de ces certificats représentant la valeur des terres est garanti par le Pacifique. Ce certificat est en somme équivalent à la distribution d'un dividende spécial, ou d'un bonus de 4 p. c. Les "droits" aux certificats ont une valeur approximative de \$2 par action.

### CANADIAN CAR

Au bilan du Canadian Car, les recettes ressortissent à \$1,371,653, soit une augmentation de \$331,721. Le bilan se résume comme suit :

Profits .....	\$2,351,325
Dépréciation .....	\$225,073
Fonds de renouvellement....	124,093
	<u>349,166</u>
	\$2,002,158
Int. des obligations .....	280,505
	<u>\$1,721,653</u>
Réserve spéciale .....	350,000
Recettes nettes .....	\$1,371,653
Dividendes .....	617,500
	<u>\$ 754,153</u>
Surplus précédent .....	1,440,266
Surplus totalisé .....	\$2,194,419

L'actif totalisé le 20 septembre s'élevait à \$23,744,896 contre

\$20,797,213 l'année précédente. La plus forte augmentation porte sur les immeubles, laquelle est de \$1,823,402, ce qui porte la valeur des immeubles à \$12,476,149.

Au cours de son allocution, le président de la compagnie, M. Nathaniel Curry, a déclaré que la production au cours de l'exercice a porté sur \$27,000 et que lorsque l'usine de Fort William sera terminée, elle s'élèvera à \$40,000,000.

M. Nathaniel Curry a exprimé son absolue confiance dans l'avenir de la compagnie.

### SPANISH RIVER

M. J. Frater Taylor, en raison de ses absorbantes fonctions d'administrateur du Lake Superior Paper, a donné sa démission de membre du conseil d'administration du Lake Superior.

Nous avons déjà pris occasion de dire que chaque jour marque une amélioration nouvelle de la situation commerciale du Spanish River Pulp & Paper.

### DIVIDENDES DECLARES

West India Electric, 1½ p. c., payable le 2 janvier, aux actionnaires inscrits le 24 décembre.

Can Cotton Pfd., 1½ p. c., payable le 5 janvier aux actionnaires inscrits le 22 décembre.

Dom. Textile Pfd., 1½ p. c., payable le 15 janvier aux actionnaires inscrits le 31 décembre.

### CANADA CEMENT

La Canada Cement vient de mettre en marche sa nouvelle usine de la Longue-Pointe, dont la capacité est de 12,000,000 de barils de ciment par jour. Le coût de cette usine immense a été prélevé sur les recettes et rien n'a été demandé ni aux actionnaires, ni aux banques. La Canada Cement donne cet exemple magnifique de s'agrandir sans emprunter et sans avoir recours aux émissions.

La capacité des usines de la compagnie est maintenant de 12,000,000 de barils par an. Cette production est actuellement supérieure à la consommation, mais si l'on tient compte de l'augmentation rapide de la demande, il y a lieu de prévoir qu'avant peu la compagnie devra construire de nouvelles usines.

L'industrie cimentière a dans notre pays un avenir illimité.

### M. C.-G. CASSELS

M. C. G. Cassels, sous-directeur à Londres, de la succursale de la Banque de Montréal, a été promu aux importantes fonctions de directeur. Il succède à Sir Frederick Williams-Taylor, nommé administrateur général.

M. Cassels, qui est depuis de longues années à l'emploi de la Banque de Montréal, est originaire de Toronto.

### SHAWINIGAN

La Shawinigan a déclaré son dividende trimestriel de 1-1-2 pour cent, payable le 10 janvier aux actionnaires inscrits le 7.

## INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Prix des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 2 décembre	Au 9 décembre
<b>BANQUES</b>						
Banque de Montréal	\$16,000,000	\$16,000,000	\$100.00	10%	231	232
Banque de Québec	2,727,850	1,306,962	100.00	7%	120	120
Banque de la Nouvelle-Ecosse	5,995,400	10,883,560	100.00	14%	254½	256½
Banque de Toronto	5,000,000	6,000,000	100.00	11%	.....	.....
Banque Molson	4,000,000	4,800,000	100.00	11%	195	195
Banque Nationale	2,000,000	1,550,000	100.00	8%	132	132
Banque des Marchands du Canada	6,881,400	6,511,050	100.00	10%	185	186½
Banque Provinciale	1,000,000	575,000	100.00	6%	.....	.....
Banque Union du Canada	5,000,000	3,300,000	100.00	8%	137	137½
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	201	200½
Banque Royale du Canada	11,560,000	12,560,000	100.00	12%	220	220
Banque d'Hochelega	3,858,975	3,000,000	100.00	9%	149½	150
Banque d'Ottawa	3,999,800	4,499,800	100.00	12%	.....	.....
Banque Impériale du Canada	6,953,850	7,000,000	100.00	12%	.....	.....
Bank of British North America	4,866,666	2,920,000	100.00	8%	149	149
<b>CHEMINS DE FER</b>						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	223½	229½
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%	127	128½
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	6%	70½	71
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	90½
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	.....	100.00	4%	.....	.....
do do do (Préférentielles)	2,400,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%	.....	.....
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	.....	56½	58
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	.....	9%	9
St. John Railway	800,000	.....	100.00	6%	.....	.....
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	6%	86½	86½
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00	.....	.....	.....
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	138½	138½
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	.....	100.00	.....	.....	.....
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%	.....	92½
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	104½	106
do do do (Préférentielles)	3,000,000	.....	100.00	7%	.....	.....
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	195	196
<b>USINES INDUSTRIELLES</b>						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	.....	100.00	8%	60	66
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	106	106
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	.....	100.00	.....	30½	30
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90¾	90
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	4%	38	38
Dominion Steel Co.	35,000,000	.....	100.00	4%	40¾	40
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	.....	100.00	6%	82	84½
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	100
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	.....	100.00	8%	128	130
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	118½	118½
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	49	50½
do do do (Préférentielles)	.....	.....	.....	7%	100	100
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	.....	100.00	6%	77¾	75½
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	118	115
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	.....	100.00	8%	118	119½
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	115	115
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	.....	100.00	4%	49	40
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	81	79½
<b>DIVERS</b>						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	139½	142½
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	.....	100.00	5%	78½	78½
do do do (Préférentielles)	50,000,000	.....	100.00	4%	64½	64½
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	10%	215¾	218¾
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	193	193
Ottawa Light, Heat & Power Co.	4,511,500	730,000	100.00	10%	164	165½
Richelleu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	8%	108½	113½
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	6%	133	132½
<b>MINES</b>						
Crown Reserve	1,999,957	.....	1.00	60%	1.70	1.75
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	.....	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	210,000	.....	100.00	7%	7	7

# Exposition de Quincaillerie, Convention de Quincaillerie A OTTAWA, DU 16 AU 21 FEVRIER 1914

La plus grande Exposition de Quincaillerie jamais tenue en Amérique

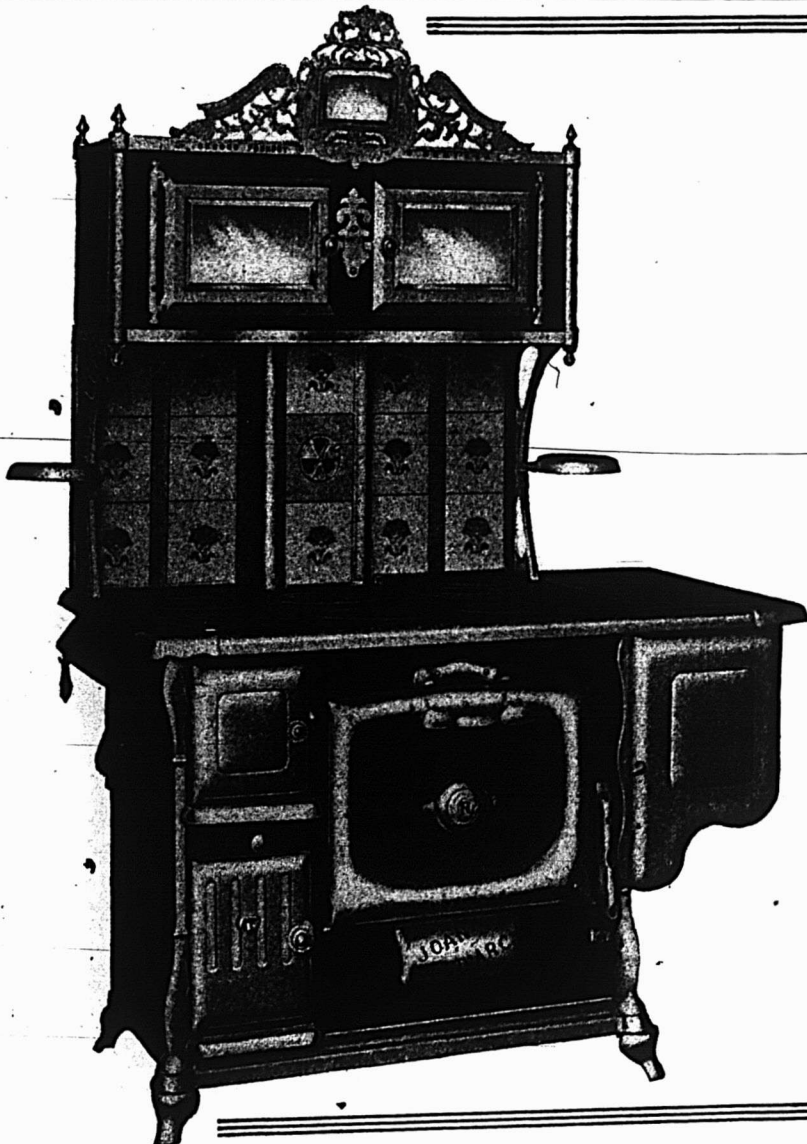
Messieurs les Marchands,

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

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

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

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



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

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

**Record Foundry & Machine Co.**

480 Rue ST-PAUL.

ALEX. DUSSAULT, Gérant.

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

et à MONCTON, N. B.

# DOUGALL

## Comment économiser en Vernissant

Expliquez à vos clients qu'un bon verni couvre plus de surface qu'un mauvais de qualité inférieure—ce qui signifie moins de gallons pour faire le travail—économie de temps à l'appliquer—économie de travail—et la durée du Verni Dougall épargne le revernissage, ce qui en rend l'entretien moins cher.

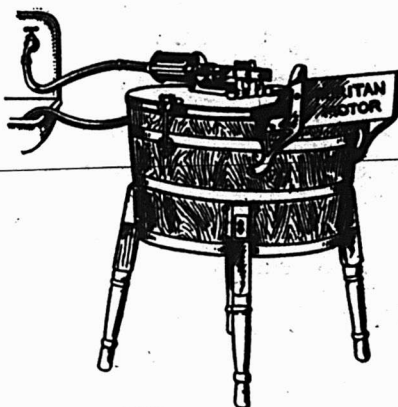
The DOUGALL VARNISH COMPANY  
LIMITED, MONTREAL.

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

# VARNISH

## Vendez à vos clients la Lavense "Puritan Motor" de MAXWELL

Une parfaite et complète laveuse-automatique qui marche par le pouvoir d'eau de la pression naturelle obtenue du robinet. Ne requiert aucun soin et fait le travail en une fraction du temps requis par toute autre méthode. Simple et facile à manœuvrer. Pas de parties délicates, se cassant ou se dérangeant.



## LA "PURITAN" de MAXWELL

Le moteur est du type à mouvement alternatif ou de va-et-vient—le meilleur et le plus satisfaisant de tous les modèles de moteur à pouvoir d'eau. Les valves sont faites pour résister à l'action du gravier ou du sable. Récrivez aujourd'hui pour demander un Catalogue.

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

## Tôles Galvanisées



## "Queen's Head"!

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

CANADA

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

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

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.

TORONTO  
**Gendron**  
CANADA  
TRADE MARK  
REG.

MANUFACTURIERS DE

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



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

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

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

## BENEFICES — CREDIT — CONCURRENTENCE.

### Trois grands problèmes commerciaux.

(Suite.)

Il semble n'y avoir qu'une solution: l'augmentation du volume des affaires. Par cela, nous entendons une circulation plus fréquente du capital placé. Qu'on n'oublie pas que l'augmentation du volume des affaires n'est pas un but, mais bien seulement un moyen d'arriver au but: les profits nets. Augmenter le volume des affaires au prix coûtant ou presque, ne sert qu'à rendre pire l'état de choses ainsi qu'à hâter l'époque des difficultés financières.

La vente de marchandises sur promesse de l'acheteur qu'il paiera à une certaine date, introduit un nouveau facteur dans le calcul des profits nets et c'est celui-ci: paiera-t-il comme convenu? La principale fonction du gérant du crédit est de découvrir la réponse à cette question.

Quelqu'un a dit que chez un vrai vendeur, il y a une part de conversation et neuf parts de jugement et qu'il emploie les neuf parts de jugement pour savoir quand il lui faut employer la part de conversation.

Cette définition s'applique avec un rare bonheur au gérant du crédit et à ses employés. Pour lui, les neuf parts de jugement doivent toujours être mises à contribution. Dans la solution de ce problème, le gérant du crédit a à faire face à deux questions positives, mais contraires.

La maison doit faire un certain volume d'affaires pour pouvoir réaliser un profit à la fin de l'année. Si le but commercial de l'effectif est bien poursuivi, plus le volume des affaires sera considérable, plus les profits nets seront élevés. D'autre part, les pertes provenant de comptes mauvais ne doivent pas être assez fortes pour faire tort d'une façon grave aux profits nets. Les fonctions du gérant du crédit sont donc d'aider la maison à faire le plus grand volume d'affaires possible, tout en maintenant au minimum possible le montant des pertes. Si ses fonctions ne consistent qu'à

éviter toutes les pertes provenant de mauvais comptes, sa tâche serait beaucoup plus facile. En refusant de faire des transactions avec tous les clients douteux et en insistant invariablement sur le paiement immédiatement dès que les comptes doivent être réglés, il pourrait éviter toutes les occasions ou presque de perdre de l'argent, mais l'observation d'une semblable ligne de conduite réduirait indubitablement le volume des affaires d'une maison ordinaire de vingt-cinq à cinquante pour cent. Il est inutile de demander quel serait le sort des profits nets dans de pareilles circonstances. Par contre, si on va d'un extrême à l'autre, si l'on accepte toutes les commandes sans s'assurer de la sûreté du compte, la maison sera bientôt hors d'état de continuer les affaires.

## PROFITS — CREDITS — CONCURRENTENCE

Il faut que les affaires soient conduites d'une manière toujours irréprochable. Une règle fixe invariable, de moralité indiscutable a et aura une influence considérable sur le progrès économique des affaires.

Les concurrents déloyaux ne se préoccupent aucunement des droits des autres. Ils aimeraient mieux mourir de faim que de laisser un concurrent profiter d'un bon repas. Leur principe est de s'assurer une clientèle d'une manière loyale si c'est possible, mais, le cas échéant, de se l'assurer de n'importe quelle façon. Dans un pareil conflit, la seule théorie et pratique de la concurrence est basée sur la simple comparaison des prix, qui est la forme la plus dégradante de la concurrence. Ceci signifie une annihilation graduelle. Et cela se termine par la faillite.

### Inintelligent et déloyal

En un certain sens on peut représenter la concurrence inintelligente comme une concurrence déloyale. Se mettre dans les affaires est facile. L'artisan doit faire son apprentissage, mais l'homme qui veut entreprendre un commerce n'a qu'à faire placer son nom sur la devanture de sa boutique et d'ouvrir la porte au public. Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que les neuf-dixièmes des gens qui se mettent à faire des affaires faillissent. Presque toujours ils réduisent les prix de façon à pouvoir se faire une place au marché, et par suite courent bien des chances de perdre tout ce

qu'ils ont, aussi bien que d'être incapables de payer leurs créanciers.

Nombre de ces nouvelles entreprises dirigées par des gens disposant de peu de capital ou ayant peu de capacités, obtiennent du crédit trop facilement et on ne considère pas assez leurs plans, leur habileté, leurs chances de succès.

Il arrive assez fréquemment que des maisons fournissent des marchandises à des manufacturiers de cette classe qui en retour les convertissent en produits finis, vendus plus tard d'une manière des plus défectueuses. Puis ils font faillite, laissant derrière eux un marché démoralisé et des créanciers fort mécontents.

Cette espèce de concurrence n'est pas confinée à une spécialité commerciale, mais on la rencontre dans toutes les branches du commerce. Des marchands en gros et des manufacturiers font grand fracas pendant un certain temps dans le monde commercial, puis disparaissent soudain. Des détaillants se lancent dans une croisade pour la réduction des prix, nuisent aux intérêts du commerçant sensé, puis se retirent de la scène de l'action, ne laissant comme souvenir que celui des dettes qu'ils ont contractées.

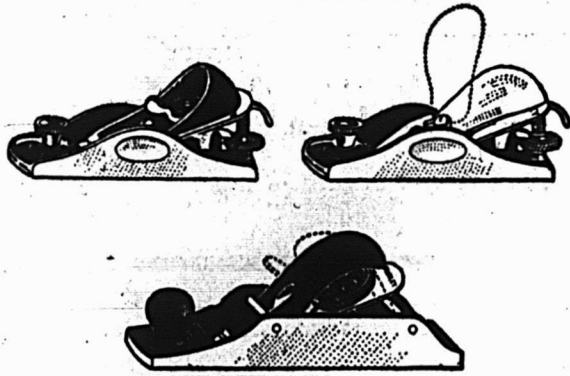
De jeunes commerçants et artisans se mettent à faire des affaires à leur compte personnel; ils ont peut-être une assez grande habileté technique dans leur spécialité, mais ils ignorent absolument la manière de compter et de faire des affaires de façon à s'assurer un bénéfice.

Au moyen d'offres alléchantes, qu'ils font, parce qu'ils ignorent le coût véritable de la marchandise, ils obtiennent des commandes et au moyen de ces contrats obtiennent du crédit pour leurs approvisionnements et pendant un certain temps ils font une concurrence acharnée aux commerçants sérieux. Ils font preuve surtout de nervosité. Pourquoi se feraient-ils de la bile, quand, dans la plupart des cas, ils n'ont rien à perdre et que s'il y a des pertes, ils seront soutenus par ceux qui ont fourni le capital et les matériaux de leur entreprise.

Une autre forme de concurrence inintelligente, c'est celle de l'homme qui n'a jamais rien connu des faits concernant son propre commerce. Bien des gens, très entreprenants d'ailleurs, tiennent leurs livres de telle façon qu'ils ne savent pas effectivement si dans telle ou telle opération ils gagnent ou perdent de l'argent.

L'acheteur sans scrupules fait aussi une concurrence déloyale. Il induit en erreur le vendeur d'une maison pour lui faire diminuer son prix.

Celui qui réduit les prix détermine une guerre commerciale. C'est un pirate de son propre aveu, puisqu'il reconnaît qu'il ne peut pas faire des affaires d'une manière honorable.



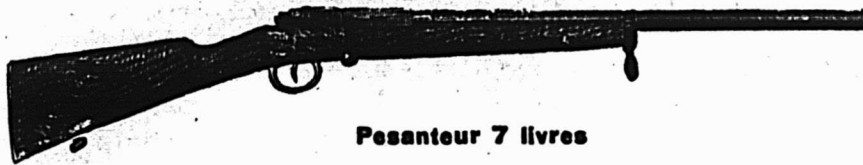
## Stanley Tools

Ces Rabots Blocs sont les meilleurs types du genre qui soient manufacturés. Les couteaux sont faits du meilleur acier Anglais, trempés et aiguisés d'après un procédé amélioré et adoucis prêts à être employés. Les numéros 9½ et 18 possèdent une ouverture de gorge pour l'ajustage. Les couteaux s'ajustent aussi bien par le bout que par les côtes. Le numéro 30 comporte un ajustement réversible, de sorte que l'outil peut être employé comme Rabot Bloc ordinaire ou comme "Bull Nose."

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

Ces rabots sont maintenant manufacturés dans nos USINES CANADIENNES. DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE.

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



Pesanteur 7 livres

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

**McGILL CUTLERY COMPANY, REGISTERED.**

Boite Postale 580,

Montréal, Canada.



## Chaînes de Trait en Broche d'Acier selon un Procédé Nouveau.

**ATTACHES.**

**LICOUS.**

**CHAÎNES POUR CHIENS.**

**CHAÎNES POUR BÉTAIL.**

Les chaînes qu'il est plus satisfaisant de tenir.

C'est maintenant le moment de spécifier quelles chaînes il vous faut pour l'automne.

NE MANQUEZ PAS DE MENTIONNER DE "GREENING."

Manufacturées par

**The B. Greening Wire Co., Limited.**

HAMILTON, Ont.

MONTREAL, Qué.

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

# (Ferronnerie) Marché de Montréal

## LA SITUATION.

Au cours de cette semaine il n'y a eu encore aucun changement au marché de la ferronnerie; les prix sont toujours fermes et l'activité des affaires est assez bonne quoiqu'elle pourrait être plus grande. La perception de l'argent se fait d'une manière satisfaisante.

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 ½ pouce, 63 à 65 p.c.; ¾ pouce, 69 p.c.; 1 à 3 pouces, 74 p.c.; 3½ à 4 pouces, 72½ p.c.  
Tuyaux galvanisés: ¼ et ½ pouce, 50 p.c.; ¾ pouce, 59 p.c.; 1 à 3 pouces, 64 p.c.; 3-1/3 à 4 pouces, 62-1/3 p.c.

#### Tuyaux en acier

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

#### Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

#### Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

#### Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

#### Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

#### (Caisse de 560 lbs.)

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 3.05 3.20 3.65 3.35

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

#### Tôles Noires "Canada".

5a Feuilles	2.75
60 Feuilles	2.80
75 Feuilles	2.90

#### Apollo

10½ oz=28 Anglais 4.35

28 G.=26 Anglais 4.10

26 G. 3.85

24 G. 3.60

22 G. 3.60

16 à 20 G. 3.45

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

#### Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 26½c; do., 24¼c. "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, 52½ et 12½ p.c.

Boulons à machine, ½ pce et au-dessus 65 et 10 p.c.

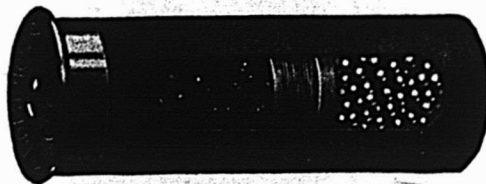
Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessus, 60 p.c.

Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et 62½ p.c.

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 12½ p.c.

# Les Cartouches Dominion Crown



## ONT DES CHARGES PARFAITES DE POUDRE NOIRE.

Une amorce facilement inflammable, à feu certain' assure la rapide et complète ignition de la poudre qui est de la plus haute qualité. On n'emploie que des bourres en feutre supérieur, fermement adaptées et seulement le meilleur plomb de chasse. Des matériaux complètement éprouvés et des méthodes pratiques pour la charge, permettent de produire des cartouches de qualité de tir uniforme et dont les résultats sont sûrs.

Fabriquées au Canada pour des Sportsmen Canadiens.

Vos clients connaissent la Marque.



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

**Il est  
Avantageux  
de Vendre**



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

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

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

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

**Crampes à clôtures**  
Fer poli \$2.55  
Fer galvanisé 2.85  
**Broches pour poulaillers**  
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 et 10 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, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.  
**Plaques d'acier**  
½ pouce 100 livres 2.40  
3/16 pouce 100 livres 2.70

**Zinc en feuilles**  
Le marché est ferme.  
Nous cotons: \$7.50 à \$7.75 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.  
Sweden, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.  
A chaussures, en doz. 50 p.c.  
A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

**Clous de broche**  
Nous cotons: \$2.30 prix de base, f.o.b., Montréal.  
**Clous coupés**  
Nous cotons: prix de base, \$2.50 f. o. b., Montréal.  
**Clous à cheval**  
Nous cotons par boîte: No 7, \$2.00;

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

**Fers à cheval**  
Nous cotons f.o.b., à Montréal:  
Neverslip crampons, ½ le cent 3.80 et plus et plus  
No 2 No 1 grand petit  
**Fers ordinaires et pesants, le qrt** 3.90 4.15  
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40  
Neverslip crampons 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.

**Chaines en fer**  
Très ferme.  
On cote par 100 lbs.:  
3/16 No 6 10.00  
3/16, exact 5 8.50  
3/16 full 5 7.00  
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  
1 3.30

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

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

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

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

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

**METAUX**  
**Antimoine**  
Le marché est à la baisse, \$9.25 à \$9.50.  
**Fonte**  
Nous cotons:  
Carron Soft 24.50  
Clarence No 3 21.00



**Fer en barre**

Faible.

Nous cotons:

Fer marchand	base 100 lbs.	2.15
Fer forgé	base 100 lbs.	2.90
Fer fini	base 100 lbs.	2.40
Fer pour fers à cheval		
	base 100 lbs.	2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs	base	3.20
Feuillard épais No 10	base	2.25

**Acier en barre**

Faible.

Nous cotons net, 30 jours:

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

**Cuivre en lingots**

Le marché est faible.

Nous cotons: \$17.75 à \$18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

**Etain en lingots**

Nous cotons: \$45.00 les 100 livres.

livres.

Marché tranquille, demande peu considérable.

**Plomb en lingots**

Plus faible: \$5.50 à \$5.75.

**Zinc en lingots**

La demande est faible.

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

**HUILES, PEINTURES ET VI-**

**TRETRIE**

Huile de lin

Fort demande et prix fermes.

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

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Ferme.

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

Blanc de plomb

Fort 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. Forte demande.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 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; 20 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**

Fort demande.

Essais 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 ser-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	0.05
Papier surprise, roul., 15 lbs.	0.00	0.40

**Charnières (couplets) No 840**

1½ pouce	0.67
1½ pouce	0.75

## Apprenez la manière de soigner vos arbres.

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

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

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

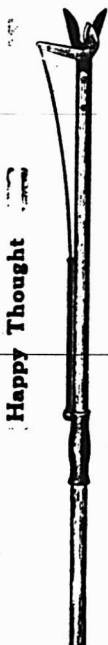
Le matériel est également de qualité excellente. Les lames sont en acier de creuset contenant beaucoup de carbone, trempé dans le plomb et étiré dans l'huile, la méthode la plus approuvée et la plus moderne. Les poignées sont en érable dur de premier choix.

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

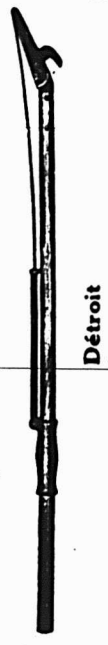
# TAYLOR FORBES CO. Limited.

246, Rue Craig Ouest. MONTREAL.

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



Happy Thought



Détroit

2 pouces	0.81	3½ pouces	1.49		
rils, sur char	0.10	4 pouces	2.12		La tonne
2½ pouces	0.92	Même escompte que pour toutes les			Fer forgé No 1
2½ pouces	1.07	charnières d'acier poli.			Fer fondu et débris de
3 pouces	1.30				machines No 1
Nos 800 et 838		<b>FERRAILLES</b>			Plaques de poêle
					Fontes et aciers malléables
1 pouce	0.32		La lb.		Pièces d'acier
1½ pouce	0.37	Cuivree fort et fil de cuivre	0.00 0.11		La lb.
1½ pouce	0.48	Cuivre mince et fonds en			0.00 0.00
1½ pouce	0.59	cuivre	0.00 0.09		<b>PLATRE</b>
2 pouces	0.67	Laiton rouge fort	0.00 0.10		Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char
2½ pouces	0.76	Laiton jaune fort	0.00 0.08		Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20
2½ pouces	0.81	Laiton mince	0.00 0.06		tonnes et plus
2½ pouces	0.95	Plomb	0.02 0.02		Plâtre pur (Plaster Paris), en ba-
3 pouces	1.07	Zinc	0.00 0.03		rils, sur char,
					2.10

## LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 9 décembre 1913, la ville a émis 53 permis de construire, au coût total de \$537,715 pour les nouvelles constructions et de \$13,360 pour les réparations.

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

Quartiers.	Coût.
Laurier	\$ 6,250
Ouest	1,000
Mont-Royal	2,500
St-Marie	2,310
St-Georges	7,100
St-Jean-Baptiste	3,000
St-Laurent	215,150
Papineau	40

Duvernay	61,150
Notre-Dame de Grâces	114,000
Emard	9,700
Hochelaga	6,500
St-Deuis	33,900
Rosemont	27,700
Delorimier	12,575
S.-André	48,100
	<b>\$551,075</b>

### Nouveaux permis.

Rue Clovis, quartier Emard, 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,900. Propriétaire, Dominique Londie, 277 Orchard.  
Première Avenue, quartier Rosemont, 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe;

coût prob., \$5,000. Propriétaire, Jos. Perron, 520, Première Avenue.

Avenue Marlowe, quartier Notre-Dame de Grâces, 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, A. A. Collet, 117 Première Ave, Viouville.

Avenue Claremont, quartier Notre-Dame de Grâces, 7 maisons, 42 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$84,000. Propriétaire, Montréal Appartement Co., 15 Saint-Jacques.

Rue Beaubien, quartier St-Denis, 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,200. Propriétaire, Ernest Benoit, St-Laurent.

Rue Delorimier, quartier St-Denis, 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût

## JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de notre

### COUTELLERIE,

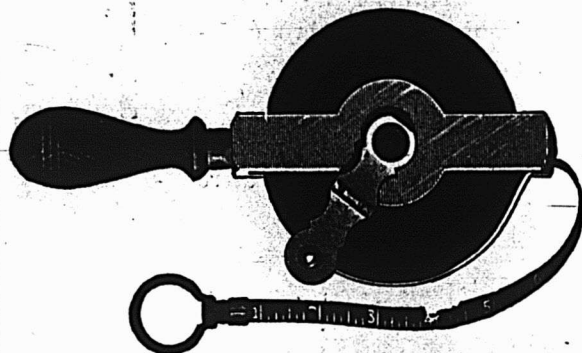
en vous assurant que cette MARQUE EXACTE se trouve sur chaque lame.



Seuls Agents pour le Canada :

**JAMES HUTTON & CO., Montréal**

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



La 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

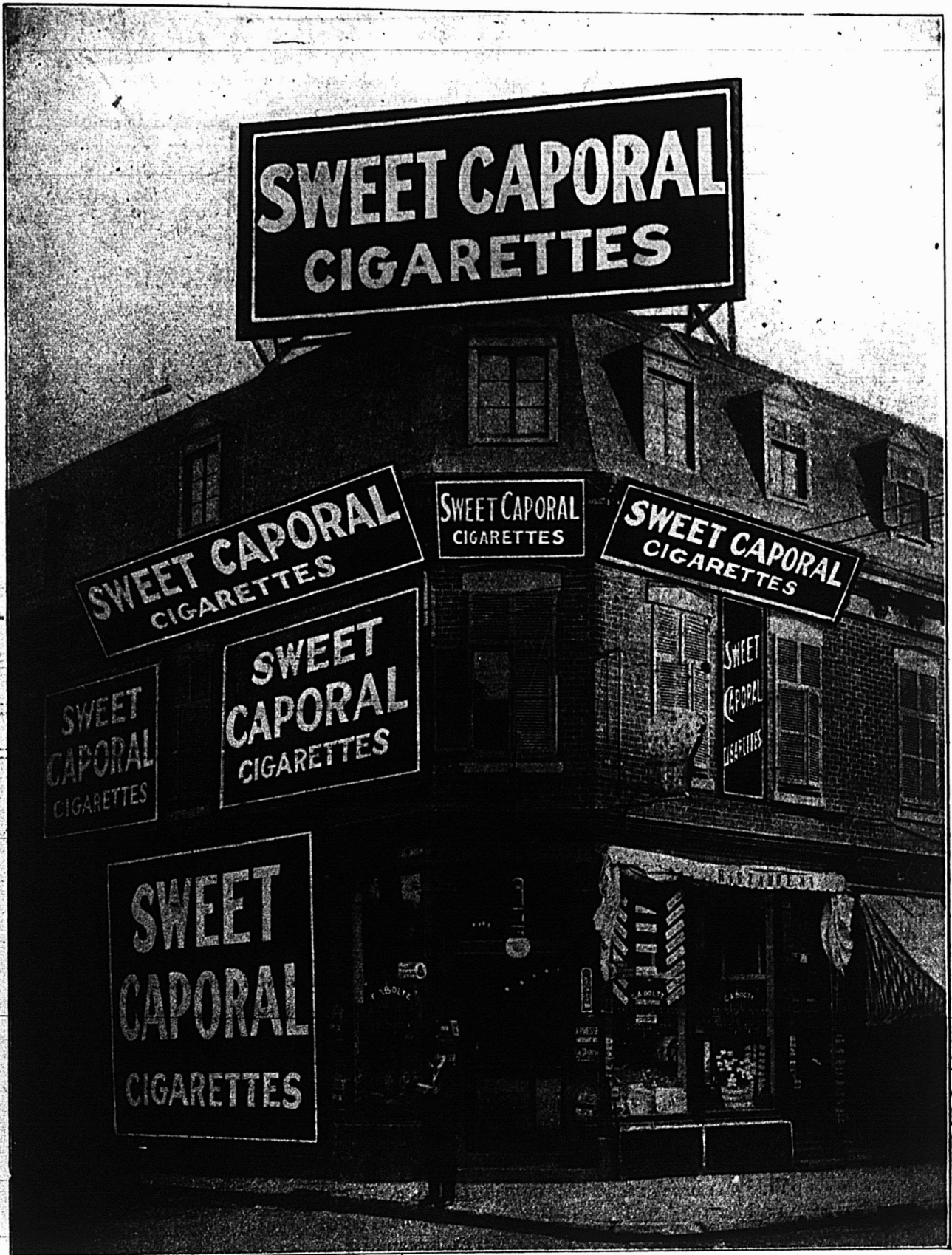
**REGLES ET GALLONS DE MESURE**

# 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.



### BEAUCOUP D'ENSEIGNES

Toute bonne occasion de placer une enseigne a été mise à profit ici, et cette reproduction photographique montre combien efficacement ceci a été fait. Le magasin est celui de M. C. A. Bolté, angle des rues Ste-Catherine et St-Justin, Montréal. Plusieurs des théâtres français se trouvent dans les environs et beaucoup des gens qui passent devant ce magasin ont leur pensée tournée vers les amusements et le plaisir. Il est donc de circonstance qu'on leur rappelle les cigarettes "Sweet Caporal."

## SAVEZ-VOUS OU ACHETER CE DONT VOUS AVEZ BESOIN ?

Il ne se passe guère de semaine sans que plusieurs abonnés ne nous demandent où ils peuvent se procurer quelque article dont ils ont besoin et qu'ils ne savent où acheter.

Comme nous l'avons maintes fois répété, *Le Prix Courant* est entièrement à la disposition de ses abonnés pour tous les services qu'il peut leur rendre.

Rien ne nous est plus agréable que de leur faciliter les affaires, aussi nous empressons-nous de répondre gratuitement à toute demande de ce genre.

Nos abonnés qui auraient besoin d'un renseignement à ce sujet n'ont qu'à **Détacher le Coupon ci-dessous, le remplir et nous l'envoyer.**

### LE PRIX COURANT, 80, Rue St-Denis

MONTREAL

**LE PRIX COURANT**

80, RUE ST-DENIS,  
MONTREAL

**Service des Abonnés**

DATE \_\_\_\_\_ 1913

VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER \_\_\_\_\_

NOM \_\_\_\_\_ ADRESSE \_\_\_\_\_



## Voulez-vous avoir un toit qui dure ?

Si oui, spécifiez les Feuilles Galvanisées

# APOLLO KEYSTONE

doublées en cuivre.

**Ce sont les meilleures de toutes les Feuilles Résistant à la Rouille  
et elles vous assureront un service et une satisfaction hors ligne.**

Spécialement adaptées à tous les ouvrages en feuilles métalliques exposés à l'air

Toitures

Couvertures de murs extérieurs

Plafonds

Ventilateurs

Corniches

Chéneaux

Couvertures de revêtement  
de murs

Tuyaux de conduite

Gouttières

Rouleaux de faite

Volets en fer

Nous avons publié une brochure avec des illustrations photographiques montrant les épreuves authentiques de résistance aux intempéries, des feuilles en acier doublées en cuivre et des feuilles en acier sans cuivre : cela sera intéressant pour vous. Demandez-en un exemplaire.

## United States Steel Products Company

NEW-YORK, E. U. A. SUCCURSALES à WINNIPEG et VANCOUVER.

Agents de vente pour l'Est du Canada

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

Edifice Transportation, Montréal.

Edifice de la Trader's Bank, Toronto.

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

prob., \$3,000. Propriétaire, F.-X. Leblanc. Delorimier.

Rue Hamilton, quartier Emard, 7 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Delphis Côté, 119 Hamilton.

Quatrième Avenue, quartier Rosemont, 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. W. Creig, 1317 Bordeaux.

Rue St-André, quartier St-Denis, 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, H. Gousset, 2587 Châteaubriand.

Rue Des Erables, quartier Delorimier, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, G. H. Bétournay.

Rue Cartier, quartier Delorimier, 1 maison, 5 logements, 4 étages, 3e classe; coût probable, \$4,000. Propriétaire, G. A. Massé, 1998 Cartier.

Rue Ontario Ouest, quartier St-Laurent, 1 bâtisse à bureaux, 9 étages, 1ère classe; coût probable, \$215,000. Propriétaire, The Bell Telephone Co. of Canada, Montréal.

Rue Addington, quartier Notre-Dame de Grâce, 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$12,000. Propriétaire, F. et S. Allard, 34 Laurier Ouest.

Rues Clevis et Mazarin, quartier Emard, 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$3,000. Propriétaire, T. W. Deeb, ville.

7e Avenue, quartier Rosemont, 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$9,000. Propriétaire, W. Larose, 234 Christophe-Colomb.

Rue Holt, quartier Rosemont, 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût probable, \$2,000. Propriétaire, Eugène Noël, 229 Holt.

Rue St-Hubert, quartier St-Denis, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$4,000. Propriétaire, C. Dulac, 186 Gauthier.

Avenue Grey, quartier Notre-Dame de Grâce, 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$9,000. Propriétaires, Maurice & Frère, 2231 St-Urbain.

Avenue Belorimier, quartier Delorimier, 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$4,500. Propriétaire, J.-Bte Séguin, 308 Gifford.

Rue Beaulieu, quartier Emard, 1 hangar, 3e classe; coût probable, \$1,000. Propriétaire, Léon Sauvé, 3849 Beaulieu.

Rue St-Zotique, quartier Laurier, 2 maisons, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$6,250. Propriétaire, David Crevier, 3223 St-Hubert.

Rue Clarke, quartier St-Jean-Baptiste, 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût probable, \$1,800. Propriétaire, P. G. Kennedy, 1533 Mance.

Rue Chambly, quartier Hochelaga, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût probable, \$3,500. Propriétaire, Ed. Noël, 535 Chambly.

Rue Comte, quartier St-André, 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$16,000. Propriétaire, S. B. Whyte, Waldemar Apartments.

Rue Comte, quartier St-André, 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$16,000. Propriétaire, H. G. Budden, Carleton Apartments.

Rue Comte, quartier St-André, 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$16,000. Propriétaire, W. J. Turpin, 263 Peel.

Neuvième Avenue, Rosemont, quartier Ste-Marie, 2 maisons, 4 logements, 2 étages,

3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. Lescarbeau, 680, Neuvième Avenue.

Avenue Victoria, quartier Mont-Royal, 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Ed. Tighe, 810 Victoria.

Rue Desery, quartier Hochelaga, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Messier & Messier, 58 Duquette.

Cinquième Avenue, quartier Rosemont, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Thos. Mahoney, 432, Cinquième Ave, Rosemont.

Avenue Papineau, quartier St-Denis, 1 maison, 2 logements, étages, 3e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, M. Fleck, 2180 Papiheau.

Sixième Avenue, quartier Rosemont, 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, Alf. Contant, 356, Sixième Ave, Rosemont.

Rue Drolet, quartier St-Denis, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, C. Gratton, 217 St-Zotique.

Rue St-Denis, quartier St-Denis, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Mde A. Beandoin, 142 Boulevard St-Joseph Est.

Rue Bellechasse, quartier St-Denis, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, R. Roberts, 626 Champagneur.

Rue St-Denis, quartier St-Denis, 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Geo. Rattelade, 858 Boulevard St-Joseph.

#### Réparations.

Septième Avenue, quartier Rosemont, 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,300. Propriétaire, Geo. Dufresne, 455, 7e Ave, Rosemont.

15 Avenue, quartier Rosemont, 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût probable, \$1,000. Propriétaire, L. Auger, 530, 10e Avenue.

Rue Esplanade, quartier St-Jean-Baptiste, 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$1,200. Propriétaire, Max. Daoust, 41 Esplanade.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-Georges, 1 maison, 3 étages, 2e classe; coût probable, \$7,000. Estate G. W. Stephens, Merchants-Bank Bldg, 205 St-Jacques.

Rue St-Sacrement, quartier Ouest, 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût probable, \$1,000. Propriétaire, Succession G. W. Joseph, 16 St-Sacrement.

[suite de la page 31]

12,704. Beurre et oeufs. — Une maison de New-York voudrait faire des affaires avec des maisons canadiennes, surtout des provinces de l'Ontario et de Québec. Aimerait à entrer en rapports avec des exportateurs.

12,705. Viande en conserves. — Une agence de commission générale de Terre-neuve désire négocier pour avoir la seule agence de vente d'une maison d'exportation de viandes en conserves dans l'Île de Terre-neuve.

12,706. Fruits verts. — Une agence de commission générale de Terre-neuve désire entrer en négociations pour avoir l'agence exclusive de vente d'une maison

d'exportateurs de fruits verts dans l'Île de Terre-neuve.

12,707. Cobalt. — Un manufacturier de couleurs, en Bohême, cherche à connaître des noms d'exportateurs canadiens de cobalt.

12,708. Spécialités de mousse d'Irlande. — Une maison irlandaise demande à être mise en relations avec des maisons canadiennes prêtes à s'occuper de la vente de spécialités de mousse d'Irlande aux brasseurs et aussi aux industries textiles et de cuir.

12,709. Papier d'emballage. — Une maison de marchands de papier de Maritzburg demande des échantillons et prix de papier d'emballage canadien.

12,710. Sacs en papier. — Une maison de papetiers de Maritzburg désire des échantillons et prix de sacs en papier.

12,711. Corde à lier. — Une maison de Maritzburg demande des échantillons et prix.

12,712. Ficelle de magasin. — Une maison de Maritzburg demande cotes et échantillons.

12,713. Orgues. — Une maison de Maritzburg demande des catalogues et prix d'orgues canadiennes.

12,714. Corde à lier. — Une maison de quincaillerie en gros du Natal désire cotes et échantillons.

12,715. Cordes. — Une maison de quincaillerie en gros du Natal désire des échantillons et prix de cordes de tous genres.

12,716. Fil de fer. — Une maison de quincaillerie en gros de Maritzburg demande des échantillons et prix de fils de fer.

12,717. Verroux et noix. — Une maison du Natal désire des échantillons et cotes.

12,718. Moraillons. — Une maison du Natal demande des échantillons et cotes de moraillons de sûreté.

12,719. Corde à lier. — Une maison du Natal désire des prix et échantillons de cordes, canadiennes, à lier.

12,720. Cordes. — Une maison de quincaillerie de Maritzburg demande des cotes et échantillons.

12,721. Farine. — Une maison de Maritzburg demande de la correspondance et des cotes de farine canadienne.

12,722. Ameublements. — Une maison du Natal demande des catalogues et prix de meubles à bon marché.

12,723. Chaises. — Une maison de marchands généraux du Natal désire des cotes et prix de chaises.

12,724. Machines pour laiterie. — Une maison de Maritzburg désire des catalogues et prix.

12,725. Machines pour laiterie. — Une maison du Natal demande des prix et catalogues.

12,726. Articles en bois. — Une maison de marchands généraux de Maritzburg est prête à acheter toutes sortes d'articles en bois. Catalogues et prix demandés.

12,727. Volants en bois. — Une maison du Natal peut tenir une certaine quantité de volants en bois, de petites dimensions, de 6 à 18 et quelques-uns à 24.

12,728. Ferronnerie. — Une maison de Maritzburg désire des catalogues et des prix.

12,729. Manches, pioches. — Une maison du Natal désire des prix et catalogues de manches de pioches.

12,730. Manches d'outils. — Catalogues et prix demandés par une maison du Natal.

12,731. Manches à balais. — Une maison du Natal demande des catalogues et prix; grandeurs  $1\frac{1}{8}$ ,  $1\frac{1}{4}$ , 48 à 50.

12,732. Lait condensé. — Correspondance et prix demandés par une maison du Natal.

12,733. Papier d'emballage. — Une maison du Natal demande des échantillons et prix.

12,734. Sacs en papier. — Une maison de Maritzburg demande des échantillons et prix.

12,736. Brosserie. — Catalogues, cotes et échantillons demandés par une maison du Natal.

12,737. Orgues. — Une maison de Maritzburg tenant des instruments de musique demande de la correspondance, des catalogues et cotes.

12,738. Brosserie. — Une maison du Natal donnera des commandes de toutes sortes de brosses. Echantillons demandés.

12,739. Manches de balais. — Echantillons et cotes sur marches à balais,  $1\frac{1}{8}$  à  $1\frac{1}{4}$ , longueur 48 à 50 pouces, demandés par une maison du Sud-Africain.

12,740. Articles en bois. — Catalogues et prix demandés par maison de Maritzburg.

12,741. Serrures. — Une maison du Natal demande des échantillons et cotes.

12,742. Gonds. — Une maison du Natal demande des échantillons et cotes sur des gondes en T jusqu'à 12 pouces, enfermés dans des boîtes.

12,743. Escabeaux. — Une maison de Maritzburg demande des illustrations et cotes.

12,744. Manches. — Une maison de Maritzburg demande échantillons et cotes.

12,745. Cuir. — Une maison de manufacturiers de harnais de Maritzburg demande des échantillons et cotes c.i.f. Durban.

12,746. Cuir à semelles. — Une maison du Natal demande échantillon et cotes.

12,747. Roues. — Une maison du Natal demande échantillons et prix c.i.f. Durban.

12,748. Arbres de couche et autres. — On demande des catalogues et prix c.i.f. Durban.

12,749. Rayons de roue. — Une maison de Maritzburg désire des catalogues et cotes c.i.f. Durban.

12,750. Moyeux. — Une maison du Natal demande des catalogues et des prix c.i.f. Durban.

12,751. Bacon et jambon. — Une maison du Sud-Africain désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens. Prix demandés.

12,752. Ameublements. — Catalogues et cotes demandés par une maison du Transvaal pour bureaux, etc., à bon marché.

12,753. Ameublements. — Une maison de Johannesburg demande des catalogues et prix c.i.f. Baïe Delagoa à partir de £12.

12,754. Machinerie pour laiterie. — Une

maison du Sud-Africain désire des catalogues et des prix.

12,755. Machines à laver. — Catalogues et prix demandés par une maison du Transvaal.

12,756. Papier d'emballage. — Echantillons et prix demandés par maison du Sud-Africain.

12,757. Fil de fer. — Une maison d'importation de quincaillerie en gros du Transvaal désire des cotes et échantillons de fil de fer pour clôtures. Prix c.i.f. Baïe Delagoa.

12,758. Sacs en papier. — Une maison de Johannesburg demande des cotes et échantillons de sacs en papier.

12,759. Fournitures de laiterie. — Prix et catalogues demandés par une maison du Transvaal.

12,760. Papier d'emballage. — Echantillons et cotes demandés par une maison du Transvaal.

12,761. Sacs en papier. — Une maison Sud-Africaine demande échantillons et prix de sacs en papier.

12,762. Quincaillerie. — Une maison de Johannesburg désire des catalogues et prix.

12,763. Articles en bois. — Catalogues et prix demandés par maison du Transvaal.

12,764. Fil de fer. — Une maison du Sud-Africain demande des échantillons et prix.

12,765. Bacon et jambon. — Une maison du Sud-Africain demande des prix.

12,766. Corde à lier. — Une maison du Sud-Africain désire des échantillons et cotes.

12,767. Ficelles. — Une maison de Johannesburg demande échantillons et cotes sur toutes sortes de ficelles.

12,768. Papier d'emballage. — Echantillons et prix demandés par maison du Transvaal.

12,769. Sacs en papier. — Echantillons et prix demandés par maison du Transvaal.

12,770. Brosserie. — Une maison du Sud-Africain désire des catalogues, cotes et échantillons, si possible.

12,771. Balais. — Catalogues, prix et échantillons demandés par importateur du Sud-Africain.

12,772. Papier d'emballage. — Une maison de Johannesburg demande des échantillons et cotes.

12,773. Escabeaux. — Cotes et catalogues demandés par maison d'importation générale du Sud-Africain.

12,774. Pelles. — Une maison du Sud-Africain désire des catalogues et cotes.

12,775. Jarres à fruits. — Cotes, catalogues et échantillons si possible demandés par grande maison d'importation du Sud-Africain.

12,776. Sacs en papier. — Prix et échantillons demandés par maison du Transvaal.

12,777. Machines agricoles. — Catalogues et listes de prix demandés par maison de commission du Sud-Africain.

12,778. Instruments agricoles. — Une maison Sud-Africaine, de commission, désire de la correspondance, des catalogues et prix.

12,779. Bois de charpente. — Cotes demandées par une maison de commission du Sud-Africain.

12,780. Brosserie. — Une maison de commission du Transvaal demande catalogues et prix.

12,781. Manches. — Cotes et échantillons demandés sur toutes sortes de manches par maison du Sud-Africain.

12,782. Orgues. — Une maison de commission du Sud-Africain désire des catalogues et cotes.

12,783. Sacs en papier. — Prix et échantillons demandés par maison de commission du Sud-Africain.

12,784. Papier d'emballage. — Echantillons et prix demandés par maison de commission du Transvaal.

12,785. Articles en bois. — Catalogues et listes de prix demandés par maison de commission de l'Afrique du Sud.

12,786. Pin de construction. — Une maison de Johannesburg désire des cotes sur du pin de première qualité. Largeur d'au moins 12 pouces.

12,787. Bois de peuplier. — Une maison de Johannesburg demande des cotes sur du peuplier de première qualité. Largeur de 12 pouces au moins.

12,788. Matériaux de construction. — Cotes demandées par maison de Johannesburg.

12,789. Machines agricoles. — Agence demandée au Canada pour machines agricoles par maison de Johannesburg.

12,790. Amiante. — Une maison du Transvaal prendrait une agence pour l'amiante du Canada.

12,791. Brosserie. — Cotes et prix demandés par une grande maison d'importation du Sud-Africain.

12,792. Bacon et Jambons. — Une maison du Sud-Africain désire entrer en correspondance à ce sujet.

12,793. Corde à lier. — Echantillons et cotes demandés par une maison Sud-Africaine.

12,794. Ameublements. — Une maison du Sud-Africain désire des cotes et catalogues pour toutes sortes d'ameublements.

12,795. Quincaillerie. — Catalogues et prix demandés par grande maison d'importation du Sud-Africain sur toutes sortes d'articles de quincaillerie canadienne.

12,796. Sacs à papier. Sacs en papier. — Echantillons et prix demandés par maison du Sud-Africain.

12,797. Papier d'emballage. — Une maison du Transvaal désire des échantillons et prix.

12,798. Articles en bois. — Une maison du Sud-Africain désire des catalogues et des prix.

**JOURNAL DE LA JEUNESSE.** — Sommaire de la 2139e livraison [29 novembre 1913] — Le Talisman, par Pierre Maël. — La levure de beurre comme aliment, par L. Victor. — La valeur des dactylographes, par Jacques Boyer. — Ce que c'est qu'un œuf frais, par Pierre de Mériel. — Souvenirs de voyages, par G. Renaudot. — Le plus grand orgue du monde, par Daniel Bellet.

Abonnements. — France; Un an, 20 fr.; six mois, 10 fr. — Union Postale; Un an, 22 fr.; six mois, 11 fr.

Le numéro: 40 centimes.

Librairie Hachette & Cie, 79 Boulevard Saint-Germain.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 12 Décembre 1913.

# Messieurs les Détailants,

Le "Prix Courant" est votre Organe.

Toutes les questions intéressant le commerce de détail y  
sont traitées.

Toutes les cotes du marché y sont rigoureusement consi-  
gnées.

Le "PRIX COURANT" journal de commerce rédigé  
en français, s'adresse à tous les détaillants sans distinc-  
tion : épiciers, quincailliers, marchands de chaussures,  
pharmaciens, etc.

Lisez le "PRIX COURANT", et vous augmenterez  
votre efficacité en affaires.

Demandez-nous notre dernier numéro du "Prix Courant"  
et nous vous l'adresserons gracieusement.

Détachez le coupon ci-dessous et mettez-le à la poste.

**"LE PRIX COURANT"**

**80 RUE ST-DENIS, MONTREAL.**

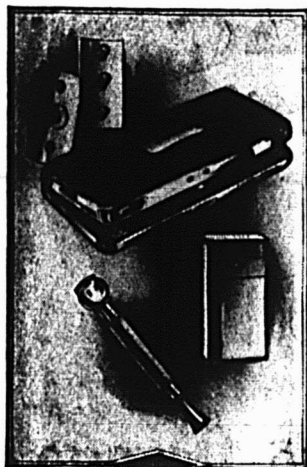
**Prière de m'envoyer le dernier numéro de votre journal avec  
vos conditions d'abonnement.**

**Nom**

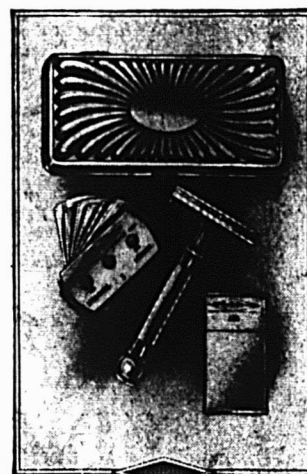
**Adresse** .....

# Poussez la Vente du GILLETTE pour Noël

Tirez le meilleur parti de vos occasions de ventes de rasoirs Gillette pour Noël, en mettant en vedette un bel assortiment comme celui-ci:



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

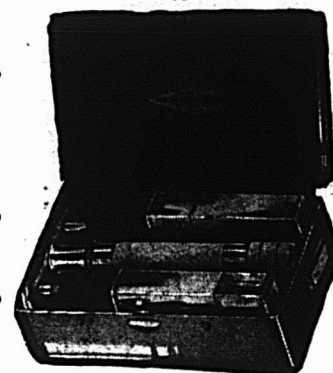


No 502—Format de poche  
Modèle Coquille—Se Vend à \$5.00

- 1—No. 501—Format de poche, Modèle Panier, Etui métallique, Rasoir Plaqué Triple argent. Pour vendre à \$5.00
- 1—No. 502—Format de poche, Modèle Coquille, Etui métallique Rasoir Plaqué Triple Argent. Pour vendre à \$5.00
- 1—No. 460—Nécessaire Standard, Grain Seal, Etui en cuir, Rasoir Plaqué Triple Argent. Pour vendre à \$5.00
- 1—No. 460b—Nécessaire Standard, Etui en métal plaqué Nickel. Rasoir Plaqué Triple Argent. Pour vendre à \$5.00
- 1—No. 00—Nécessaire Combinaison (Rasoir Plaqué Triple Argent 12 lames, Blaireau à savonner, et Bâton de Savon à Raser Gillette) en Etui de Cuir à Grain Seal. Pour vendre à \$7.50
- 1—No. 461—Nécessaire Combinaison (Rasoir Plaqué Triple Argent, 12 Lames, Blaireau à savonner et Bâton de Savon à Raser Gillette) en Etui de cuir à grain de maroquin. Pour vendre à \$6.50
- 1—Boîte en carton contenant 10 assortiments de 12 Lames, pour vendre, l'assortiment, à \$1.00
- 1—Boîte en carton contenant 20 assortiments de 6 Lames, pour vendre, l'assortiment, à \$.50



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



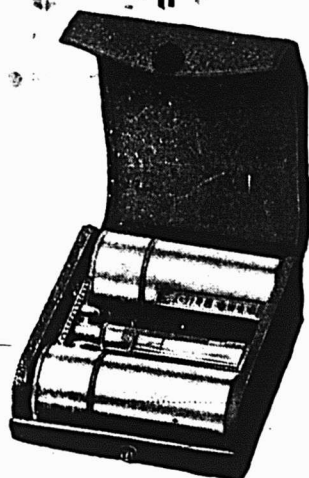
No. 460B Nécessaire Standard  
Etui métallique—Indestructible.  
Se Vend à \$5.00

Au moyen d'un représentant, à l'étalage, de chaque type Gillette et de notre brochure contenant les variétés de fini des rasoirs et des étuis, vous pouvez donner à vos clients une claire idée de n'importe lequel de nos trois douzaines ou plus de styles. S'ils choisissent des nécessaires que vous n'avez pas en magasin, écrivez ou télégraphiez votre commande et nous nous ferons un devoir de la remplir SANS RETARD.

## GILLETTE SAFETY RAZOR CO.

of Canada, Limited.

Bureau et Manufacture :  
Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal.



No. 00—Nécessaire Combinaison  
Etui en cuir—Se vend à \$7.50



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

### CELA VOUS ASSURERA DES PROFITS