

**PAGES
MANQUANTES**



PRIX COURANT

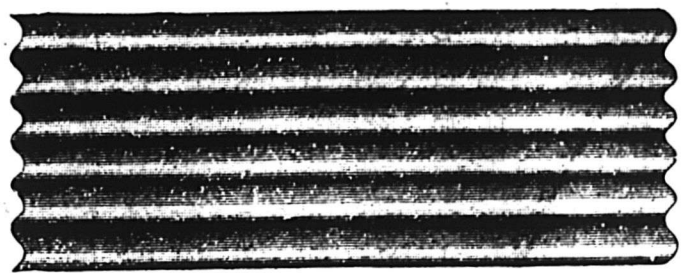


Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 15 AOUT, 1913

Vol. XLVI—No. 33

Tôle
Ridée.



Tôle
Ridée.

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

Demandez nos prix.

The McClary

MANUFACTURING Co.

23, Rue Wellington,

- - -

Montréal.



La Poudre " MESSINA "

pour Limonade

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

ROSENHEIM & JONAS

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

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

HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES,
MONTREAL.

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

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

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

Les Fèves Cuites Simcoe de différents genres—au naturel avec sauce chili ou aux tomates—constituent le produit alimentaire, à base de fèves, étalon du Canada.

La Marque Simcoe est très connue de l'Est à l'Ouest, du Nord au Sud et connue partout comme la grande favorite. C'est l'aliment de famille, parfaitement cuit et préparé avec soin, suivant les procédés scientifiques.

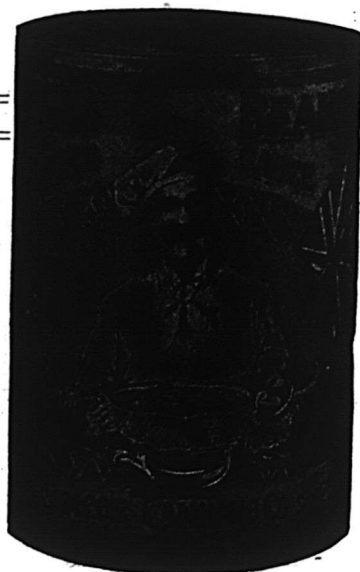
Peu de gens apprécient la véritable saveur des Fèves de Boston et des Fèves Cuites de Simcoe, autant que ceux qui connaissent réellement la saveur des originelles Fèves Cuites de Boston.

C'est cette saveur donnant appétit, qui fait de la Marque Simcoe celle qu'il vous est le plus profitable de tenir—qui vous assure une vente rapide, profitable.

**Commandez Votre Approvisionnement
d'Hiver Maintenant.**

Dominion Cannery, Ltd.

HAMILTON, Ont.



L'ÉPICIER AU TELEPHONE !

“De la Farine de Blé d'Inde, MADAME ? — Oui— Celle de BENSON sans doute — elle est utile dans beaucoup de mets — La meilleure ? Elle est reconnue comme telle depuis plus de 50 ans.

“DE L'EMPOIS POUR LE BLANCHISSAGE ? SILVER GLOSS est la Marque Domestique, Madame,—oui, il se dissout facilement dans l'eau chaude ou froide — il est préparé en gros cristaux.

Je vous enverrai **Benson's** et **Silver Gloss**

Madame - - - Merci !

The Canada Starch Co., Limited.

Manufacturiers des **MARQUES EDWARDSBURG**

Montréal, Cardinal, Toronto, Brantford, Vancouver.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



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 pqts de 6 lbs. 3.10
Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60
Crescent pqts de 6 lbs. 2.90
Crescent pqts de 3 lbs. 1.50
Superb pqts de 6 lbs. 2.70
Superb pqts de 3 lbs. 1.40
Buckwheat pqts de 3 lbs. 1.60
Buckwheat pqts de 6 lbs. 3.10
Griddle-Cake pqts de 6 lbs. 3.10
Griddle-Cake pqts de 3 lbs. 1.60
Cartons contenant 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"
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"
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 pqts. 1 lb. et 60 pqts. 1/2 lb., \$3.00.
Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, \$3.00.

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

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

WILLIAM CLARK Montréal

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

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



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



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

LA MACHINE A 10 TOUCHES



EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

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

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine

MONTREAL

Telephone: MAIN 1346

La Continental Bag & Paper Company, Ltd.

OTTAWA.

Manufacturiers de Sacs Exclusifs.

La Vente des Sacs en Papier n'est qu'une partie de notre Service.

Nous nous faisons un point d'honneur de ne fabriquer que des Sacs de la Meilleure Qualité et de la plus grande Solidité.

Demandez à votre Marchand en Gros de ne vous fournir que des

SACS "CONTINENTAL" ANTISEPTIQUES

DISTRIBUTEURS :

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

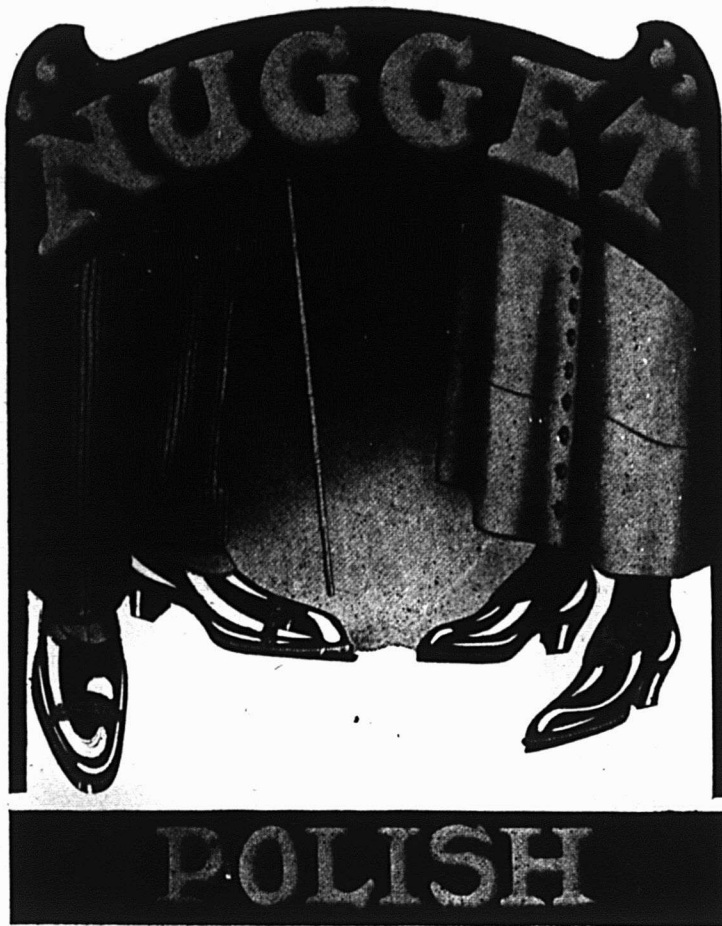
MANITOBA, ALBERTA, SASKATCHEWAN — Walter Woods & Co., Winnipeg.

NLLE ECOSSE, ILE DU PRINCE EDOUARD, ILE DU CAP BRETON—Thomas Flanagan, Upper Water St. Halifax.

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

COLUMBIE ANGLAISE—Smith, Davidson & Wright Ltd, Vancouver.

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



COMMENT CELA VA-T-IL

POUR LE CIRAGE

'Nugget'?

Poussez-vous la vente
d'une spécialité qui est
annoncée et bien connue ?

The "NUGGET" POLISH CO., LIMITED

9, 11 et 13 RUE DAVENPORT

TORONTO, - - - - - ONT.

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

**QUATRE TRAINS
EXPRESS
PAR JOUR**

Montréal et Toronto.

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

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

LA SEULE ROUTE A DOUBLE VOIE

L'"International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

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

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

Quitte Montréal à 8.16 a.m., et à 9.30 a.m.
Arrive à Ottawa à 11.30 a.m., et à 12.15 p.m.
Quitte Montréal à 3.55 p.m., et à 8.00 p.m.
Arrive à Ottawa à 7.10 p.m., et à 11.15 p.m.

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

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

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

Le Cordial de Jus de Citron de STOWER

Une Boisson de Famille pour
l'Automne et l'Eté Délicieuse,
Hygiénique, Rafrachissante.

C'est là une boisson dont ne devrait manquer aucun ménage pendant les chaleurs ; de fait, c'est un délicieux cordial, pendant toute l'année, qui donne de la santé, rafraichit le corps et l'esprit.

Le Cordial de Jus de Citron de Stower est préparé au moyen de Citrons Frais dont toute impureté a été soigneusement éliminée.

Le Cordial de Jus de Citron de Stower est fourni à Sa Majesté le Roi et à la Chambre Anglaise des Communes.

COMMANDEZ-EN MAINTENANT

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,

MONTREAL

Agents

TORONTO

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

Potted Meats

La lb.

Ham, Tongue, Beef and Veal, ½ 0.50	½s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	½s	1.20
Pâtés de Foie	½s	0.90
Pâtés de Foie	½s	1.35
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 tranches "In-glass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	½s	2.10
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	1s	3.35

J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.

Bleus à laver La lb.

"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c	
"Sapphire" btes de 14 lbs. pqts de ½ lb.	
"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de ½ et 1 lb. 10c	



WM. H. DUNN, Montréal.

Edward's Soups (Potages Granulés, Préparés en Irlande) Variétés: Bdu — Aux Tomates — Blanc.	
Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton	0.45
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz.	0.45
Paquets, 5c. par doz. de bandes de 5 chaque (ou en boîtes de 40 bandes \$7.50 par boîte.)	2.25
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.	
Lait Condensé (sucré)	Prix au Détaillant

Marque Reindeer (4 doz. par cse).	\$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse)	5.25
Marque Clover (4 doz. par cse) . .	4.75
Lait évaporé (non sucré)	
Marque Reindeer Jersey, Boite de Famille (4 doz. par caisse)	3.90
Marque Reindeer Jersey, Boite moyenne (4 doz. par caisse)	4.50
Marque Reindeer Jersey, Boite d'hôtel (2 doz. par caisse)	4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse)	4.75
Café (avec Lait et Sucre)	
Marque Reindeer (2 doz. par cse)	5.00
Marque Regal (2 doz. par cse)	4.50
Marque Reindeer, en jarres en verre (2 doz. par caisse)	6.20
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
"Good Luck"	4.50



Lait condensé.

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

Lait évaporé.

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

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

Sirops de Table.

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

Marque "Lily White".

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

Marque "Beaver".

Sirup de Blé-d'Inde et d'Erable: Canistres 1 pinte (mesure à vin), 2 doz. à la caisse	4.70
---	------

Empois de buanderie

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

Edwardsburg's Silver Gloss, paquets chromos de 1 lb.	0.07½
Benson's Satine, cartons de 1 lb.	0.07½
Canada White Gloss, pqts de 1 lb.	0.06
Benson's Enamel par caisse de 40 lbs.	3.00
Benson's Enamel par caisse de 20 lbs.	1.50
Celluloid.	
Boîtes contenant 45 cartons, par caisse.	3.60

Empois de cuisine.

(Boîtes de 20 lbs., ¼c en plus par livre.)	
W. T. Benson's & Co., Celebrated prepared Corn.	
Boîtes de 40 lbs.	0.07½
Canada Pure Corn Starch (Boîtes de 20 lbs., ¼c en plus.)	0.05½

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

Bananes	\$2.25	\$3.00
Citrons, 35 cts la doz; la caisse		7.25
Tomates, la caisse flat		1.25
Choux nouveau, la caisse		3.00
Fraises, la caisse 54 cassots	6.00	8.00
Patates, par 90 lbs		0.75
Patates nouvelles, le baril		3.00
Prunes Cal., la caisse		2.50
Pêches		2.25
Oranges navel		5.50
Ananas, la caisse		4.50
Concombres, le panier		2.25
Pommes nouvelles		2.25
Groseilles, le gallon		0.60

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 5c . . . la boîte	\$1.15
Lessive en poudre de Gillett.	

La cse

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



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

La doz.

6 doz. de 5c. . .	\$0.50
4 doz. de 4 oz. . .	0.75
4 doz. de 6 oz. . .	1.00
4 doz. de 8 oz. . .	1.30
4 doz. de 12 oz. . .	1.80
2 doz. de 12 oz. . .	1.85
4 doz. de 16 oz. . .	2.25
2 doz. de 16 oz. . .	2.30
1 doz. de 2½ lbs. . .	5.00
½ doz. de 5 lbs. . .	9.60
2 doz. de 6 oz. . .	à
1 doz. de 12 oz. . .	la Cse
1 doz. de 16 oz. . .	\$6.00

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

Soda "Magic" La case
 No. 1 caisse 60 ppts de 1 lb . . . 2.85
 5 caisses 2.75
 No. 2 caisse 120 ppts de 1/2 lb . . . 2.85
 5 caisses 2.75



No 3 caisse
 30 ppts. de 1 lb. } 2.85
 et 60 ppts. de 1/2 lb. }
 5 caisses 2.75



No. 5 caisse
 100 ppts de 10 oz. 2.90
 5 caisses 2.80
Crème de Tartre de "Gillett"

La doz
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) \$1.00
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) 2.00

La case
 4 doz. ppts., 1/2 lb. { assor- } \$8.00
 2 doz. ppts., 1/2 lb. { tis. }
 1/2 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.20

La doz
 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la caisse) 4.10

La lb
 5 lb. canistres carrées (1/2 doz. dans la caisse) 0.33
 10 lb. boîtes en bois 0.30 1/2
 25 lb. seaux en bois 0.30 1/2
 100 lb. barils 0.28 1/2
 260 lb. barils 0.28 1/2

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque
BOAR'S HEAD. F.
 O. B. Montréal.
 Tinettes 60 lb. 0.11 1/2
 Tierces 0.11

Seaux en bois, 20 lbs. 0.11 1/2
 Chaudières, 20 lbs. 0.11
 Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse . . . 0.11 1/2
 Caisses, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11 1/2
GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,

Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque
EASIFIRST

Tierces 0.11 1/2
 Tinettes 60 lb. 0.11 1/2

Seaux en bois, 20 lbs. 2.35
 Chaudières, 20 lbs. 2.25
 Caisses, 3 lbs. lb. 0.12 1/2
 Caisses, 5 lbs. lb. 0.12 1/2
 Caisses, 10 lbs. lb. 0.12 1/2
 Pains moulés d'une livre 0.12 1/2

IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000
 Athlete 8.50
 Bouquet, boîte 350, par bote 2.01
 Calabash 11.00
 Columbia (tout tabac) 11.00

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

LE NOM DE FAIRBANK GARANTIT LE SAVON

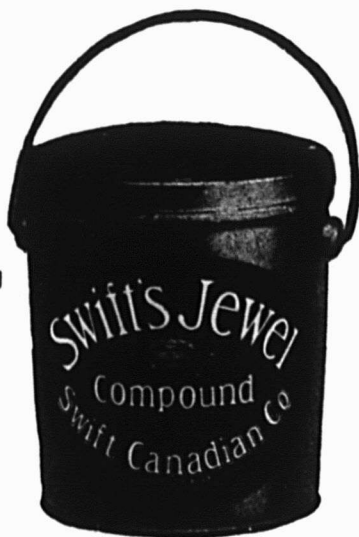
LE SAVON FAIRY



Quand nous vous disons que vous pouvez compter sur le SAVON FAIRY comme étant un vendeur actif et constant, sûr de satisfaire vos clients, c'est que nous savons positivement que le morceau de savon ovale, flottant, blanc et doux est le MEILLEUR qui se puisse vendre à cinq cents et que VOS CLIENTS le savent.
 Nous avons annoncé le SAVON FAIRY d'une manière si intensive que la devise "AVEZ-VOUS UNE PETITE FEE DANS VOTRE DEMEURE ?" signifie "LE MEILLEUR SAVON QUE JE PUISSE ACHETER" dans l'esprit de toutes les femmes.
 Ne manquez pas de faire un bon étalage de SAVON FAIRY—il se vend à vue.

Avez-vous une petite Fée dans votre demeure ?
The N. K. Fairbank Company Limited.
MONTREAL.

SWIFT'S JEWEL COMPOUND



Une graisse que vous pouvez recommander.

Vous pouvez livrer le Saindoux Composé de Swift à vos clients avec l'entière certitude que c'est un bon, honnête produit Canadien.

Il y a une bonne clientèle à vous assurer pour ce Saindoux Composé et c'est une clientèle qui reste.

Laissez-vous un autre en profiter ?

Swift's Canadian Co., Limited.

TORONTO, - WINNIPEG, - EDMONTON.



Nous ne pouvons guère ajouter à ce qui a été dit au sujet de la pureté et de la supériorité absolues du

**SODA A PATE
"COW" BRAND**

Quand les consommateurs expriment en si grand nombre leur confiance dans son emploi, il n'y a pas besoin d'argumenter longtemps pour vous faire comprendre l'avantage que vous avez à en emmagasiner.

C'est le MEILLEUR et comme tel on devrait toujours le trouver sur vos rayons.

CHURCH & DWIGHT, Limited.

Manufacturiers :: MONTREAL.



Facilitez à la ménagère les travaux de cuisson.

La majorité des femmes se font un orgueil de faire de beaux gâteaux, du beau pain et de la belle pâtisserie—elles aiment qu'ils aient un goût uniforme, qu'ils soient cuits à point et également, surtout, qu'ils aient bon goût. Donnez-leur le

Sel de Table Windsor

et vous rendrez leurs succès plus certains. Un sel médiocre fait une pâtisserie médiocre—tout s'affaisse après avoir travaillé durant des heures au dessus d'un poêle surchauffé et c'est un grand désappointement. Aidez la ménagère à éviter cela.

CANADIAN SALT CO., LIMITED

WINDSOR,

ONTARIO.

L'Habitude Grandit.

**MEADOW
CREAM SODAS**

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

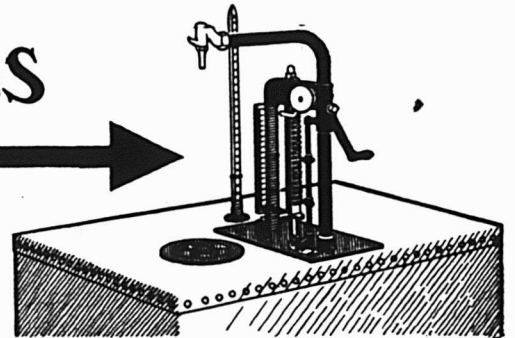
THE
W. J. CROTHERS CO., Ltd.

KINGSTON, Ont.

Athlete, 1/12 s.	1.07	(Empire Branch)		16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15	Tabacs à chiquer.	La lb.	2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
Tabacs coupés.	La lb.	Club barres, 5 à la barre, 6 morc.		2 1/2 o Rondes. Quintessences	2.19
Old Chum, 10 s.	0.82	à la lb., boîtes 5 lbs.	0.42	5 oz. Rondes. Quintessences	3.75
Lord Stanley, Tins 1/2 lb.	1.11	Moose 11 s.	0.40	8 oz. Rondes. Quintessences	6.67
Meerschaum, 10 s.	0.81	Snow Shoe barres, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45	4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 lb.	1.37	Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/2 butts		chons émeri	3.75
Old Gold, 12 s.	0.97	Black Watch 6 s.	0.45	8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-	
Seal of North Carolina, 12 s.	0.97	Bobs, 5 s. et 10 s.	0.39	chons émeri	7.50
Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb.	0.84	Currency, 10 s.	0.39	2 oz. Anchor.	1.07
Old Virginia, pqts 1/2 et 1 lb.	0.80 1/2 0.82	Pay Roll 7 1/2 s.	0.59	4 oz. Anchor.	1.75
Duke's Mixture (Granulé),		Empire Navy Chewing barres 14		8 oz. Anchor.	3.00
1/10 s. Bags 5 lbs. carton	0.87	oz., boîtes 7 lbs.	0.53	16 oz. Anchor.	6.00
Bull Durham,		Tabacs à fumer en palettes	La lb.	2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75
1/10 bags, 5 lbs. carton	1.25	Rosebud, 3 x 3. 7 s. 1/2 cads, 8 lbs	0.50	4 oz. Golden Star "Double Force"	1.25
1/16 bgs, 5 lbs. carton	1.25	Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la		8 oz. Golden Star "Double Force"	2.25
Old Virginia, pqts 1/16 lb.	0.65	lb., boîtes 6 lbs.	0.58	16 oz. Golden Star "Double Force"	4.25
Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb.	0.48	Empire 6 s. et 12 s.	0.44	2 oz. Plates. Soluble.	0.75
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15	Rosebud 6 s.	0.45	4 oz. Plates. Soluble.	1.25
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20	Ivy 7 s.	0.50	8 oz. Plates. Soluble.	2.25
Calabash Mixture, tins 1/8 lb.	1.35	Shamrock 6 s.	0.45	16 oz. Plates. Soluble.	4.25
Capstan Navy Cut (importé) tins		Tabacs hachés.	La lb.	1 oz. London.	0.50
1/2 lb. Medium et Fort	1.50	Great West (Sac) 8 s.	0.59	2 oz. London.	0.75
Capstan Mixture (importé) tins		Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70	Extraits à la livre de	\$1.00 à 3.00
1/4 lb. Medium	1.50	Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78	Extraits au gallon de	\$6.00 à 24.00
Pride of Virginia (importé) tins		HENRI JONAS & CIE,		Mêmes prix pour extraits de tous fruits.	
1/10 lb.	1.35	Montréal.			
Old English Curve Cut (importé)		Pâtes Alimentaires.	La lb.	Moutarde Française.	La grosse
tins 1/10 lb.	1.35	Macaroni "Bertrand"	0.08	Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37	Vermicelle "Bertrand"	0.08	Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35	Spaghetti "Bertrand"	0.08	Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Rose Leaf (importé, à chiquer),		Alphabets "Bertrand"	0.08	Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
pqts 1 oz.	1.24	Nouilles "Bertrand"	0.08	Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Tabacs à chiquer (importés)	La lb.	Coquilles "Bertrand"	0.08	Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Piper Hiedsieck	1.22	Petites Pâtes, etc.	0.08	Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20
Tabacs en poudre.	La lb.	Extraits Culinaires.	La doz.	Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Copenhagen en boîtes 1/12 lb.	0.90	1 oz. Plates. Triple concentré	0.84	Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80
Horseshoe	0.90	2 oz. Plates. Triple concentré	1.57	No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Rose No 1 de Landry	0.32	2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88	No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
Rose No 1 de Houde	0.34	4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34	No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00
12 lbs., boîtes 6 lbs.	0.39	8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25	No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00



Avez-vous assez d'huile en mains



L'épicier qui possède un **Réservoir à Mesure Automatique Bowser**, pour l'huile, peut, à 20 pieds de distance, en jetant un coup d'œil sur l'indicateur flottant, se rendre compte de la qualité d'huile qu'il a en mains. Lorsque le réservoir est rempli, l'indicateur lui montre combien il a reçu d'huile, de sorte qu'on ne peut pas surcharger. Au fur et à mesure qu'il vend de l'huile à ses clients, le calculateur fait la note tout comme le font les balances calculatrices, et la soupape automatique arrête l'écoulement de l'huile du moment qu'il cesse de pomper; de sorte qu'il n'y a pas d'épanchement d'huile entraînant la perte ou des dommages aux autres articles. Procurez-vous un **Appareil Bowser**, faites cesser l'incertitude, et **Faites un Profit sur chaque vente d'Huile.**

Adresser-nous une carte postale demandant notre **Brochure Gratuite** contenant tous les détails. Nous répondrons à toutes vos questions sur la manière de tenir l'huile.

S. F. BOWSER & COMPANY, INC.,
66-68 AVENUE FRAZER, - - TORONTO, Ontario.

ETABLIE EN 1885

Fabriqués par des Ouvriers Canadiens et vendus par des Vendeurs Canadiens.

Bureaux en toutes villes et représentants partout.

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Tout le monde a un 5^c

et c'est tout ce que
coûte un paquet de 3

Petits Cigares
BUNTY



Voilà pourquoi ils s'enlèvent si rapidement.
N'attendez pas que votre stock diminue pour
en ordonner d'autres, car la demande aug-
mente considérablement tous les jours.

CHEZ TOUS LES MARCHANDS DE GROS.

No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 15.00
 No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse 24.00
 Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse 21.00
 Jarres $\frac{1}{2}$ gal. Mustard, 1 d. à la cse 36.00
 Jarres $\frac{1}{2}$ gal. Mustard, $\frac{1}{2}$ d. à la cse 54.00

Vernis à chaussures. La doz.
 1 doz. à la caisse.

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

LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

Catsup King. La doz. \$1.00

Catsup King, bdl. 9 doz. 0.95

Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz. 1.50

Confiture, cse 2 doz., 12 onces. 1.00

Confiture, pinte. 2.50

Caustique, 100 lbs. chaque. 2.75

Caustique, 50 lbs. chaque. 1.50

Lessive, cse 4 doz., douz. 40c, 1.40

Confiture, chaudière No 7 ch. 0.42 $\frac{1}{2}$

Confiture, seau No 7 chaque. 0.45

Confiture, chaudière No 5, ch. 0.30

Confiture "King" chaudière No 7, 0.45

chaque.

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 $\frac{1}{2}$ brl. 15.50

Lard pesant, Canada Short Cut,

brl. 45/55 30.00

Lard pesant, Canada Short Cut,

$\frac{1}{2}$ brl. 15.25

Lard pesant, Brown Brand, désos-

sé, tout gras, brl. 20/35 29.00

Lard clair, pesant, brl. 20/35.

Pickled Rolls, brl. 30.00

Lard à fèves, (petits morceaux,

mais gras), brl. 23.00

Heavy, clear fat backs 40/50 29.00

Heavy, clear fat backs 60/70 27.00

Saindoux Composé Raffiné, choix.

Marque "Anchor".

Tierces, 375 lbs. lb. 0.11 $\frac{1}{2}$

Boîtes 50 lbs. net (doublure par-

chemin) 0.11 $\frac{1}{2}$

Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imi-

tée) 0.11 $\frac{1}{2}$

Seaux de bois, 20 lbs., net, \$2.40 0.12

Seaux de fer-blanc, 20 lbs., \$2.30 0.11 $\frac{1}{2}$

Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en cais-

ses, bleu 0.12 $\frac{1}{2}$

Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en cais-

ses, bleu 0.12 $\frac{1}{2}$

Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en cais-

ses 0.12 $\frac{1}{2}$

Briques de saindoux, 60 lbs, en

caisse 0.13 $\frac{1}{2}$

Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).

Tierces, 75 lbs. 0.14 $\frac{1}{2}$

Boîtes, 50 lbs., net (doublure par-

chemin) 0.14 $\frac{1}{2}$

Tinettes, 50 lbs., net (tinette imi-

tée) 0.14 $\frac{1}{2}$

Seaux de bois, 20 lbs., net (dou-

blure parchemin) \$3.00 0.15

Seaux en fer-blanc, 20 lbs.

brut \$2.90 0.14 $\frac{1}{2}$

Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en

caisses rouges 0.15 $\frac{1}{2}$

Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en

caisses rouges 0.15 $\frac{1}{2}$

Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en

caisse 0.15 $\frac{1}{2}$

Saindoux en carré d'une livre, 60

lbs., en caisse 0.15 $\frac{1}{2}$

Viandes fumées.

Jambons: Première qualité.

Extra gros, 28 à 40 lbs. 0.18 $\frac{1}{2}$

Gros, 20 à 28 lbs. 0.19

Moyens, 15 à 19 lbs. 0.21

Petits, 10 à 13 lbs. 0.21

Jambons désossés, roulés, gros

16 à 25 lbs. 0.22

Jambons désossés, roulés, petits

9 à 12 lbs. 0.23

Bacon, Spécial Rose Brand 0.23

Bacon Anchor Brand, à déjeuner,

sans os, choisi 0.20 $\frac{1}{2}$

Bacon Brown Brand, à déjeuner,

marque anglaise, sans os, choisi 0.19

Bacon Windsor, dos pelé 0.24

Bacon Windsor, sans os 0.20

Jambons de Laing, choisis, Pique-

que-Nique", 10 à 14 lbs. 0.17

Petit bacon roulé, épicié, désossé,

sé, 8 à 12 lbs. 0.17

Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50

lbs. 0.20

Cottage Rolls 0.20

Saucisses fumées.

Bologna (Bondon de Boeuf) 0.08

Bologna (Enveloppe cirée) 0.07 $\frac{1}{2}$

Brunswick (Beef Middles) 0.08

Frankfurts 0.10

Polish 0.09

Garlic 0.09

Empress (Poulet, jambon et lan-

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée,

DE ST-HYACINTHE

Garantit une excellente position aux élèves qualifiés.

L'Ecole Lalime est l'institution par excellence pour les jeunes gens désireux d'obtenir rapidement une bonne position dans les meilleures maisons de commerce du Canada.

Les études comprennent tout ce qui a rapport au cours commercial : comptabilité, français, anglaise, clavigraphie, sténographie, etc., ainsi que : télégraphie, administration des gares et classe spéciale de comptabilité des banques.

Chaque cours est donné par des spécialistes distingués dans chaque branche.

TELEGRAPHIE

Les cours de télégraphie et d'administration des gares sont donnés par un professeur spécialement qualifié.

Ces cours sont absolument modernes et n'ont rien de commun avec l'ancienne méthode longue et défectueuse.

Une bonne position est assurée aux élèves de l'Ecole Lalime, dès que leur cours est terminé.

Demandez le prospectus de

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe

gue)	doz.	1.10
Saucisses fraîches.		
Saucisses de porc (tripes de porc)	0.09½	
Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.10	
Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16	
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.10½	
Saucisses de fermier	0.10	
Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½	
Boudin blanc	0.07	
Boudin noir	0.08	

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

Montréal.

Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"

Extra fins, 50 boîtes	14.50
Extra fins, 100½ boîtes	15.00
Très fin, 100½ boîtes	13.50
Fins, 100½ boîtes	11.50
Mi-fins, 100½ boîtes	11.00
Moyens, No 2, 100½ boîtes	9.50
Moyens, No 3, 100½ boîtes	9.00
Petits Pois "Frs. Petit & Cie."	
Fins, 100½ boîtes	10.00
Moyens, 100½ boîtes	7.50

Légumes "Soleil".

Haricots:—	
Verts, extra fins, 100½ boîtes	14.00
Verts, extra fins, 40 flacons	8.50
Verts, moyens, 100½ boîtes	8.25
Verts, coupés, 100½ boîtes	8.00
Coupés, 100½ boîtes	8.00
Macédoines, No 1 extra, 100½ btes	12.00
Macédoines, No 1 extra, 40 flacons	9.00
Côtes de Céleri, 100½ boîtes	8.00
Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)	
Oseilles, 100½ boîtes	9.50
Purée de tom. concentrées, 100½ b.	9.00
Purée de tomates, 50 boîtes	9.00
Julienne, 100½ boîtes	8.50
Cerfeuil, 100½ boîtes	9.50

Asperges.

Pointes têtes seulement, 100½ btes	30.00
Branches géantes, 100½ boîtes	28.00
Branches géantes, 50 boîtes	26.50
Branches grosses, 100/ boîtes	26.00
Branches grosses, 50 boîtes	22.00

Branches Extra, 50 boîtes	24.00
Branches Fines, 100½ boîtes	23.50
Branches Fines, 50 boîtes	22.50
Flageolets.	
Moyens, 100½ boîtes	11.00
Sardines.	
C/S	
Petit Caporal Club ½	12.00
White Bear ½ s.	16.00
White Bear ¼ s.	9.50
Le Pilote ½	14.50
Victoria ¼ s.	8.00

Savons de Castille.

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.

morc. de 10 oz., 200 à la caisse	12.00
morc. de 10 oz., 100 à la caisse	6.00
morc. de 7 oz., 200 à la caisse	7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse	4.50
morc. de 1 lb. long, 50 à la c/s	4.50
morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse	0.10½
barres de 11 lb., 25 à la caisse	0.08½

La Lune 65% d'huile d'Olive.

morc. de ½ lb., 50 à la caisse	3.35
c/s 12 barres, 3 lbs.	0.08½

Huile d'Olive "Minerva"

12 bouteilles, 1 litre	8.00
12 bouteilles, qts.	6.00
24 bouteilles, pts.	6.50
24 bouteilles, ½ pts.	4.25
Gall.	
c/s 2 estagnons, 5 gall.	2.00
c/s 6 estagnons, 2 gall.	2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall.	2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall.	2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall.	2.60

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

Conserve:—	
Eagle Brand, 4 doz.	Caisse \$6.00
Reindeer Brand, 4 doz.	6.00
Silver Cow Brand, 4 doz.	5.40
Gold Seal Brand, 4 doz.	5.25
Mayflower Brand, 4 doz.	5.25
Purity Brand, 4 doz.	5.25
Challenge Brand, 4 doz.	4.75
Clover Brand, 4 doz.	4.75
Evaporé (non sucré):—	
St. Charles Brand, 4 doz.	2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz.	2.00
St. Charles Brand, famille, 4 doz.	3.90

Peerless Brand, famille, 4 doz.	3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz.	3.90
St. Charles Brand, haute, 4 doz.	4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz.	4.50
Jersey Brand, haute, 4 doz.	4.50
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz.	4.25
St. Charles Brand, gallons, ½ doz.	4.75
"Reindeer" café et lait, 2 doz.	5.00
"Regal" café et lait, 2 doz.	4.50
"Reindeer" cacao et lait, 2 doz.	4.80

JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz.	0.00
La lb.	
Prepared Cocoa	8.28
Breakfast Cocoa	0.36
No 1 Chocolate	0.30
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29
Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liquors	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THEES DE CEYLAN
"SALADA"

Coût. Vend.	
Etiquette Brune, 1's et ½'s.	\$0.25 \$0.30
Etiquette Verte, 1's et ½'s.	0.27 0.35
Etiquette Bleue, 1's, ½'s, ¼'s et ½'s.	0.30 0.40
Etiquette Rouge, 1's et ½'s.	0.36 0.50
Etiquette Or, au détail	0.44 0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.	

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

St. Lawrence Sugar

CONVIENT A VOTRE GOUT POUR LE SUCRE

Le St-Lawrence extra granulé est vendu maintenant en trois différents grosseurs de cristaux : tous de sucre de canne le plus pur, de premier choix.

Grain fin (étiquette rouge) :

Dans cette espèce tous les grains du haut en bas sont à peu près de la grosseur de petits points.

Grain moyen (étiquette bleue) :

Comme de petites semences perlées, égales et blanches, d'une douceur merveilleuse.

Gros grain (étiquette verte) ;
Comme de petits diamants et presque aussi brillants, mais se dissolvant rapidement.

COMMANDEZ LE SUCRE DE LA GROSSEUR QUE VOUS VOULEZ

Tous les grains, quelle que soit leur grosseur, sont de pur sucre de canne extra-granulé, que l'analyse prouve d'être d'une pureté de 99-90/100 à 100%.

Le poids est garanti aussi bien que la qualité

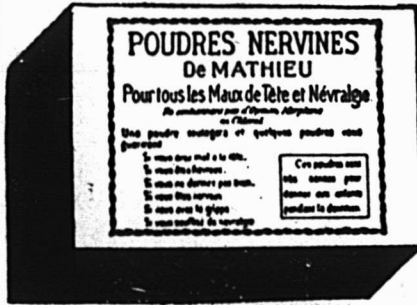
Sacs de 100 lbs, 25 lbs, 20 lbs. Boîtes en carton de 5 lbs, 2 lbs.

St. Lawrence Sugar Refineries Limited, Montréal.

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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

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



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

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, . . . P. Q.

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

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

Nom

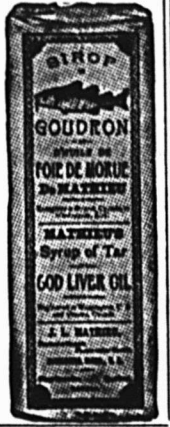
De

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



Nous annonçons pour vous.

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

ANTI-DUST

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

**CHACUN,
PARTOUT.**

Demandez nos prix spéciaux d'ouverture.

Département des nouvelles affaires.

The Sapho M'fg Co., Limited.
MONTREAL

Saindoux Composé

LAING'S

Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL



SNAP CO., LTD.,
Montréal.
Snap Hand
Cleane.
 Cse de 3 do 3.60
 Cse de 6 doz. 7.20
 30 jours.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES
RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

1 doz., (en boîte de carton) \$2.00

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

Par lot de 1 caisse ou plus: 1% 10 jours, net 30 jours, F. O. B., Montréal.
 Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse
 Lime Juice Cordial, 2 doz. pts. 4.00
 Lime Juice Cordial, 1 doz. pts. 3.50
 Double Refi, lime juice 3.50

Lemon syrup 4.00

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

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

WILSON'S FLY PADS.



La boîte \$3.00
 Par trois boîtes 2.85

Le commerçant qui fait de la réclame dans une revue commerciale opère un bon placement d'argent. La somme qu'il y engage ne peut manquer de lui rentrer, centuplée.

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 _____

LE GENRE QUI EVEILLE L'ATTENTION DE LA MERE



Les confitures et les gelées sont les substituts avantageux des fruits en conserves, de la maison. De fait, bien des ménagères ont si bien compris cela qu'elles ne se donnent plus la peine de mettre en conserves des fruits dans une cuisine surchauffée, mais comptent entièrement sur l'Épiciers pour les approvisionner de confitures et gelées de fruits PURES E. D. S.

Avez-vous un assortiment complet des spécialités E. D. S ?



Fabriquées seulement par

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

WINONA ONTARIO

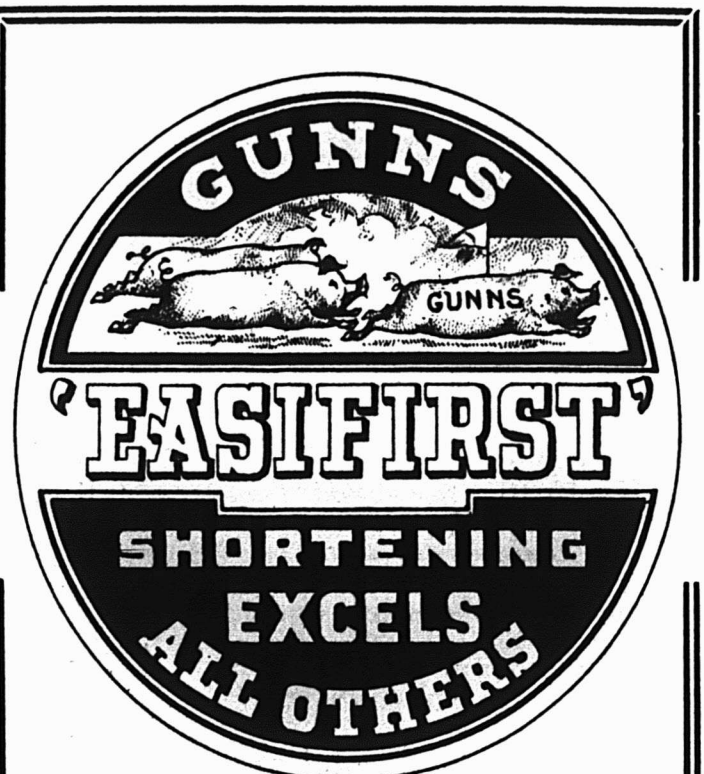
AGENTS:— W. H. DUNN, Montréal; NEWTON A. HILL, Toronto; MASON & HICKEY, Winnipeg; R. B. COLWELL, Halifax, N.S.; J. GIBBS, Hamilton.

CELA VOUS RAPPORTERA DE VENDRE S N A P

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

Tout le monde a besoin de **SNAP**.

SNAP COMPANY, LIMITED
MONTREAL, Qué.



CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à
Montréal, Stratford, Winnipeg,
Vancouver.

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

Etabli en 1892 Re. sence;
Tel. Main 2441 684 rue Adam, Maison neuve
Tel. Marché 53 Tel. LaSalle 96

ELIE CHARBONNEAU

MARCHAND DE FRUITS
Spécialité: Patate de Choix.

70-71 Marché B nsecours.
MONTREAL

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

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

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436.

MONTREAL.

Ventes par les Shérifs

DU 16 AU 22 AOUT 1913.

District d'Arthabaska.

H. Ferland et al. vs Ernest Roy.
La moitié nord-ouest du lot cadastral No 533, au 9ème rang du canton d'Irlande, sous la réserve des mines, pour appartenir à qui de droit.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Adrien d'Irlande, le 20 août 1913, à 9 hrs a.m.

District de Beauce.

Delvas Rodrigue vs Téléphore Rodrigue.

Un emplacement situé en la paroisse de St-Martin de Beauce, étant partie du No 8E du cadastre pour le 1er rang du canton de Shenley-Nord, avec bâtisses, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Martin, le 19 août 1913, à 10 hrs. a.m.

District de Joliette.

Josaphat Martel vs Jean-Baptiste Guilbeault.

Les immeubles portant les numéros officiels 593P, 584, 585, 533 et 640, de la paroisse de St-Henri de Mascouche, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Henri de Mascouche, le 20 août 1913, à 10 hrs a.m.

District de Montmagny.

Edmond Frigon vs Albert McCready.

Les droits et prétentions d'Albert McCready, sur le lot No 15, du 7ème rang du canton Talon, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

William Bissonnette, de St-Damien, comté de Bellechasse, vs Victor Doyon, de Ste-Justine.

1° Un emplacement d'un quart d'arpent de front sur un arpent de profondeur, connu au cadastre officiel du canton Buckland, dans le 7ème rang, sous les Nos 24F et 25F.

2° Un autre terrain de ¼ d'arpent de front vers le chemin et d'un demi-arpent de front au sud sur trois arpents de profondeur, faisant partie du lot de terre connu au cadastre officiel du canton Buckland, 7ème rang, sous le No 24F, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Damien, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

District d'Ottawa.

Dame Robertine Normandin vs Napoléon Desroches.

1° Un emplacement de forme irrégulière mesurant trois quarts d'arpent et faisant partie du lot de terre connu et désigné sous le No 7, dans le 3ème rang du canton Boyer, avec toutes les bâtisses sus-érigées.

2° Une lisière de terre faisant partie du lot voisin No 8, du 3ème rang du canton Boyer, avec les bâtisses qui peuvent être sises sur cette lisière.

Vente au bureau d'enregistrement, dans le village de Papineauville, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON.
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

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

PURE MARMELADE
D'ORANGE DE

UPTON

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

Un Mot Avec vous, M. l'Épicier

Vous avez indubitablement remarqué l'énorme augmentation durant les dernières années de la consommation des Fèves au Lard en conserves et, sans être particulièrement observateur, vous vous serez rendu compte que

**LES FEVES AU LARD DE
CLARK**
sont facilement en tête

Avez-vous jamais demandé
"pourquoi"?

Laissez-nous vous le dire.

**CHEZ CLARK on ne produit que
LE MEILLEUR.**

**CLARK vous aide à vendre, au
moyen de sa PUBLICITE.**

**CLARK donne à votre client un
article de VALEUR à un**

Prix Raisonnable

La marge de bénéfice sur les Fèves
Clark est équitable pour vous.

W. CLARK, Montréal.

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est,
Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

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

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

REPRESENTANTS DEMANDÉS.—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.

District de Rimouski.

John Dassylva vs Wilfrid Bellavance.

Tous les droits d'occupation, de défrichement, de préemption et autres sur le lot No 32, au cadastre officiel du 1er rang du canton Causapsal.

Vente à la porte de l'église de Saint-Jacques le Majeur de Causapsal, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

Ernest E. Piché vs Jean St-Onge.

Un terrain faisant partie du lot lettre C du cadastre officiel du 1er rang du canton Causapsal, avec bâtisse sus-construite, à charge du loyer du terrain.

Vente à la porte de l'église de Saint-Jacques le Majeur de Causapsal, le 19 août 1913, à 10 hrs a.m.

District de St-François.

Georges E. Denault et Victor Denault vs John S. McDonald.

1° Un morceau de terre situé dans le canton de Shipton, connu et désigné comme étant les cinq-sixièmes indivis du lot No 1A du 1er rang, sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit canton de Shipton, sans bâtisses.

2° Un autre lopin de terre situé dans le dit canton de Shipton, connu et désigné comme étant les cinq-sixièmes indivis des lots Nos 4B et 4C du deuxième rang du dit canton, sur le plan du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit canton de Shipton, avec les améliorations et bâtisses dessus faites et érigées.

3° Un emplacement situé dans le village d'Asbestos, faisant partie du lot No 26, sur les plans du cadastre et dans le livre de renvoi officiels du dit village d'Asbestos, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Anne de Danville, le 19 août 1913, à 1 hr. p.m.

District de Trois-Rivières.

La Banque Provinciale du Canada vs David Leblanc, Albert Poirer et al.

Une terre située dans la paroisse de St-Léonard d'Aston, dans cette partie de la paroisse de Ste-Eulalie, maintenant annexée, faisant partie du côté sud-ouest du lot de terre No 31 du cadastre du comté de Nicolet, avec les bâtisses dessus construites.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Léonard, le 19 août 1913, à 11 hrs a.m.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2121e livraison (26 juillet 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Le Montage des éléphants, par Marie Deniker. — La sensibilité et les mouvements des plantes, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — Les Téléphones du Monde. — Musée de poupées, par Marie Koenig.

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, 70 boulevard St-Germain.

CHOCOLAT "ELITE"

Non Suoré



DES EPICIERES

Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. F.

J.A. TAYLOR, Agen, Montréal

Plus Vous Mettrez de

**bons articles comme le
savon FELS-NAPHTHA, de-
vant vos clients, plus vous
les induirez à acheter chez
vous ce dont ils ont besoin.**

**Et plus ils achètent, et
plus vous faites de profit**



La Fièvre des Foies

affecte la plupart des personnes faibles durant l'été. L'eau de RIGA, ce puissant dépuratif, est le remède par excellence dans ce cas comme dans tous les autres. Elle est reconnue comme un curatif efficace dans les cas de fièvre, de jaunisse, de calculs biliaires, de maladies de la peau, de scrofule, de rhumatismes, etc. Le Marchand de la Campagne bien avisé tiendra à l'année un bon stock.

D'Eau Purgative

RIGA

C'est un article indispensable qui lui vaudra un surcroît de clientèle pour tous les articles de son magasin.

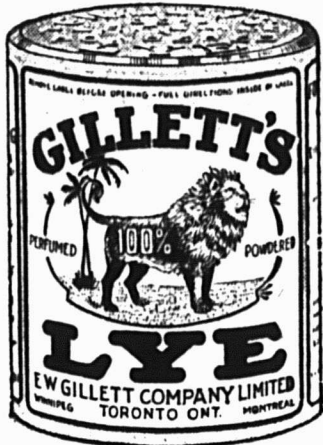
Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

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

GILLETT'S LYE



Epiciers: Le fait que la Lessive de Gillett est la plus pure et, par conséquent, la plus forte Lessive sur le marché, signifie une économie considérable pour vos clients, tant en argent qu'en labeur. Vos clients apprécient les efforts que vous faites pour leur procurer les articles qui répondent le mieux à leurs besoins.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



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

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

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

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



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

AGENTS:

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : Edifica 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, 15 Août 1913.

Vol. XLVI — No 33

LA CONSCIENCE COMMERCIALE

La dernière décade a été témoin de deux grands mouvements portant directement sur notre vie politique et sociale. Leur genèse remonte aux premiers âges de l'humanité. Ils se sont développés aux différentes époques et, si on a ressenti leurs effets, on ne les a pas toujours approfondis.

Le premier que nous signalons comme la "conscience économique" a pour effet de restreindre la perte de nos ressources naturelles. Le second pourrait s'appeler la "conscience sociale" et a pour but de restreindre la ruine de l'humanité. Nous sommes maintenant à la veille de faire face au réveil d'un autre géant depuis longtemps en léthargie et que nous appellerons la "conscience commerciale." Il nous confrontera avec un gaspillage d'hommes et de choses dans le sens des affaires. L'histoire industrielle des nations est excessivement intéressante parce qu'elle révèle la puissance d'intelligence éveillée lorsqu'il s'agit de surmonter de sérieux obstacles, et, au cours des cinq dernières générations, nous avons soutenu une lutte égale avec les concurrents domestiques et étrangers. Mais cette lutte pour l'expansion et la position ne nous a pas permis de consacrer au commerce et à ce qui s'y rapporte cette étude technique qui nous aurait assuré la science dans le commerce. La non observance des petites choses ordinaires au commerce est un des traits caractéristiques de notre nation et, quoique capables de concurrencer efficacement dans la production et la vente, cette non observance dans les petites choses a permis à certaines pratiques de s'introduire et de se développer dans nos relations commerciales. Nous les voyons maintenant un peu partout et nous commençons à les sentir comme autant de fardeaux.

C'est la tendance des lois naturelles qui veut qu'un travail initial soit habituellement extensif ; mais si chaque nouvelle année apporte un surplus de population, une plus ardeente concurrence, et un plus grand besoin de convertir en profit ce qui jusque-là était allé à la perte, c'est le moment d'inaugurer le travail intensif. Il paraît que nous approchons rapidement de cette condition où il faudra que les hommes d'affaires s'occupent des choses ordinaires et des petits détails du commerce, et s'appliquent scieutifiquement à faire un succès dans tous les genres d'industries.

C'est ce qu'accomplira le "réveil de la conscience commerciale." Il faudra voir les hommes d'affaires plus attentifs à leurs actions et plus consistants sous le rapport du traitement à décerner à ceux par qui et avec qui ils transigent. La conscience commerciale dira aux hommes que les ventes

à termes sont des contrats moraux qui doivent être respectés et observés aussi honnêtement qu'un contrat sous seing privé.

Quelle différence y a-t-il entre celui qui fait une déduction injustifiable et celui qui met la main dans votre gousset ? Chaque année, le commerce paie un énorme tribut à cette vilaine pratique, et non seulement celle-ci impose un fardeau inutile sur les marchands, mais elle crée une attitude morale qui, si elle devait durer, réfléterait d'une façon disgracieuse sur notre caractère commercial.

La conscience commerciale invitera aussi les hommes à adhérer plus étroitement aux idéals les plus élevés ; à reconnaître qu'une verge est une verge ; qu'une marque sur une pièce de marchandise n'est pas là pour mentir ; que la parole échangée suffit pour donner confiance.

L'homme d'affaires progressiste et sincère reconnaît le besoin de rajustement de nos relations commerciales, et que cette force, ce levier qu'est la conscience commerciale ne saurait s'affirmer trop tôt.

Par quoi et comment faire naître cette conscience commerciale ? Tout simplement par l'alchimie de nombreux désordres humains, la coopération.

L'individualité ne saurait être supprimée sans danger, car elle opère selon les lois divines ; mais l'individualisme tend à entraîner la concurrence ruineuse. Considérons un peu ce qu'a fait la coopération bien entendue pour notre pays. Sans elle, nous serions encore un peuple colonial en végétation, ne tirant du sol que juste ce qu'il consentirait à nous donner sous l'effort humain ; nous serions encore sous le coup de lois nous interdisant de convertir la matière première en produit fini. Mais grâce à l'entente intervenue entre hommes d'opinions et de tempérament différents, nous sommes parvenus à produire la force sans laquelle nous n'aurions pu subsister.

Chaque marchand représente une ou plusieurs de nos plus grandes industries nationales ; eux et leurs prédécesseurs ont contribué généreusement leur part dans l'histoire industrielle ; mais peut-être ont-ils accompli tout cela individuellement ; peut-être n'ont-ils pas reconnu toute la puissance de la cohésion.

Faisons maintenant un appel en faveur de ceux qui demain seront appelés à succéder aux hommes d'hier. Qu'ils prennent l'habitude de ne faire que ce qui est honnête et juste en affaires. Qu'ils répudient le marchand injuste comme un parasite du commerce, et que, en parole comme en

action, ils prennent une attitude définie dans leur propre vie et une attitude semblable à l'égard des autres.

On dira peut-être que nous caressons une utopie, que nous sommes quelque peu visionnaires ; mais les rêveurs ont joué un grand rôle dans le développement de l'homme et ont souvent contribué à diriger le pratique exclusif par des voies agréables.

En affaires, toute mauvaise pratique influe sur le crédit et l'épuise, tandis que le bon ordre et le système renforcent ce crédit qui permet à l'homme compétent de faire des choses qui lui sembleraient des impossibilités s'il ne devait compter que sur son capital disponible.

UNE PROVINCE DE MONTREAL EN PERSPECTIVE

Nous lisons, non sans intérêt, la suggestion suivante de notre confrère, le "Trade Bulletin," que nous reproduisons avec plaisir tout en lui en laissant l'entière responsabilité.

" Ne serait-il pas temps que l'île de Montréal, qui dépasse comme population chacune des provinces de l'Alberta, de la Colombie Britannique, du Manitoba, de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de la Saskatchewan, affirmât ses droits et ses titres à une place égale à l'une ou l'autre de ces provinces sus-nommées.

" Pourquoi notre ville de Montréal, assise au pied du Mont-Royal, commandant la finance et le commerce du Dominion ; la première dans les arts et les sciences, resterait-elle tributaire aux forêts reculées de Québec ? Pourquoi ne ferions-nous pas nos propres lois provinciales au lieu d'être forcés d'aller les demander à Québec chaque fois qu'il s'agit de les améliorer, et quand la majorité des législateurs connaissent si peu nos besoins et s'en inquiètent encore moins. Montréal est au Canada ce que Londres est au Royaume-Uni ; et le parlement fédéral ne saurait faire acte plus gracieux envers les intérêts provinciaux du pays qu'en usant de son influence pour constituer la ville de Montréal, ses districts et municipalités voisins en une province distincte qui prendrait le nom de Province du Mont-Royal ou tout autre qu'on pourrait juger plus approprié. Montréal eut un jour ses édifices parlementaires, en des temps où ses intérêts gubernatoriaux et commerciaux étaient bien minimes comparés à ce qu'ils sont aujourd'hui. N'est-il pas possible de faire cesser ce paradoxe étrange en rétablissant notre parlement à Montréal, surtout que le besoin s'en fait sentir aujourd'hui beaucoup plus impérieusement qu'au temps où l'ancien fut détruit par l'incendie.

L'EXPOSITION INDUSTRIELLE DE HAMILTON

En ce moment a lieu, à Hamilton, Ontario, une exposition tout à fait typique, à l'occasion du centenaire de la fondation de la ville. Nous disons typique parce que dans cette exposition on n'exhibe que des produits fabriqués dans la ville de Hamilton. C'est un genre absolument exclusif, mais qui mérite d'être copié par d'autres grandes villes, justement à cause de son originalité.

Les exposants occupent deux immenses arsenaux et un grand champ de parade. Les exhibits comportent un merveilleux assortiment d'articles divers comprenant : l'acier et ses produits, les aliments purs, les produits textiles, articles en cuir, ferronnerie, poêles, machines à travailler le bois et le fer, les matériaux pour construction, broche pour clô-

ture, produits chimiques, appareils électriques, meubles, instruments aratoires, séparateurs de crème, automobiles, voitures, etc., impressions, lithographies, reliures et autres.

Le but de cette exposition industrielle est purement éducatif. Elle sert à montrer au Canada et au monde entier comment la ville de Hamilton est devenue le centre industriel du Dominion et la plus grande productrice — per capita — d'articles manufacturés.

Parmi les nombreuses leçons à tirer de cette exposition industrielle mentionnons les suivantes : Que la ville de Hamilton peut fournir au Canada et au monde entier un vaste assortiment d'articles d'utilité, de la plus haute valeur et à des prix tout aussi abordables que ceux des plus grands marchés mondiaux.

Que l'encouragement des citoyens pour les produits de leur ville contribue à en faire un " Plus Grand Hamilton."

Que le détaillant qui distribue les marchandises fabriquées à Hamilton aide à son commerce puisqu'il contribue directement à donner de l'emploi à ses clients. Plus la vente d'un produit domestique est considérable, plus la ville en bénéficie.

Les avantages qu'offre l'exposition du centenaire sont illimités. Faire mieux connaître les industries de Hamilton, c'est ajouter à la prospérité de la zone avec laquelle la ville fait affaires, car l'augmentation des ventes veut dire aussi augmentation dans la consommation. L'exposition servira encore à resserrer les liens pour le bénéfice de tous, manufacturiers, détaillants et consommateurs.

Décidément, l'exemple donné là mérite d'être suivi.

L'EXPANSION COMMERCIALE DU CANADA

Le commerce du Canada continue à augmenter par sauts et par bonds. Les derniers rapports du gouvernement fédéral accusent, pour le mois de juin 1913, une augmentation de plus de \$7,000,000, par rapport au mois correspondant de 1912. Les chiffres sont de \$93,800,852 pour 1913 et de \$86,757,585 pour 1912, soit une augmentation de 8 pour cent pour le mois de juin 1913.

Pour les trois derniers mois terminés le 30 juin, le chiffre total du commerce du Dominion s'est élevé à \$258,130,854 comparativement à \$237,212,779, pour la période correspondante de 1912, soit une augmentation de \$20,918,075 ou 8.8 pour cent. Si l'on déduit la frappe, le métal et les marchandises étrangères, l'aggrégation commerciale en importations pour consommation au Canada et les exportations de produits domestiques se chiffre par \$91,576,431 pour le mois de juin et par \$250,479,846 pour les trois mois, par rapport à \$82,834,080 et \$229,242,321 respectivement pour 1912. Les augmentations équivalent à \$8,737,351 ou 10½ pour cent pour juin et à \$21,237,525, ou plus de 9 pour cent pour la période de trois mois. L'augmentation la plus notable est au compte des exportations. Durant le mois de juin nous avons exporté des produits domestiques pour \$33,619,425, comparativement à \$29,246,770, en juin 1912 ; l'augmentation étant de \$4,372,655, ou de 11 pour cent. Pour la période des trois mois les exportations de ce genre furent de \$83,520,276, comparativement à \$76,226,776 en avril, mai et juin de 1912, l'augmentation correspondant à \$7,353,500, ou à environ 9½ pour cent.

En présence de ces chiffres, il est évident qu'il serait difficile à l'Angleterre de trouver un meilleur champ de placement que le Canada pour le surplus de son capital.

LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE EFFECTIVE

Si l'on analysait plutôt grossièrement le travail qui se fait dans les départements de vente, on trouverait qu'il y existe deux sections principales : l'une qui crée et développe la demande, et l'autre qui transforme les demandes de renseignements en commandes. De ces deux sections principales, celle qui a pour mission de provoquer les demandes d'informations est généralement celle qui entraîne la plus forte dépense ; car elle comporte le coût de la publicité, les catalogues, les pamphlets, les lettres circulaires et autres imprimés, tous les vendeurs chargés de faire l'éducation des acheteurs et qu'on appelle les "missionnaires," et une quantité d'autres dépenses diverses destinées à promouvoir la vente.

Dans toute affaire bien organisée, on trouve généralement que la majeure partie des ventes de l'année ont été faites aux plus anciennes maisons, à des personnes connues de vous et qui vous connaissent, à des personnes qui connaissent votre marchandise et qui la veulent parce qu'elles sont satisfaites de vos prix et de votre service.

Le nombre des nouveaux comptes ouverts chaque année est plutôt restreint et, s'il fallait partager entre eux le total de la dépense faite en vue de créer et développer les nouvelles affaires, on découvrirait que chaque nouveau compte coûte beaucoup d'argent. N'était-ce que par considération pour les achats répétés à venir, la plus grande partie de l'argent dépensé pour créer de nouveaux clients, resterait sans compensation possible.

Les dépenses faites pour les annonces dans les journaux de commerce et autres publications produisent souvent de bons résultats, mais sont aussi parfois faites en pure perte. Il y a aussi fréquemment perte d'argent en rapport avec la distribution des catalogues, pamphlets, lettres circulaires, etc.

Nous désirons donc aujourd'hui considérer la puissance vraiment créatrice et productrice de la bonne et effective lettre personnelle de sollicitation, la lettre écrite dans un but défini.

La lettre circulaire imprimée à la machine n'atteint pas le but. Cinquante lettres personnelles bien écrites obtiendront plus de considération et apporteront plus d'affaires que cinq mille circulaires.

Dans toutes les branches d'affaires il y a toujours un certain nombre de compagnies pouvant être comptées au nombre des forts acheteurs ; et c'est avec cette classe du commerce que la lettre personnelle, secondée au besoin par les visites régulières du vendeur, est particulièrement essentielle. C'est un fait reconnu que de nombreuses agences permanentes et autres clients appréciables ont été obtenus au moyen de cette sorte de sollicitation.

Tout le monde, ou à peu près, a dépensé des sommes importantes en annonces dans les agences d'exportation, afin d'obtenir la représentation d'une maison étrangère. Et nous devons dire ici que le seul moyen qui ait réussi d'une manière effective, surtout en ce qui concerne les colonies anglaises, l'Afrique du Sud en particulier, a été la correspondance personnelle dans laquelle on avait pu donner des détails clairs et précis.

Si on prend maintenant la seconde section du département des ventes, celle qui a charge de convertir les demandes d'informations en commandes, nous soumettons que rien autre ne saurait réussir que la plus habile lettre d'affaires dans laquelle il s'agira d'insuffler toute sa puissance de fascination. Ces réponses aux demandes d'informations coûtent très cher et elles représentent la principale chance que puisse rêver l'homme du commerce en fait d'affaires futures. En un mot on peut se procurer beaucoup d'affaires

ou en perdre autant selon la manière dont la correspondance est faite en réponse aux demandes d'informations.

Tous les manufacturiers font affaires par l'intermédiaire des marchands, et c'est de ceux-ci que leur viennent des nombreuses demandes relativement aux prix des diverses spécifications et qui viennent de la part des clients. Les marchands tiennent de nombreux articles et sont renseignés sur chacun d'eux, sans toutefois posséder des connaissances bien approfondies. Par conséquent, il est fondamental, en statuant sur ces spécifications, d'être particulièrement clair et précis, tout en incluant dans sa réponse toutes les suggestions qui peuvent sembler pertinentes et qui sont de nature à aider leur homme à en disposer le plus effectivement possible.

Reconnaissant le très grand avantage qu'il y a de présenter les faits aux clients sous le meilleur jour possible, les manufacturiers et marchands de gros ont pris l'habitude d'envoyer à leurs distributeurs, en réponse aux demandes d'informations, trois copies de la facture du matériel dans laquelle tout a été spécifié en détail ; no attache à chaque facture une série de feuilles sur lesquelles une bonne vignette illustre chaque item de la spécification entière.

Ainsi, l'objet parvient en la possession du client tel que l'envoyeur l'a voulu, montrant à la fois le genre et la qualité des marchandises, le tout créant une impression favorable dès le début, ce qui est toujours désirable et profitable.

D'autre part, le marchand de gros ou le manufacturier reçoit des marchands de fréquentes demandes d'informations quant aux prix d'une certaine marchandise à être livrée dans un endroit spécifié. Une fois qu'il a répondu, il réfère aux agences mercantiles, puis une lettre personnelle appropriée est adressée à toutes les compagnies de l'endroit susceptibles de tenir les marchandises en question, sachant qu'au moins une des lettres atteindra à bon port et aidera à mieux préparer le client à considérer favorablement et intelligemment les articles que la maison fabrique et, en temps opportun, il pourra recevoir de son marchand, toutes les informations qu'il lui plaira de demander.

Un bon correspondant est un homme important dans toute organisation de vente. Au lieu d'écrire à tort et à travers, sans discernement, un bon correspondant sera soigneux de ses arguments comme de son langage. Il donne après le gros acheteur dans toutes les formes voulues.

Une cote bien donnée par correspondance donnera de meilleurs résultats que si elle était fournie par un vendeur médiocre ; et si une cote ainsi faite par lettre est ensuite suivie de près par un vendeur habile, les bons résultats désirés ne se feront pas longtemps attendre.

Nous recommandons donc la lettre personnelle bien faite comme l'un des moyens les plus effectifs et en même temps des moins dispendieux d'assurer de nouvelles affaires.

M. W. T. ROBSON DEMISSIONNE

Selon la rumeur qui circule en ville, M. W. T. Robson, chef du service de la publicité pour le Pacifique Canadien, serait sur le point de donner son avis de retraite pour entrer dans le commerce. Sa démission prendrait effet le 1er septembre, dit-on. M. Robson a refusé d'éclaircir le cas. Toujours est-il que M. J. M. Gibbon, qui était agent de publicité pour le Pacifique à Londres, est à Montréal depuis quelques jours et a eu une conférence secrète avec le président de la compagnie, sir Thomas Shaughnessy. La rumeur veut encore que M. Gibbon soit tout désigné pour succéder à M. Robson.

LE COMMERCE MODERNE

Le détaillant de nos jours n'est pas lent à adopter pour son commerce les voies et moyens propres à produire l'essentiel au commerce moderne : un service plus rapide à la clientèle.

Les clients demandent un service rapide à l'épicier ou au marchand de ferronnerie parce qu'ils l'obtiennent dans d'autres branches du commerce, et celui de ces marchands qui se tient à la hauteur des situations outille son magasin d'appareils modernes, emmagasine des articles modernes, adopte des méthodes modernes et emploie des commis modernes.

Le magasin vraiment moderne est celui dans lequel les articles sont bien échantillonnés et bien classifiés, tous à la portée du commis qui ne doit pas avoir besoin de se servir de marche-pied ; le surplus de stock seul doit être exposé en rayons ouverts au-dessus des articles échantillonnés.

Le client qui entre dans un magasin comme celui-là se dirige immédiatement du côté de ces rayons d'où il peut voir rapidement. Ce système est évidemment plus avantageux que l'ancien et qui consistait à tenir les marchandises dans des vitrines sur les comptoirs et où le commis et le client devaient montrer du doigt l'objet désiré ou suggéré selon le cas. D'autre part, l'ancien système des rayons surchargés exigeait des montées et descentes de la part du commis, entraînait une perte de temps pour le client, et une autre perte de temps pour le commis qui devait, après le départ du client, remettre en place tout ce qu'il avait exhibé sur le comptoir et, souvent, après avoir fait chou blanc, après avoir raté la vente.

On est encore obligé de faire de ce travail en certaines circonstances et pour effectuer une vente ; mais aucun genre de commerce ne saurait supporter un tel manque d'efficacité.

Dans le magasin moderne, les vitrines, les comptoirs et autres accessoires d'étalage sont placés soit au centre ou à une petite distance des murs où sont étagés les rayons.

Il n'est pas d'articles qui se prêtent mieux à l'étalage que ceux de ferronnerie et, lorsque les étalages sont bien faits, on peut dire qu'ils déterminent facilement la vente.

En plus de l'échantillonnage dont nous avons déjà parlé plus haut, on trouvera avantageux de réunir sur planchettes ou tableaux des échantillons de matériaux pour clôtures de fermes ; de papier à toiture ou à lambris ; de broche à poulaillers ; de pentures pour portes de granges, etc., articles que l'on tient généralement en entrepôt ou en cave, et que l'on peut, avec le système préconisé ici, soumettre au jugement du client. Ainsi on épargnera les promenades hors du magasin proprement dit et on réussira la vente en beaucoup moins de temps. Un magasin ainsi outillé présente une apparence affairée, et l'impression créée est toute différente que si trois ou quatre commis et autant de clients se trouvaient dans la cave ou dans l'entrepôt au lieu d'être sur le parquet du magasin.

Le bureau donne généralement sur le devant du magasin. Il devra donc par conséquent toujours s'y trouver quelqu'un de prêt à répondre au client pressé qui se présente au coup de midi.

Très souvent on constatera que les clients sont plus enclins à critiquer le service que la marchandise d'un magasin, et le public acheteur n'est jamais attiré vers un magasin où l'on a la réputation de faire attendre les gens.

Dans toute maison d'affaires, l'obligeance du commis à montrer l'article et son désir de bien servir sont autant d'actifs au bilan de cette maison.

Les marchandises modernes mises en paquets faciles à

servir sont profitables à tous les points de vue chez le marchand moderne. Les pentures et couplets avec leurs vis, écrous et noix.

Les peintures, huiles, vernis ; le mastic, etc., mis en boîtes de différentes grandeurs de façon à les passer rapidement dans la main de l'acheteur et d'y prendre son argent non moins rapidement.

L'entreprise des manufacturiers et les nombreuses demandes de la part du commerce, voilà ce qui a amené dans le public ces choses faciles à vendre, en paquets prêts pour l'usage, et il s'en préparera davantage encore.

Les clous ordinaires, en paquets d'une livre, cinq livres et dix livres, sont empaquetés dans des boîtes en carton agréablement étiquetées, de sorte qu, pendant qu'un client hésite à prendre une décision, le commis peut s'excuser et, en moins de temps qu'il n'en faut pour l'écrire, servir deux ou trois sortes de clous au charpentier qui vient d'entrer.

Il n'y a pas très longtemps encore, on pouvait voir le commis, une écuelle à la main, chercher à travers une vingtaine de barils la dénomination de clous qu'un client attendait peut-être depuis plus de dix minutes.

Aujourd'hui, tout cela est changé et c'est à qui des marchands d'une même localité pourra dire qu'il commande le meilleur service. Les clous, peintures, huiles, vernis, il tient tout cela en boîtes de diverses grandeurs afin de pouvoir servir le client dans le plus court espace de temps possible. Il croit que dans toute localité de quelque importance il y a place pour un marchand qui désire se spécialiser dans une ou plusieurs lignes qui lui semblent avoir été négligées.

Nous croyons donc que celui-là a parfaitement raison et que, dans plusieurs cas, il y a des occasions de tenir de plus gros stocks ; qu'aussi, en étudiant la nature des demandes de la clientèle, on reconnaîtra qu'il y a profit pour tous à retenir une certaine partie des affaires qui vont faire le profit des localités environnantes. C'est l'entreprise en lutte contre les maisons qui vendent sur catalogues.

LE PRIX ELEVE DU BACON

Parlant du prix élevé du bacon sur les marchés anglais, le "London Grocer" dit :

"Les prix actuels du bacon sont les plus élevés qu'on ait encore enregistrés. Durant toute l'année les prix ont été très hauts et on disait couramment, il y a quelques mois, qu'au cours de l'été ils atteindraient un niveau tout à fait anormal. Nos lecteurs connaissent les causes de l'état de choses existant, et on ne voit pas d'amélioration possible des conditions avant l'automne, alors que les cotes baissent généralement. Quelques fois, cependant, l'inattendu se produit et on assiste à une réaction. Les arrivages de bacon suffisent à peine aux besoins, la consommation ayant été bonne cette année, en dépit des prix élevés."

Le prix du bacon canadien, à Londres, est coté depuis 7s jusqu'à 81s par quintal, du maigre au plus maigre, soit de 10 à 11c plus cher qu'à pareille époque l'an dernier. Toutefois, il est heureux que le peuple Anglais soit en état de payer ces prix, du fait que les affaires en général, dans le Royaume-Uni sont plus prospères qu'elles ne le furent jamais et ont encore une tendance à s'améliorer. Mais les Anglais ne sont pas seuls à payer des prix élevés pour le bacon ; à Montréal, en proportion, il est encore plus cher. Si l'on tient compte des cotes publiées par le "Trade Bulletin," on voit que l'an dernier les prix variaient entre 16½ et 17½ cents la livre, par rapport à 21 et 22 cents cette année, soit une avance de 4 cents par livre pour le bacon dit "à déjeuner." Pourtant, ces prix ne semblent pas disproportionnés avec la prospérité qui règne assurément dans l'un comme dans l'autre pays.

LE VENDEUR ET LES TERMES DE LA VENTE

L'un des devoirs du commis-voyageur compétent est d'enseigner à ses clients la manière de conduire une affaire d'après les méthodes modernes.

Une affaire doit procurer des profits à la maison qui vend et aussi à celle qui achète.

Faire une affaire est rendre un service, alors "celui-là gagne davantage qui sert mieux."

Les commis-voyageurs se rendent-ils toujours compte du fait que les termes de paiements sont une considération tout aussi importante que le prix de la marchandise ? Font-ils comprendre à leurs clients toute l'importance de cette partie du contrat ?

Le vendeur compétent doit connaître les termes de la maison qu'il représente et la méthode de collection adoptée par elle.

La méthode de faire la collection au moyen de traite est employée depuis longtemps, et malgré que cette méthode ait prouvé être suffisamment efficace, nombreux sont les voyageurs qui sont d'avis que les traites sont une cause de mécontentement pour leurs clients, et assez souvent leur font perdre des occasions de vente.

Si, par exemple, un client dit au voyageur : "Votre maison ne m'a pas accordé mon escompte parce que mon chèque lui est parvenu trois jours en retard," le voyageur devrait être en mesure de pouvoir lui dire : "Qu'est-ce que vous avez essayé de faire ?" Et lui démontrer qu'il n'a pas rempli sa partie du contrat.

Les méthodes modernes de faire des affaires ont progressé suffisamment pour qu'il doive être possible maintenant d'attacher autant d'importance au terme de la vente qu'au prix de la marchandise.

Le commis-voyageur, par sa position, peut aider grandement à faire comprendre ce point à tout acheteur.

L'art de vendre est aujourd'hui reconnu comme une science, et le vendeur compétent, digne de ce nom, ne peut pas considérer qu'il a accompli son devoir, à moins que les ventes qu'il fait ne soient profitables et donnent satisfaction à la maison qui vend comme à celle qui achète.

LE POSTE FAIT-IL L'HOMME ?

Aucun travail fidèlement exécuté n'est vil aux yeux de Dieu. Celui qui occupe honnêtement le poste qui lui est confié, celui-là n'est inférieur à un autre. Un homme en vaut un autre, qu'il soit porteur de hotte ou sénateur. Tout le monde ne peut pas être Solomon, Shakespeare ou Rockefeller ni n'a été créé pour devenir l'un des trois. L'alouette ne cesse pas de chanter parce qu'elle n'a pas les ailes de l'aigle, ni la fourmi de travailler parce qu'elle ne peut pas donner de miel comme l'abeille. Dans le mécanisme universel il n'y a pas de rouage inutile. Chaque homme dans sa place est un maître.

"Il y a toujours place plus haut," clament les pétulants philosophes modernes dans le but de nous éperonner. C'est un faux excitant. Il n'a jamais été écrit que nous devions tous être des ascensionnistes. Au pied de la montagne nous sommes aussi près du ciel que ceux qui sont au sommet et les fleurs y sont tout aussi parfumées. Et rappelons-nous qu'il n'y a pas de sommet, tant élevé soit-il, qui ne repose au fond de la mer. Par conséquent, quiconque parvient au sommet des grandeurs matérielles, le doit à ceux qui sont au-dessous de lui. Edison, Carnegie, Mark Twain ne sont pas des êtres à part ; ce sont nos frères à tous. Les grands hommes de l'univers ne sont que l'expression de notre énergie et de nos pensées collectives. Personne n'est si étranger aux autres créatures qu lorsqu'il arrive au sommet nous n'y

soyons aussi. Personne ne connaît tout. Il n'est personne, quelque sage soit-il, qui ne puisse apprendre quelque chose de vous. Apelles a pris des leçons d'un bottier. Nous sommes tous nécessaires les uns aux autres. Dans l'analyse finale il n'y a pas de distinction : "tous les hommes ont une certaine grandeur." Ainsi, ne soyez pas influencés par ces évangélistes de la vie à outrance et qui vous tapent sur l'épaule avec la familiarité de celui qui se croit quelqu'un ! Vous êtes déjà quelqu'un si vous remplissez fidèlement votre tâche actuelle. C'est l'homme, et non pas Dieu, qui place la rose audessus du dandelion.

Vous ne trompez que vous-même si vous pensez esquiver la part qui vous est assignée dans la tâche universelle. Vous ne pouvez pas être ce que vous n'êtes pas. Par conséquent, sachez vous limiter. Ne cherchez que ce qui peut être trouvé. Mieux vaut le contentement dans des haillons que l'inquiétude revêtue dans l'hermine. Celui-là seul est le maître de son bonheur qui est honnête envers lui-même, qui connaît sa tâche et qui l'accomplit avec simplicité d'esprit mais en y mettant toute la vigueur et toute l'habileté que Dieu lui a données.

CLIFFORD HOWARD.

LE POIVRE ARTIFICIEL ?

(De "L'Épicier," de Paris)

Nous avons été consultés depuis quelque temps, par un certain nombre de nos abonnés, au sujet du lancement en préparation de "poivres artificiels," c'est-à-dire de produits ayant à la fois la saveur et l'apparence du poivre.

Une question d'abord se pose : Est-il permis de composer un produit alimentaire artificiel, susceptible de donner l'illusion du produit naturel ?

En principe, non, imiter un produit alimentaire naturel artificiellement, c'est employer le mécanisme même de la fraude qui a été interdite de temps immémorial et contre laquelle des lois sévères et un service spécial considérable, ont été naguère institués.

Cependant, me dira-t-on, tout produit sain peut être venu pour ce qu'il est ?

Incontestablement, si l'on trouvait demain un végétal naturel quelconque, d'une saveur identique à celle du poivre, susceptible de rendre les mêmes services alimentaires que lui, de satisfaire le consommateur et parfaitement sain ; nul n'aurait le droit d'en interdire la vente, à la seule condition que la façon de présenter ce produit, ne puisse créer une "confusion voulue," dans l'esprit de l'acheteur ou du consommateur.

Mais, à l'heure actuelle, il ne s'agit de rien de semblable.

Des industriels, infiniment débrouillards, incontestablement fort intelligents et possédant un phénoménal "culot" (il s'agit d'ailleurs, paraît-il, de chimistes allemands !), ont trouvé le moyen de fabriquer du poivre artificiel à base d'une farine de céréale quelconque (la farine de sarrasin, je crois), d'y ajouter quelques gouttes d'essence, quelques grammes de piment desséché et pulvérisé, puis un peu de jus de légumes et de produire ainsi une poudre, ayant à peu près l'aspect et le goût du poivre pulvérisé.

On est arrivé à produire, ainsi un article revenant de 0 fr. 60 à 0 fr. 75 le kilogramme et susceptible d'être vendu en gros 3 francs, paraît-il, puisque le produit naturel, le produit légitime, coûte considérablement plus cher.

Or sur ce produit nouveau, les lanceurs pensent pouvoir prendre ce scandaleux "bénéfice, sur l'article livré aux détaillants" !!!

C'est là un beau rêve !

LA REPRESENTATION ET LES REPRESENTANTS

Catalogues et Prix-courants

La modicité du prix de revient, la régularité satisfaisante des produits et l'observation d'une stricte moralité professionnelle commandent, nous l'avons vu, (1), le succès permanent de la vente, que cette vente ait lieu par représentant ou autrement. Mais, en supposant ce point acquis, il reste d'autres conditions à remplir pour assurer définitivement le succès. Le client examinera avec d'autant plus d'intérêt le catalogue ou prix-courant qu'on lui soumettra que ces documents seront plus nettement disposés et plus complets. Le représentant sera d'autant plus fort qu'il sera en possession de catalogues et prix-courants mieux organisés.

Il ne s'agit pas seulement de la forme. La bonne disposition du catalogue doit provenir d'une classification méthodique des marchandises elles-mêmes; celles-ci sont trop souvent présentées pêle-mêle; dans tous les cas, leur classification est trop souvent insuffisante et les chefs d'industrie sont souvent coupables de négligence à cet égard.

Au cours de l'année 1911, "Commerce et Industrie" a donné une série d'articles sur le sujet. La méthode proposée dans ces articles était basée sur la classification décimale. Un certain nombre de nos abonnés en ont fait des applications pratiques et ont bien voulu nous faire savoir qu'ils y avaient trouvé toute satisfaction. On nous permettra donc, sans insister davantage, d'y renvoyer nos lecteurs.

Il est évident que la classification par famille des différents articles étant supposée faite, le plan du catalogue se trouve dressé du même coup; il se trouve dressé en outre à l'image du magasin lui-même.

Ce mode de classification présente encore un autre avantage: c'est celui de réserver, par avance la place des différentes catégories d'articles, ou des articles supplémentaires ajoutés à l'une des catégories, qui pourraient être adjoints dans l'avenir à la collection.

Le paquetage et l'emballage

Après toutes les études qui ont paru dans cette Revue sur la nécessité de paquetages soignés, et d'emballages appropriés aux risques des voyages et aux désirs des acheteurs, il sera suffisant de rappeler purement et simplement combien il est important de veiller à ce point. Il pourra être utile d'adopter, par exemple, des papiers de différentes couleurs pour permettre de distinguer à première vue les marchandises des différentes catégories. Les mentions portées sur les boîtes ou paquets, ainsi que les numéros, etc, devront toujours être inscrits en se conformant rigoureusement aux instructions des clients. Des oublis ou des erreurs sur ces points peuvent, en effet, entraîner pour l'acheteur des frais et des ennuis qu'il aurait été facile d'éviter. La stricte observation des instructions de la clientèle donne au contraire confiance à celle-ci et facilite les futures affaires.

Nous sommes d'avis que les emballages ne doivent pas être facturés et que les marchandises doivent parvenir franco de port au destinataire. Dans une maison bien organisée, on peut même sur ce point conserver une marge suffisante pour l'imprévu, permettant d'augmenter, dans une faible mesure il est vrai, mais enfin d'augmenter les bénéfices tout en satisfaisant le client.

L'étude préalable des débouchés

Si l'on veut connaître à l'avance le champ d'action qui

sera dévolu aux représentants, si l'on veut pouvoir exercer un réel contrôle sur leur action, et si l'on veut enfin pouvoir leur donner, dès le début, une marche à suivre susceptible d'amener rapidement des résultats, il est bon de se livrer à une étude préalable des débouchés dont les produits offerts sont susceptibles.

On peut, d'une manière générale, classer les débouchés en deux grandes catégories: la largeur et la profondeur. Il s'agit pour ce qui concerne la largeur de déterminer les différentes espèces d'acheteurs que l'ensemble des produits ou qu'une partie d'entre eux intéresse, et ceci demande de la réflexion.

Il n'est pas aisé de découvrir toutes les utilisations possibles des différents produits, mais il est facile d'entrevoir combien cette manière de faire peut étendre les relations d'une maison.

En second lieu, il faut parvenir à vendre à chaque client obtenu tous les produits qu'il achète et qu'on peut lui fournir. C'est le débouché en profondeur.

Cette double étude, par les enquêtes qu'elle oblige à faire, constitue le meilleur moyen de mettre sur le marché des articles qui répondent aux goûts, aux besoins et au pouvoir d'achat de la clientèle.

Nous pensons que cette observation est aussi juste pour la vente sur place que dans le pays même ou pour l'exportation. Il se peut qu'on se trouve obligé de procéder par étapes, soit pour les genres d'articles, soit pour certains pays. Aussi le chef de maison se trouvera-t-il toujours bien de ne pas hésiter à accomplir tel ou tel voyage d'étude préparatoire à l'installation d'un représentant; les frais conséquents seront par la suite rapidement récupérés.

La correspondance avec la clientèle

Les réponses de toute nature à faire à la clientèle doivent être faites dans le plus bref délai. Si un délai de plusieurs jours est nécessaire pour une raison majeure, — et ce doit toujours être pour une raison majeure qu'on retarde une réponse, — le représentant doit être averti par courrier.

Le client attend impatiemment la réponse. Si elle lui parvient sans retard, il est satisfait, et subit une impression favorable au fournisseur. On peut dire que les chances de réalisation d'une vente diminuent en raison géométrique du retard mis à répondre aux premières demandes de renseignements. En outre, la situation du représentant se trouve renforcée vis-à-vis du client par l'obligeance et la ponctualité de sa maison.

Plus le courrier du représentant est copieux sur ces points, plus il faut l'exécuter avec décision et rapidité. Ceci permet d'insister auprès du représentant, qui n'a rien dès lors à reprocher à sa maison, de le "pousser," et de juger de sa capacité de vente.

Bien entendu, à moins d'indications contraires de la part du représentant, la correspondance doit se faire toujours par son intermédiaire, même dans le cas où le client se serait adressé directement à la maison.

Nous estimons que toutes les commandes doivent donner lieu à un accusé de réception indiquant la date d'envoi. Il sera bon d'ajouter une lettre réellement personnelle à tout envoi de facture.

Bien entendu, ces recommandations n'ont que rarement à être appliquées dans le détail pour les affaires traitées sur place. Mais les principes restent. Un point essentiel est de ne pas s'engager à livrer dans un délai que l'on sait ne pouvoir respecter. Il vaut mieux une difficulté préalable sur ce point avec le client que des difficultés relatives à un retard dans la livraison.

GERMAIN PATUREL
(dans "Commerce et Industrie.")

(1) "Le Prix Courant," 2 mai, 1913.

LA CLIENTELE DU FERMIER

Comment se fait-il que dans nombre d'endroits, la grande proportion des commandes pour la peinture viennent des citadins ? Pourquoi certains marchands de peinture considèrent-ils leur commerce comme étant exclusif à la ville sans rien concéder aux possibilités qu'offre le cultivateur ?

Heureusement, cette situation n'est pas universelle. Elle est tout au plus sporadique. Dans un district du pays, vous rencontrerez de jolies maisons de campagne coquettement peinturées — dont la toilette est renouvelée aussi souvent que celle des maisons des grandes villes. Derrière ces maisons, vous verrez des granges et des étables proprement peinturées, non pas par le peintre d'enseignes de la maison Un Tel, mais par le fermier lui-même qui, assurément a employé une bonne peinture.

Dans un district voisin, peut-être constaterez-vous une aggrégation de maisons blanchies à la chaux et qui ont l'air d'apentis sur le devant de granges dépourvues de tout badigeonnage, et vous aurez là tous les autres signes d'une chance que le marchand de peinture n'a pas pu saisir.

La différence est tout au plus une question d'éducation ou l'absence de celle-ci !

Le commerce de peinture avec les cultivateurs ne diffère d'avec celui avec les citadins qu'en ce que le premier offre plus d'avantages. Le cultivateur préférera peut-être faire son propre peinturage, mais il lui faudra plus de peinture. Là où le citadin possède une maison et un garage, le cultivateur possède une maison tout aussi vaste et une série de granges et de hangars plus grands encore. Les mêmes arguments qui portent la conviction chez le citadin finiront par convaincre le fermier. D'ailleurs, ils sont identiques dans les deux cas. L'attrait de la peinture, sa valeur sanitaire, ce qu'elle ajoute à la valeur de la propriété, l'émulation à provoquer chez les voisins, la protection de l'édifice contre les intempéries. La seule différence est dans ce que, si le citadin ne saurait habiter dans un quartier si pauvre qu'il ne s'y trouve quelque voisin qui ait rafraîchi ses peintures durant l'année, le fermier, plus isolé peut-être, ne fait que suivre une coutume transmise par les pionniers aux jours où la peinture préparée n'avait pas encore commencé à accomplir ses miracles de propreté et d'embellissement.

Le cas du fermier en est un d'éducation. Le remède s'impose par la logique.

Un argument qui agit très fortement, c'est la proposition commerciale pure et simple. Plus souvent qu'on ne croit, il profitera de faire une expérience sur la grange. La grange, c'est l'orgueil du cultivateur. Bien qu'il habite dans sa maison, sa grange représente jusqu'à un certain point sa boutique, son entrepôt, son atelier, sa place d'affaires, son studio. Sa grange lui coûte peut-être plus cher que sa maison. Elle lui coûte assurément plus cher aujourd'hui que le prix qu'une maison de campagne ordinaire aurait pu coûter il y a vingt ans. Le bois se fait tous les jours de plus en plus dispendieux. D'autre part, la peinture est bon marché. Une comparaison des conditions actuelles avec celles d'il y a vingt ans fera voir la marche en sens contraire des deux produits. Et le fermier qui est essentiellement sensé et homme d'affaires admettra la valeur de l'argument. Il pourra demander à réfléchir, mais il ne manquera pas une seule occasion de pratiquer une économie.

L'entretien des instruments offre une autre occasion qu'on ne rencontre qu'à la campagne. Un cultivateur paiera \$1,000 pour certains instruments agricoles. Puis il les laissera dehors, exposés aux intempéries. Au bout de quelques années il a encouru une perte totale. Il est obligé d'acheter un nouvel outillage. C'est donc là que se trouve l'occasion

propice pour le marchand de peinture. Il lui est facile d'entrer en relations avec l'agent de machines agricoles dans sa localité et de se procurer de temps à autre la liste de ses ventes. Il pourra ensuite lui faire savoir qu'il tient la peinture qui convient pour rafraîchir les machines aratoires, et sans que cela ne lui coûte que très peu. Il prônera une peinture spéciale, enseignera la manière de s'en servir.

Une telle campagne devra inévitablement attirer des affaires si elle est conduite avec persistance et méthode. Elle demande une grande ténacité, d'autant plus que dans certaines localités elle ouvrira pour le fermier des horizons nouveaux. La protection des machines par la peinture sera une excellente méthode pour faire accepter celle-ci en toutes autres occasions.

Le marchand qui aura réussi à placer de la peinture devant servir à rafraîchir la grange et les instruments agricoles, constatera une grande facilité à en placer plus tard pour la maison. Car les machines arrivent toutes peinturées chez le cultivateur, tandis que pour la génération naissante la maison peinturée n'existe plus que dans le souvenir.

L'éducation sur la peinture, voilà comment s'assurer des affaires à la campagne tout comme dans les villes. Cela demande du temps ; mais ce qui a déjà été fait dans certains districts par des hommes actifs, peut être fait ailleurs en joignant la même activité aux mêmes méthodes.

LE COMMERCE DU FOIN

Les rapports varient quant à la quantité et à la qualité de la nouvelle récolte de foin, quoiqu'on admette presque partout dans l'est d'Ontario comme dans Québec que le rendement dépasse ce qu'on avait prévu dans le temps. Ceci est dû aux pluies opportunes dont nous avons été gratifiés avant la fenaison. On croit cependant fortement que la récolte dans Québec et Ontario sera de 15 à 25 pour cent inférieure à celle de 1912, si l'on en juge par les estimés faits jusqu'ici par les commerçants, estimés obtenus par l'entremise de nombreux correspondants. Dans certaines parties des Cantons de l'Est, on a cueilli une assez bonne moyenne, tandis que dans d'autres sections de la province on rapporte une rareté prononcée. Mais en admettant même une diminution de 15 à 25 pour cent, tel que dit plus haut, elle pourra être jusqu'à un certain point contrebalancée du fait qu'une assez forte proportion de la récolte de l'an dernier est encore aux mains des cultivateurs, et par la perspective peu encourageante d'un manque de débouché pour le surplus, soit aux États-Unis, soit en Grande-Bretagne.

Le marché local est calme mais ferme aux prix des deux dernières semaines, du fait que les arrivages de la ferme sont limités à cause des occupations des champs ; mais les commerçants nous informent que le transit est suffisant pour la demande.

Le "Hay Trade Journal," de Canajoharie, New-York, dit : " Les arrivages de foin des principaux marchés continuent à se faire par petites quantités vu la presse des travaux des champs, et les hangars se vident des vieilles accumulations avec plus de rapidité que d'habitude à pareille époque. La demande, en somme, est minime, et le peu de force constatée est due au manque d'arrivages. La récolte qu'on est en voie de moissonner accuse un plus fort pourcentage de trèfle et un moindre de thym que l'an dernier, et, en somme, ne sera pas à la hauteur de celle de la dernière saison. Toutefois, elle ne s'éloignera pas de la moyenne. Il reste encore une bonne quantité de foin non vendu, mais, grâce à la presse dans les fermes, elle s'écoule lentement."

LES MALAXEURS DE MARGARINE

Nous cueillons dans le "Soir," la perle ci-après :

"D'après une loi très sévère, et que nul n'ignore, il est défendu de vendre dans un même magasin et de la margarine ou des produits similaires et en même temps du beurre naturel, ceci pour éviter la fraude.

"Certains commerçants peu scrupuleux de l'agglomération, estimant que la margarine vaut le beurre, ne se gênent pas pour vous vendre une mixture composée de margarine et de beurre naturel et même uniquement de margarine, qu'ils débitent dans un papier imperméable et qu'ils ont soin d'enduire d'eau fraîche pour que "le beurre reste bien frais." On a eu vent, en haut lieu, que cette fraude se pratiquait sur une vaste échelle, et la police a reçu des ordres très sévères : elle exercera une surveillance très stricte, et les délinquants n'auront qu'à s'en prendre à eux-mêmes s'ils sont pincés."

Il y a dans cet écho un fonds de vérité, mais le "Soir" exagère et il a tort, car, quoi qu'on en pense, les détaillants sont en général, d'honnêtes négociants.

LE CAFE

Production — Stocks — Consommation

Pendant la campagne qui vient de se terminer le 30 juin, la production du café, dans les Etats brésiliens, s'est élevée à 2,906,000 sacs pour Rio et Minas Geraes, 8,585,000 sacs pour Saô-Paulo et 640,000 sacs pour Bahia et Victoria, soit un total de 12,131,000 sacs de 60 kilos pendant l'exercice 1912-13.

Dans cette même période, les pays producteurs autres que le Brésil ont exporté dans leur ensemble près de 315,000 tonnes métriques de café ou environ 5,250,000 sacs de 60 kilos.

La récolte du café dans le monde s'est donc élevée en chiffres ronds, à 17,400,000 sacs de 60 kilos pendant la campagne 1912-13.

Suivant les statistiques commerciales, publiées au Havre, les approvisionnements visibles qui s'élevaient au 1er juillet 1912 à 11,005,000 sacs (9,351,000 sacs de café Brésil et 1,654,000 stcs de sortes diverses) ont été ramenés; le 1er juillet dernier, à un total de 10,228,000 sacs dont :

8,546,000 sacs de café Brésil ; 1,742,000 sacs de sortes diverses.

La consommation mondiale a donc absorbé, du 1er juillet 1912 au 30 juin 1913, 12,936,000 sacs de café Brésil et l'équivalent d'environ 5,150,000 sacs de 60 kilos de sortes diverses, soit un total général d'environ 18,000,000 de sacs de 60 kilos et ce, sans compter les quantités directement expédiées par certains pays producteurs dans des pays consommateurs qui échappent momentanément à notre contrôle et qu'il nous est, par suite, impossible d'évaluer, mais que nous enregistrons plus tard lorsque les statistiques officielles nous parviendront.

D'après les évaluations les plus sérieuses, la récolte actuellement en cours dans les Etats brésiliens produira les quantités suivantes de café exportable :

Saô-Paulo	sacs	10,000,000
Rio et Minas		3,000,000
Bahia et Victoria		500,000

Soit, pour le Brésil, un total de 13,500,000

D'après les évaluations provenant de différentes sources, nous croyons pouvoir estimer que l'ensemble des exporta-

tions de tous les pays producteurs, autres que le Brésil s'élèvera, du 1er juillet courant au 30 juin de l'année prochaine, à environ 5,000,000 de sacs de 60 kilos.

C'est donc un total de 18,500,000 sacs de 60 kilos que la production mondiale offrira à la vente pendant l'exercice en cours.

Or, les demandes du commerce, pendant ce même exercice de 1913-1914, seront certainement très élevées, car, outre les quantités de café nécessaires aux besoins immédiats de la consommation et qui sont sans aucun doute sensiblement supérieures à la production, il est certain que le commerce mondial va profiter des prix inespérés actuellement pratiqués pour reconstituer ses réserves invisibles complètement épuisées.

L'on peut donc espérer qu'au 1er juillet 1914, les approvisionnements visibles dans le monde subiront une nouvelle et très sensible réduction qui les ramènera bien au-dessous de 10 millions de sacs.

Ainsi qu'on le voit, la situation de l'article est, au point de vue statistique, des plus favorables et la baisse actuelle des cours n'est que la conséquence du malais financier qui sévit dans le monde, malaise qui a provoqué un très sérieux resserrement d'argent et, par suite, un ralentissement sensible dans la marche des affaires.

Cependant, il est prudent d'envisager qu'une notable reprise de cours doit se produire avant peu. Aux Etats-Unis comme en Europe, les besoins de la consommation sont très grands et, comme il est à peu près certain que la situation allégée à brève échéance, en raison de leurs ventes, une poussée à la hausse peut se déclencher d'un moment à l'autre.

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 :

"The Arcade Film Theatre Limited," pour faire des affaires comme propriétaires et gérants de théâtre, pour pourvoir à la production, représentation d'opéras, pièces de théâtre, opérettes, burlesques, vaudevilles, pantomimes et concerts, etc. ; pour construire des théâtres et autres établissements convenant aux affaires ci-dessus. Capital-actions, \$25,000, à Montréal.

"Mallinckrodt Chemical Works, Limited," pour acheter, vendre, manufacturer toutes sortes de drogues, produits pharmaceutiques, huiles essentielles, etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.

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

Rentrée des élèves, le 2 septembre.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION

Les affaires sont comme d'habitude en cette saison, assez tranquilles. Il n'y a pas eu de changement remarquable dans les prix, sauf en ce qui concerne les conserves qui se vendent meilleur marché en général que l'an dernier. On ne prévoit pas que la situation du marché change d'ici à fin septembre. En ce qui concerne les perceptions et recouvrements d'argent, la satisfaction est générale.

Nous cotons:

SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.40
Extra granulé, ball 5 x 20, 100 lbs.	4.50
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.80
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.00
Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.20
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.95
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.00
Powdered, baril 100 lbs.	4.60
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.80
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.45
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.15
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.45
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

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

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.75
2ème qualité, le quart	27.00

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	0.15
Saindoux pur, en seau	3.10
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.16½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16½

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15	
Farine Five Roses, qrt.	0.00	6.25
Farine Five Roses, sac	0.00	3.25
Farine Household, qrt.	0.00	6.25
Far. "Regal", qrt.	0.00	6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00	6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00	5.85
Far. "Regal", sac	0.00	3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.85

Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.85
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.85
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.35
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.50
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.10
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½	0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35

Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouillettes aux oeufs: Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.05½	0.06
Tapioca seed, en sac, la "	0.06	0.07
Tapioca flake	0.07½	0.08
Sagou	0.05½	0.06

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

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

Poisson salé.

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

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

THES

En attendant les arrivages de thés du Japon de la seconde cueillette, cet article n'offre que peu d'intérêt.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.09	0.10
Cannelle, moulu	"	0.20	0.24
Cannelle en mattes	"	0.18	0.22
Clous de girofle moulus	"	0.26	0.33
Chicorée canadienne	"	0.12	0.13
Clous de girofle entiers	"	0.24	0.32
Colza	"	0.06	0.08
Crème de tartre	"	0.22	0.23
Gingembre moulu	"	0.20	0.30
Gingembre en racine	"	0.17	0.20
Graine de lin non moulu	"	0.04	0.05
Graine de lin moulu	"	0.06	0.07
Graine de chanvre	"	0.05½	0.07
Macis moulu	"	0.00	0.90
Mixed spices moulus	"	0.18	0.22
Muscade	"	0.20	0.35
Muscade moulu	"	0.00	0.50
Piments (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.23	0.27
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21	0.25

Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac			1.35
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.		0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.15
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.05
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.10
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.50
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07	0.07½
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03	0.03½
Fèves jaunes minot	2.00	2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06	0.07
Pois Verts, No 1 lb.	0.04½	0.04½
Pois cassés, le sac	0.03½	0.04
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.30

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité	lb.	0.05½	0.06
Riz Carolina		0.08	0.09
Riz moulu		0.00	0.06
Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes		0.00	4.25
Riz décortiqués au Canada: Les prix ci-dessous s'entendent f.o.b. Montréal.			
Qualité B, sac 250 lbs.		0.00	3.35
Qualité C, sac 100 lbs.		0.00	3.25
Sparkle		0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)		0.00	3.50
Lustre		0.00	3.60
Polished Patna		0.00	4.40
Pearl Patna		0.00	4.60
Imperial Glacé Patna		0.00	4.90
Crystal Japan		0.00	5.10
Snow Japan		0.00	5.30
Ice Drips Japan		0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
7 couronnes	lb.	0.13½	0.14
5 couronnes	lb.	0.11½	0.12
6 couronnes	lb.	0.13	0.13½
9 couronnes	lb.	0.14½	0.15
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.			Lb.
Corinthe Filiatras, en vrac		0.06½	0.07
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.		0.07½	0.08½
Raisins de Malaga.			Lb.
Rideau	bte	0.00	2.50
Balmoral	bte	0.00	3.00
Orléans	bte	0.00	4.00
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50
Raisins Sultana.			Lb.
En vrac		0.00	0.11

Cartons, 1 lb.	manquent	Pois Can. English Garden	0.80	0.82½	Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31	
Raisins de Valence.	Lb.	Pois Can. Early June	0.82½	0.85	Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50	
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.	0.00	0.00	Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.27½	Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00
Valence Selected, btes de 28 lbs.	0.00	0.00	Succotash 2 lbs.	0.00	1.15	Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.	0.00	0.09½	Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60	Sardines Royan à l'huile, ¼	0.40	0.42
Raisins de Californie.	Lb.	0.00	Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées	0.00	0.00	Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.08	Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.	Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.07½	Tomates, gall.	4.00	4.02½	Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.90
Noix et Amandes.	Lb.	0.00	Truffes, ¼ boîte	5.00	5.40	Saumon rouge:		
Amandes Tarragone	0.15½	0.17½	Ananas importés 1½ lb.	0.00	2.25	Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ¼ lb. doz.	1.50	1.52½
Amandes Valence écalées	0.37½	0.39	Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.50	Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb. doz.	2.65	2.67½
Avelines	0.13	0.14	Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.90	Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.	(manque)	
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16	Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.45	Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35
Noix Marbot	0.15	0.16	Bluets Standard doz.	0.00	1.25	Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	6.95
Noix de Bordeaux écalées	0.29	0.30	Cerises rouges sans noyau, 2 lbs.	1.90	1.92½	Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00
Noix du Brésil	0.20	0.21	Fraises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½	HARENGS DU LABRADOR		
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20	0.22	Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.12½	2.15	Quarts	5.25	
Noix Pécan polies	0.18	0.19	Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90	¼ quarts	3.00	
Noix Pécan cassées	0.00	0.00	Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90	FROMAGES IMPORTES		
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08½	Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.75	Bonne demande.		
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09½	Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80	On cote le fromage de Gruyère:		
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07	Olives, 1 gal. gal.	1.27½	1.70	Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.		
Peanuts rôties, Coon	0.08½	0.09½	Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.50	En quantité moindre, 28c la livre.		
Peanuts rôties, G.	0.09½	0.10½	Pêches 3 lbs.	0.00	2.25	Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.		
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.08	Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.75	1.77½	On cote encore:		
Peanuts rôties, Sun	0.10½	0.11½	Poires 3 lbs.	2.35	2.37½	Gorgonzola lb.	0.25	
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11½	0.11½	Pommes 3 lbs.	0.00	1.10	Edam "	0.24	
Pruneaux 30/40	0.00	0.11	Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.00	PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES		
Pruneaux 40/50	0.00	0.09½	Pommes Standard gal.	2.52½	2.55	Nous cotons:		
Pruneaux 50/60	0.00	0.08½	Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15	Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10	
Pruneaux 60/70	0.00	0.07½	Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.02½	Alun, barils de 336 lbs.	"	0.014
Pruneaux 70/80	0.00	0.07	Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74	Alun, barils de 112 lbs.	"	0.02
Pruneaux 80/90	0.00	0.06½	Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.30	Arcanson, lb.	0.03½	0.04½
Pruneaux 90/100	0.00	0.06	Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50	Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	0.55	
Fruits évaporés.	Lb.	0.00	Cerises blanches doz.	0.00	2.25	Bois de campêche, pqt de ¼ lb. 100 lbs.	0.03½	0.65
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14½	Cerises noires doz.	0.00	2.40	Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	lb.	0.05
Nectarines	0.00	0.11	Framboises doz.	0.00	2.40	Boules à mites "	0.00	0.00
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09½	Mûres doz.	0.00	2.40	Camomille "	0.00	0.40
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12½	Gadelles rouges doz.	0.00	2.40	Campêche (Extrait de):		
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.	0.00	0.06½				boîtes de 12 lbs.	"	0.00
Pelures de fruits.	Lb.	0.00				btes 24 lbs., pqt 1 lb.	"	0.11
Citron	0.10½	0.11				Campbre, la livre	0.00	0.75
Citronnelle	0.16½	0.17				Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15	0.20
Orange	0.11½	0.12				Cire blanche lb.	0.40	0.45

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.

Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Epinards 2 lbs.	0.00	1.60
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde 2 lbs.	0.95	0.97½
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½
Catsup, bte 2 lbs. doz.	0.00	0.85
Catsup au gal. doz.	0.00	5.00
Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82½
Citrouilles gal.	2.52½	2.55
Epinards gal.	0.00	5.30
Epinards 2 lbs.	0.00	1.25
Epinards 3 lbs.	0.00	1.75
Epinards imp. bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35
Flageolets importés bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12
Petits pois imp. fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	

Conserves de poissons

Très bonne demande.

Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format) doz.	1.60	4.50
Caviar ½ lb. doz.	5.15	5.25
Caviar ¼ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes 1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80
Finnan Haddies doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés, doz.	1.15	1.20
Harengs marinés, imp. "	1.40	1.65
Harengs aux Tom., imp. "	1.35	1.40
Harengs kippered, imp. "	1.45	1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates	0.95	1.00
Homards, bte h., 1 lb. "	6.10	6.20
Homards, bte plate, ¼ lb. "	3.05	3.10
Homards, bte plate, 1 lb. "	6.40	6.50
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.	0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz. doz.	0.00	2.00
Huitres 1 lb.	0.00	1.50
Huitres 2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., la doz.	0.00	1.45
Morue No 2 lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.	(manque)	
Rovans aux truffes et aux anchoards bte	0.17	0.18
Sardines can. ¼ bte, cse	2.75	3.00

Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31
Sardines françaises, ¼ btes	0.22	0.50
Sardines Norvège, ¼ bte	7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ¼	0.40	0.42
Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.90
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ¼ lb. doz.	1.50	1.52½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb. doz.	2.65	2.67½
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	6.95
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00
HARENGS DU LABRADOR		
Quarts	5.25	
¼ quarts	3.00	
FROMAGES IMPORTES		
Bonne demande.		
On cote le fromage de Gruyère:		
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.		
En quantité moindre, 28c la livre.		
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.		
On cote encore:		
Gorgonzola lb.	0.25	
Edam "	0.24	
PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES		
Nous cotons:		
Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10	
Alun, barils de 336 lbs.	"	0.014
Alun, barils de 112 lbs.	"	0.02
Arcanson, lb.	0.03½	0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	0.55	
Bois de campêche, pqt de ¼ lb. 100 lbs.	0.03½	0.65
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	lb.	0.05
Boules à mites "	0.00	0.00
Camomille "	0.00	0.40
Campêche (Extrait de):		
boîtes de 12 lbs.	"	0.00
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	"	0.11
Campbre, la livre	0.00	0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15	0.20
Cire blanche lb.	0.40	0.45
Couperose, brls 370 lbs.	0.01	0.02
Crème de tartre lb.	0.24	
Gélatine rouge en feuilles "	0.60	
Gélatine blanche en feuilles "	0.35	
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25	1.30
Gomme arabique lb.	0.15	0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)	
Lessive commune doz.	0.35	
Lessive commune grosse	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70	
Poudre insecticide lb.	0.00	0.50
Résine blanche "	0.03½	0.05
Résine G., suiv. quant. "	0.02½	0.04
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	lb.	0.05
Sel à Médecine	0.01	0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb.	0.01½	0.02
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	lb.	0.01½
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, brls	0.06½	0.07

**BOUGIES, CIERGES ET HUILES
DE SANCTUAIRE**

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

PLATS EN BOIS

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

CUVETTES EN BOIS

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

BALAIS

Nous cotons:		
A longs manches	0.00	2.65
Avec manches ordinaires		La doz
2 cordes		2.20
3 cordes		2.40
4 cordes		2.60
5 cordes		3.25
Le papier manille, 13 x 17, est		cote
20c.		

EPINGLES A LINGE

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux		0.03½
Papier brun en rouleaux		0.03

**MECHES, BRULEURS ET VERRES
DE LAMPES**

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

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

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

HUILE D'OLIVE

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

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:		
Bouteilles de 1 oz.	Grosse.	Doz.
Bouteilles de 2 oz.	3.60	0.35
Bouteilles de 3 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 4 oz.	0.00	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 1.15 1.30

**HUILE DE RICIN PHARMACEU-
TIQUE**

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

VASELINE

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

BALAIS

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

HUILE DE PETROLE

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

GRAINS ET FARINES**Marché de Chicago**

Les prix du maïs sont en général fermes et en hausse de 7/8c à 1 1/8c. Le blé a gagné de 1/8c à 1/2c, l'avoine de 1/8c à 3/8c. Les affaires ne sont pas très actives.

Marché de Montréal**Grains**

La caractéristique du marché d'exportation en ce moment, c'est le fait que les importateurs de la Grande-Bretagne offrent d'annuler les contrats qu'ils avaient conclus, il y a quelque temps, pour le blé de printemps du Manitoba, et que dans certains cas des exportateurs rachètent du No 2 du nord, d'importateurs de Londres, à raison de 3c à 4c de moins par boisseau que les prix du marché de Winnipeg. La demande locale pour les lots de wagons d'avoine a été meilleure ces jours-ci; on a vendu du No 2 de l'Ouest canadien de 41c à 41 1/2c et le No 1 extra pour fourrage de 40 1/2c à 41c par boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:		
Avoine C.W. No 2	0.41	0.41½
Avoine C.W. No 1 Ext. Fd	0.40½	0.41
Avoine C.W. No 3	0.00	0.40
Avoine Qué. et Ont. No 2		manque
Avoine Qué. et Ont. No 3		manque
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)		manque
Blé-d'Inde séché au four	0.74	0.76
Blé-d'Inde jaune No 3	0.74	0.76
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.54	0.55

Marché de Montréal**Farines****Marché de Montréal****Farines**

Le ton du marché de la farine, en ce qui concerne les qualités de blé du printemps reste soutenu en raison d'une assez bonne demande des marchands canadiens et les affaires sont assez actives; les premières patentes se vendent à \$5

et les secondes à \$5.10 par baril, en sacs. Il n'y a pas de changement pour les qualités de blé d'hiver pour lesquelles la demande est calme en raison du fait que les acheteurs sont assez bien approvisionnés pour le moment; les offres sont peu importantes; par suite, les prix sont fermes. Les patentes de choix se vendent à \$5.50, les straight rollers à \$5.10 le baril, en barils. Le commerce d'exportation, en ce qui concerne la farine de blé du printemps est calme.

Issues de blé et avoine roulée.

Il continue à y avoir une bonne demande pour tous les genres d'issues de blé dont les approvisionnements sont plutôt limités, par suite le ton du marché reste très ferme, mais les prix sont inchangés; on vend le son à \$19, les shorts à \$21, les middlings à \$24 la tonne, sacs compris. La demande pour les moulées est assez bonne: pur grain, \$30 à \$32; mélangée, \$26 à \$28 la tonne.

Les affaires sont calmes; dans la section de l'avoine, cependant, le ton du marché est soutenu à \$4.60 le baril, en barils, et à \$2.17½ en sac. La farine de maïs est calme et ferme à \$3.70 par baril, en barils, et à \$1.70 le sac.

Nous cotons:

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Roya Household	2 sacs	5.60
----------------	--------	------

Conserves de fruits

Bonne demande.

Par doz., groupe No 1 No 2

Ananas coupés en des, 2 sacs 5.60

Five Roses 2 sacs 5.10

Glenora 2 sacs 5.10

Harvest Queen 2 sacs 5.10

Fortes à Boulanger:

Bakers Special 2 sacs 4.90

Manitoba S. B. 2 sacs 4.90

Keetob 2 sacs 4.90

Montcalm 2 sacs 4.90

Patentes d'Hiver:

Straight rollers 2 sacs 5.00

Hurona (à pâtisserie) 2 sacs 5.80

A do 2 sacs 5.30

Farine de blé-d'Inde blanc pour

boulangers, 2 sacs 4.40

Farine de blé-d'Inde pour engrais

2 sacs 4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs. 2.32

Avoine roulée, baril 4.90

Issues de blé:

Son Man., au char, tonne 19.00

Gru Man., au char, tonne 21.00

Middlings d'Ontario, au char,

tonne 27.00 28.00

Moulée pure, au char 32.00 34.00

Moulée mélangée, au char 30.00 31.00

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

Pas de changement à ce marché; les prix sont soutenus, les affaires sont peu actives. Le foin No 1 se vend de \$14 à \$14.50, le No 2 extra de \$13 à \$13.50, le No 2 de \$12 à \$12.50 la tonne en lots de wagon, ex-magasin.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison

immédiate \$13.00 \$13.50

Très bon, No 2 12.00 12.50

No 2 10.00 10.50

la tonne, en lots de wagon ex-voit.

Marché facile sur place.

BEURRE**Marché anglais**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août:

Il n'y a pas eu de modifications dans la situation générale. Les approvisionnements continuent à être abondants et quand il s'est produit un changement, il a été plutôt vers la baisse des prix. Le temps continue à être frais et beau.

Australien. — Il y a très peu d'arrivages, de telle sorte que l'on ne peut considérer les cotes que comme nominales et ne donnant pas l'idée convenable de la valeur relative des beurres réellement de premier choix, des colonies, et des autres.

Arrivages des colonies, cette semaine: Par le vapeur "Tropic", 5,500 boîtes d'Australien.

Danois. — Le marché est plus faible de deux kroners. La masse des marchands qui mettent en entrepôts frigorifiques a cessé d'acheter, par suite il y a plus de beurre à vendre et il a fallu réduire les prix. L'Allemagne a très peu acheté depuis 2 ou 3 semaines. Les achats étant très limités, on a expédié plus de beurre sur les marchés anglais.

Français. — Prix inchangés. La production continue à être excellente et, en raison du temps frais, la qualité est en général satisfaisante. Il y a encore une pression considérable pour vendre les qualités secondaires, qui sont relativement exceptionnellement bonnes.

Irlandais. — Les prix sont en général soutenus.

Sibérien. — Nous avons eu un très fort arrivage à Londres, cette semaine; environ 32,000 barriques ont été débarquées et une grande quantité de beurre n'a pas été vendue. L'entrepôt frigorifique continue à recevoir des quantités considérables de beurres de divers genres chaque semaine et dans deux des principaux ports russes on a en magasin 100,000 barriques, de sorte que le marché des beurres de qualité secondaire va être probablement abondamment approvisionné d'ici à quelque temps.

Nous cotons:

Danois:—			
1er Choix		120/0	122/0
Sibérien:—			
1er Choix		96/0	100/0
Bon à choix		92/0	94/0
Confiserie		88/0	90/0
Français:—			
1er Choix		110/0	114/0
Bon à choix		96/0	102/0
Confiserie		86/0	90/0
Irlandais:—			
Crèmerie, salé	106/0	108/0	110/0
Crèmerie, sans sel	108/0	110/0	112/0
Manufactures		93/0	110/0
Victorien:—			
1er Choix, salé		Liquidé	
Choix, salé		98/0	102/0
Bon, salé		94/0	96/0
1er Choix, sans sel		Liquidé	
Bon à choix, sans sel		100/0	104/0
Nouvelle Galles du Sud:—			
1er Choix, salé		Liquidé	
Choix, salé		98/0	100/0
Bon, salé		94/0	96/0
1er Choix, sans sel		Liquidé	
Choix, sans sel		98/0	102/0
Queensland:—			
1er Choix, salé		102/0	104/0
Choix, salé		98/0	100/0
Bon, salé		94/0	96/0
1er Choix, sans sel		104/0	106/0
Choix, sans sel		96/0	100/0
Nouvelle-Zélande		Liquidé	

HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

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

FROMAGE.

Marché de Montréal

1er Choix de l'Ouest, coloré	13¼c à 13½c
Choix de l'Ouest, blanc	13½c à 13¾c
1er Choix de l'Est, coloré	13c à 13-1/16c
1er Choix de l'Est, blanc	12¾c à 12¾c
Bonne qualité	12½c à 12¾c

Prix vendants aux épiciers

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

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août:

Le marché a été calme et ferme. Les stocks sont moins importants que pendant la dernière saison et on s'attend à des prix plus élevés. On a demandé quelques renseignements au sujet des fromages de la Nouvelle-Zélande, de la prochaine saison, mais, comme d'habitude, les prix offerts ne sont pas jugés assez élevés par nos amis des colonies.

Nous cotons:

Canadien:—			
1er Choix, blanc		64/0	65/0
		jusqu'à	66/0
1er Choix, coloré		65/0	66/0
Choix, blanc et coloré		62/0	64/0
Nouvelle-Zélande:—			
Blanc		66/0	00/0
Coloré		65/0	66/0

LA SOCIÉTÉ COOPÉRATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUÉBEC.

Rapport de la vente de fromage du 31 juillet 1913, au Board of Trade, par M. Aug. Trudel, gérant.

Blanc.

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix.
479 Boites	No 1	G. D. Warrington	12-11/16c
900 Boites	No 2	Hodgson Bros. & Rowson	12-9/16c
613 Boites	No 3	Jones Grant Lunham	12-7/16c

Coloré.

359 Boites	No 3	A. W. Grant	12-11/16c
------------	------	-------------	-----------

Rapport de la vente de fromage du 1er août 1913:

Blanc.

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix.
598 Boites	No 1	Hodgson Bros. & Rowson	12-11/16c
476 Boites	No 2	Hodgson Bros. & Rowson	12½c
694 Boites	No 3	Jones Grant Lunham	12½c

Coloré.

55 Boites	No 2	G. D. Warrington	12-11/16c
389 Boites	No 3	Geo. Hodge & Son, Ltd.	12-7/16c

Rapport de la vente de beurre du 1er août 1913:

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix.
454 Boites	No 1	The Whyte Packing Co., Ltd.	23½c
226 Boites	No 2	A. W. Grant	23c
134 Boites	Pasteurisé	F. X. O. Trudel	23½c

OEUFS

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

Marché de Montréal

No 1	25c
No 2	22c
Strictement frais, choisis	28c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines	32c

Marché de Montréal

BEURRE

Crèmerie, 1er choix	26c à 26½c
2ème qualité	25c à 25½c
Beurre de laiterie	23c à 23½c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.

Boeuf inspecté	13.50
Veau	19.00
Agneau, chaque	0.30 0.35

LEGUMES

Céleri, la doz.	0.00	1.00
Betteraves, la botte	0.00	0.25
Carottes, la botte	0.00	0.25
Oignons Egyptiens, crate	0.00	2.50
Navets, la botte	0.00	0.25
Panais, la poche	0.00	1.00
Patates nouvelles	0.00	1.25
Persil, la doz.	0.25	0.30
0.20 0.40 Poireaux, la doz.		
Raifort, la lb.	0.40	0.45
Salade de Montréal, doz.	0.00	0.20

FRUITS VERTS

Bananes, régime	2.00	2.50
Jumbo	0.00	2.75
Citrons Messine (300c)	0.00	4.50
Pommes, caisse	0.00	1.50
Prunes	0.00	2.50
Poires	0.00	4.00
Pêches	0.00	1.50
Prunes, la boîte	0.00	2.40
Poires, la boîte	0.00	3.50
Prunes, le panier	0.40	0.75
Tomates, la boîte	0.00	1.25

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

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal	35	Dalton Adding Machine Co.	5	Jouas & Co., Henri Couverture 2		Pink Thos. Ltd.....	49
Baker & Co. (Walter).....	18	Desmarteau Alex.....	37	Lacaille, Gendreau & Cie..	18	Prêt Immobilier Limitée...	19
Banque de Montréal.....	38	Dom. Cannery Co., Ltd....	3	La Prévoyance.....	35	Prévoyants du Canada, (Les)	34
Banque d'Hochelega.....	38	Dom. Cartridge Co.....	45	La Sauvegarde.....	34	Prevost & Bédard.....	36
Banque Nationale.....	38	Dominion Roofing Co.....	55	Leslie & Co., A. C.....	42	Quebec Steamship.....	38
Banque Molson.....	38	Dougall Varnish Co.....	48	Liverpool & London & Globe	34	Rich. & Ont. Nav. Co.....	36
Banque Provinciale.....	38			Lufkin Rule Co.....	54	Rolland & Fils, J. B.....	36
Bélangier & Bélangier	37	Ecole Commerciale Pratique	13				
Berry Bros.....	44	Esiuhart & Evans.....	34	Marion & Marion.....	36	Sapho Mfg Co.....	15
Bowser, S. F. & Co.....	10			Martin-Senour.....	46	Sherwin Williams.....	41
British Colonial Fire Ass...	35	Fairbank N. K.....	8	Mathieu (Cie J. L.).....	15	Shurley & Dietrich.....	51
Brodie & Harvie.....	18	Federal Life Assurance Co.	31	Matthews-Laing Co.....	15	Simonds Canada Saw Co...	52
		Fels & Co.....	19	Maxwell & Sons (David) ..	42	Smith E. D.....	17
Canada Cement Co., Ltd....	33	Fontaine Henri.....	36	McArthur, A.....	42	Snap Co.....	17
Canada Starch Co. Ltd....	4	Fortier Joseph.....	36	McClary's Mfg. Co. Couvert		Société des Eaux Purgati- ves Riga.....	19
Canada Life Assurance Co..	35			Metropolitan Life Ins. Co..	34	Steel Trough & Machine Co.	50
Canada Wire & Iron Goods	42	Gagnon, P.-A.....	36	McGill Cutlery Co.....	48	St. Lawrence Sugar Co.	14
Canadian Pacific Ry.....	50	Garand, Terroux & Cie....	37	McLaren & Co. (D.K.)	53	Sun Life of Canada.....	35
Canadian Salt Co.....	9	Gendron Mfg. Co.....	42	Montbriand, L. R.....	36	Swifts Canadian Co.....	9
Charbonneau Elie.....	18	Gillett Co. Ltd., [E. W.]	20	Montreal-Canada Ass. Co..	35		
Church & Dwight.....	9	Gillette Safety Razor Co. Couv.		Montreal Dairy Co.....	15	Taylor Forbes Co. Ltd.....	47
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce.....	35	Gonthier & Midgley	36	Mooney Biscuit Mfg. Co..	18	Tippet & Co., A. P.....	6
Clare Bros.....	44	Grand Trunk Railway	6	Morrow Screw, Ltd., The John.....	53	Turcotte A. & Fils.....	36
Clark, Wm.....	19	Gunn, Langlois & Cie.....	17	Mott, John P. & Co.....	19	Union Mutual.....	35
Collège Bourget.....	28					United Shoe Machinery Co. Ltd..... Couvert	
Connors, Bros.....	20	Hall Coal [Geo].....	54	Nova Scotia Steel Co.....	38	Upton & Co. (The T)	18
Continental Bag & Paper Co.	5	Hotel New Victoria,.....	36	Nugget Polish Co. Ltd....	6		
Cottam Bart.....	36	Hutton Jas.....	42			Western Ass. Co.....	34
Couillard Auguste.....	36			O'Shea J. P.....	42	Wilks & Burnett.....	36
Cowan & Co.....	48	Imperial Tobacco Co.....	11				
Crothers W. G., Ltd.	9	International Varnish Co.	53				

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

LE CIMENT CANADA

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

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



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 122,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. G. M. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKER, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

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

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

Téléphone: Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour:

The Scottish Union & National Ins. Co.
 d'Édimbourg.

German American Insurance Co.
 de New-York.

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS
 39 rue St-Sacrement,
 MONTREAL.

Assurances

LES AVANTAGES DE L'ALLUMETTE DE SURETE.

Le nombre des personnes qui ont perdu la vie au cours d'incendies, aux États-Unis, provenant de l'usage de l'allumette "parlor" est chaque année d'environ huit à neuf cents, et les pertes matérielles s'élèvent à plus de \$2,000,000. L'allumette "parlor" est la variété commune qu'on peut enflammer par friction sur toute surface dure, ce qui la distingue de l'allumette de "sûreté" qu'on ne peut enflammer qu'en la frottant sur la boîte. On emploie aussi beaucoup l'allumette "lucifer" qui, enflammée, dégage des fumées étouffantes de soufre, et qui est, somme toute, moins dangereuse que l'allumette "parlor".

On a fait certaines tentatives pour diminuer les dangers de l'emploi de l'allumette "parlor". Dans certaines variétés, le bout de l'allumette est traité chimiquement de façon à ce qu'il ne reste pas de surface embrasée après que la flamme est éteinte. Dans d'autres, appelées "bird's eye matches", on ne peut enflammer par friction qu'un petit point blanc de phosphore au bout de l'allumette. Ces améliorations sont importantes, mais on vend encore beaucoup des anciennes allumettes partout aux États-Unis. Le Danemark et la Suisse prohibent leur usage et dans certains pays du continent Européen on a imposé des restrictions. C'est en Amérique seulement où les constructions à bon marché en bois abondent et où il sera si utile d'imposer des restrictions que la vente de l'allumette "parlor" est absolument libre.

Et pourtant, il n'en coûte pas plus de fabriquer une allumette de sûreté qu'une allumette ordinaire et elle se vend d'ordinaire aussi bon marché.

LA HOME INSURANCE CO. ET LA NOVA SCOTIA FIRE INSURANCE COMPANY.

On mande d'Halifax que la Nova Scotia Fire Insurance Company est sur le point d'être absorbée par la Home Insurance Company, de New-York. Une assemblée des actionnaires avait été convoquée pour le 5 courant. La Nova Scotia a 1,000 agents disséminés d'une côte à l'autre et fait de grosses affaires. Son capital est de \$500,000, dont \$403,200 versé. On déclare que les conditions offertes par la Home Insurance Company sont extrêmement satisfaisantes. On dit que la commission concédée sur l'affaire par la Home Insurance Company est une prime de 45 pour cent. Si la com-

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

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

Siège Social: 7 Place d'Armes

MONTREAL



Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal DIRECTEURS

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

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

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants:

Parce que c'est un placement sans pareil.

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

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

Total de l'actif du Fonds de Pension seulement: \$347,472.92.

Bureau à Montréal:

Chambre 22,
 Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

85, rue Dalhousie,
 QUEBEC.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS, Président.

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

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

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

WALTER I. JOSEPH, Gérant.

151 rue St-Jacques, MONTREAL.

pagnie était liquidée immédiatement, les actionnaires recevraient environ 150 pour leurs parts. La compagnie est propriétaire d'un grand nombre d'actions de banques et de débetures municipales sur lesquelles il y a eu une dépréciation considérable en raison du resserrement du marché monétaire. Si cependant le marché devient plus favorable, les actionnaires de la Nova Scotia Fire Insurance, s'ils les gardent, recevront plus d'argent.

M. Arthur C. Baillie va bénéficier d'un nouvel avancement. Sous sa direction la compagnie a étendu son champ d'affaires jusque dans l'Ontario et l'Ouest. La Home Insurance Company bénéficiera d'une excellente direction. Des polices seront émises pour la Home Insurance Company par la Nova Scotia Fire Underwriters' Agency, dont M. Baillie sera le surintendant pour le Canada. En Nouvelle-Ecosse, M. H.-L. Bethel sera le gérant de la N. S. Fire Underwriters' Agency.

La "N. S. Underwriters' Agency" va émettre de nouvelles polices pour la Home Insurance Company et de nouvelles polices dans la N. S. Fire à leur expiration. Toutes ces polices seront garanties pour la Home Insurance Company.

(A suivre)

Une Police dans la CANADA LIFE

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

Vie 20 versements Date, 30 avril 1884

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

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,069.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO
Bureau Chef - TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

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

\$213,759.19

Surplus pour les assurés \$344,128.76

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant - - - \$550,000.00

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

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49

Assurances en vigueur.... 182,732,420.00

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

Assurez vos Glaces Immédiatement dans La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Main 1626

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

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

RÔDOLPHE FORGET, Président.

J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

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

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

Dans tous les pays. Pour renseignements de mandez 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). MONTRÉAL

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

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André Montréal

RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

Excursions de Vacances

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

Excursions à Niagara Falls, les Mille Îles, Québec historique et la superbe Rivière Saguenay. Hôtels magnifiquement situés, gérés par la compagnie, à Murray Bay et Tadoussac.

Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à

H. FOSTER CHAFFEE,

GERANT DES PASSAGERS,

MONTRÉAL

D. OLIVIER,

AGENT DES BILLETS EN VILLE,

MONTRÉAL

AGENCES DEMANDEES

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

STOCK DE FAILLITE

RE

EDOUARD BEAUCHEMIN,

Marchand de Nicolet,

FAILLI.

Sera vendu par Marcotte Frères, encanteurs, au No 69 rue Saint-Jacques, à Montréal, le mardi, 19 août 1913, à onze heures, le magnifique stock de commerce, dont la description suit:

Lot 1—Marchandises sèches..	\$14,714.78
Hardes faites	1,591.64
Casques, chapeaux et four- rures	2,579.31
Valises, etc.	75.50
Vaisselle, porcelaine et bi- joux	406.47
Mobilier de magasin	344.20
	\$19,711.90

Lot 2—1 National Cash Regis- ter (neuf), style No 542-4 H.	530.00
Lot 3—Créances	159.87

On pourra visiter le stock les 14, 15 et 16 courant. L'acquéreur aura le privilège d'occuper le magasin jusqu'au 29 novembre prochain aux conditions du bail.

A. TURCOTTE & FILS,

Liquidateurs.

Bureaux de Kent & Turcotte,
Montréal.

TRAVAUX D'INVENTEURS.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

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

No 149,569 — Jean Bally, Grenoble, France. Fournaise électrique.

No 149,571 — Josef Berglund, Eskilstuna, Suède. Procédé et appareil pour le traitement de la tourbe.

No 149,578 — Louis J. J. B. Chêneau, Paris, France. Ecrour.

No 149,638 — Fred S. Santwer, Montréal, Qué. Rails et roues pour chemin de fer élevé.

No 149,714 — MM. H. K. Pell et J. E. Ander, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 149,740 — Louis Dautreppe, Bruxelles, Belgique. Procédé d'imprégnation du bois.

No 149,753 — Knut J. E. Hesselman, Stockholm, Suède. Pompe à combustible pour engins à combustion interne.

No 149,769 — Cyril C. B. Morris, Londres, Ang. Carburateur pour engin à combustion interne.

No 149,793 — Dr Heinrich Specketer, Griesheim, Alle. Production du zinc et autres métaux de semblable nature.

No 149,797 — Albert Théobald, Paris, France. Appareil pour régler la température.

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

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRANÇOIS-XAVIER.
Téléphone
Main 2701-519 Adresse télégraphique
"Gontley"

LIVRES POUR LES DISTRIBUTIONS DE PRIX 1913

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

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

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

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

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 318, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTRÉAL.

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

Phone Bell Main 5500

MONTRÉAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

MONTRÉAL.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

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

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

BON COMMIS DEMANDÉ

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

S'adresser au bureau du "Prix Courant".

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 complémentaires qui pourraient leur être utiles.

12,400. Dindes. — Une maison d'éleveurs et d'expéditeurs de Londres a des demandes pour une quantité considérable de dindes du Canada, pour livraison en octobre, poids 7 à 20 livres, gelées, empaquetées, mises en caisses. Elle désire entrer en correspondance directe avec des exportateurs canadiens fiables.

12,401. Constructeurs et fonderie de fer en général. — Le directeur d'une maison d'Ecosse bien connue est sur le point de visiter le Canada; il est prêt à nommer des agents et demande à recevoir des offres de service de personnes compétentes et pouvant fournir des références de premier ordre.

12,402. Alcool de bois, huile. — Une maison de Londres voudrait avoir des offres de manufacturiers canadiens d'alcool de bois, huile, etc., dont elle a besoin.

12,403. Viandes en conserves, lard, poisson en conserves, fruits secs, peaux et cuir. — Une maison de commission d'Amsterdam est prête à représenter des exportateurs canadiens. Bonnes références données.

12,404. Amiante. — Une maison d'Allemagne désire des cotes.

12,405. Pommes évaporées. — Une maison d'Allemagne désire avoir des cotes d'une maison fiable du Canada exportant des pommes évaporées.

12,406. Machines agricoles. — Une maison du Natal ayant des relations dans toute l'Afrique du Sud, voudrait faire des affaires à commission sur les machines agricoles ou en acheter sur-le-champ. Exception: séparateurs pour crème.

12,407. Pommes. — Une maison de fruits du Transvaal voudrait entrer en relations avec des expéditeurs de pommes de Colombie Anglaise.

12,408. Pommes. — Une maison de commission de Cape Town, en relations avec des agriculteurs du Sud-Africain et des marchands en gros, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,409. Pommes. — Une maison du Sud-Africain voudrait entrer en relations avec des producteurs et expéditeurs canadiens.

12,410. Pommes. — Une maison de Cape Town est prête à acheter directement ou à recevoir des consignations à commission d'expéditeurs canadiens.

12,411. Pommes. — Une maison du Natal cherche à entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens.

12,412. Pommes. — Une maison de Durban, tenant de forts approvisionnements de pommes du Canada, cherche à entrer en correspondance avec des expéditeurs canadiens.

12,413. Pommes de terre. — Une maison de Port Elizabeth veut importer des pommes de terre canadiennes. Correspondance requise.

12,414. Pommes. — Une maison de Prétoria cherche à entrer en correspondance "re" pommes canadiennes. Cotes c.i.f. Port Elizabeth et Durban.

12,415. Pommes. — Une maison de la Province du Cap cherche à entrer en relations avec des producteurs et expéditeurs canadiens.

12,416. Pommes. — Une maison de Cape Town, tenant de fortes consignations, demande à entrer en correspondance; cotes c.i.f. désirées.

12,417. Pommes. — Une maison de commissionnaires de Durban est prête à tenir des fruits canadiens en consignation. Correspondance demandée.

12,418. Pommes. — Une maison de marchands de fruits de Johannesburg voudrait entrer en relations avec des exportateurs de pommes de la Colombie Anglaise.

12,419. Pommes. — Une maison du Sud-Africain est prête à tenir des pommes d'Ontario et de la Nouvelle-Ecosse en barils ou boîtes.

12,420. Manches à balai. — Une maison de gros veut acheter directement des manufacturiers et demande des cotes

sur les manches à balai en érables, gros-seur 1/8, 1/4 pouce, longueur 48 pouces.

12,421. Plumes d'autruche. — Une maison du Sud-Africain cherche à faire des exportations directes au Canada.

12,422. Son et rebuts. — Une maison de Leith demande des échantillons et cotes.

12,423. Son et rebuts. — Une maison de Greenock est prête à recevoir des échantillons et des cotes. Détails demandés pour le genre de paquetage.

12,424. Son et rebuts. — Une maison de Glasgow demande à être représentée par une maison canadienne pour le Scotch Whisky.

12,426. Huiles. — Une maison d'Ecosse recevrait avec plaisir des détails d'exportateurs canadiens.

12,427. Son et rebuts. — Une maison de Glasgow demande à entrer en relations avec des expéditeurs canadiens.

12,428. Produits. — Une maison d'Allemagne, en relations avec des épiciers en gros, est prête à prendre l'agence d'exportateurs canadiens.

12,429. Son, grains de distillerie de brasseurs, etc. — Une maison d'Allemande cherche à entrer en correspondance avec des exportateurs canadiens.

12,430. Blé, avoine et céréales. — Une maison d'importation d'Allemagne cherche à avoir la représentation de maisons canadiennes.

12,431. Clefs anglaises pour automobile. — Un manufacturier français fabriquant une nouvelle clef anglaise, qui a grand succès en Europe, désire entrer en relations avec une maison, désirant avoir le monopole de la vente au Canada.

LA LOI LACOMBE.

Déposants	Employeurs
Samuel Melançon	City Ice Co., Ltd
J. A. Olivier	M. S. R. Co.
A. T. Robillard	Goodwin's Ltd
James Ryan	Watson Foster Co.
Jos. Schiller	Talbot & Lefebvre
Jos. Elzéar Maheu	T. Patenaude
Samuel Glenfield	G. T. R. Co.
Aldama Chartrand	Can. Car Found. Co
Ernest Bélisle	Benoit & Trudel
P. Hébert	La Cité de Montréal
Adélar Gagnon	Wilfrid Gagnon
Olivier Grégoire	C. P. R.
J. E. Fecteau	Fashion Sraft Co., Ltd
Georges Auger	Henry Morgan
George Grace	W. T. Scott
Hind Edward Stanly	C. P. R. Co.
J. E. Gratton	Thé Cons. Plate Glass Co.
J. C. Lussier	Can. Ry. News Co.
Jacob Stober et al.	Stober Bros. Co.
Alexandre Lacoste	Cité de Montréal
J. A. Chalifoux	O. Leboeuf
Raoul Brault	Pierre Brault
Wm. Ainslie	Can. Sugar R. Co., Ltd
Raoul Cousineau	Cité de Montréal
Raoul Blake	Montreal Dairy Co
Hector Corbeil	Bureau de Poste
Daniel Medder	Cité de Montréal

Il n'y a pas de commerce productif sans publicité. Quand la publicité ne "rend pas", c'est qu'elle est mal faite.

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$10,000,000.00
Fonds de Réserve.....10,000,000.00
Profits non Partagés.....802,814.84

Siège social : MONTREAL.

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

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

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

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

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

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

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

Conseil d'Administration : Président : M. H. LAPORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien Vice-Président : M. W. F. CARLSEY, 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 gros, Montréal; M. L. J. O. BRAUCHERMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. R. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

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

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

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
Réserve 1,400,000

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

Notre bureau de Paris,
RUE BOUDREAU,
14 RUE AUBER,

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

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

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou.

SS. "CABCAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 28 août, 11 et 25 septembre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

DE QUEBEC A NEW-YORK

Par la fameuse rivière Saguenay en faisant escale à Gaspé, Charlottetown et Halifax. Vapeur "Trinidad" 2600 tonnes, quitte Québec à 8 hrs p.m. le 22 d'août.

ALLEZ AUX BERMUDES

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

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

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York le 23 août, 6 et 19 septembre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe, Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

Pour renseignements complets, s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St-Jacques; W. H. Clancy, 122 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue Ste-Catherine-Ouest; Hone & Rivet, 9 Boulevard St-Laurent, ou à J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires, Montréal, Québec Steamship Co. Québec.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

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

JAMES ELLIOT, Gérant-Général

SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC :

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

85 Succursales dans tout le Canada.

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

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

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

BUREAUX DE QUARTIERS

Ave. Mont-Royal (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
Maison-Neuve		

SUCCURSALES

Berthierville, P. Q.	Maxville, Ont.	St-Hyacinthe, P. Q.
Cartierville, P. Q.	Mont-Laurier, P. Q.	St-Jacques l'Achigan,
Edmonton, Alta.	Prince Albert, Alta.	St-Jacques l'achigan, P. Q.
Fournier, Ont.	Québec, P. Q.	St-Jerome, P. Q.
Hawkesbury, Ont.	St-Roch de Québec, P. Q.	St-Lambert, P. Q.
Joliette, P. Q.	Sorel, P. Q.	St-Pierre, Man.
Lachine, P. Q.	Sherbrooke, P. Q.	St-Valérien de
Laprairie, P. Q.	St. Albert, Alta.	Ghefford, P. Q.
L'Assomption, P. Q.	Ste-Geneviève de	Trois-Rivières, P. Q.
Longueuil, P. Q.	Pierrefonds, P. Q.	Valleyfield, P. Q.
Louisville, P. Q.	St-Boniface, Man.	Vankleeck Hill, Ont.
		Winnipeg, Man.

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

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE 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 PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : NEW GLASGOW, N. E.

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE

Compensations

Les compensations des banques pour la semaine terminée le 7 août sont encore au-dessous de leur chiffre de l'année dernière, voire même de la semaine précédente. Durant la première semaine d'août de l'année dernière, elles s'étaient élevées, en effet, à \$57,825,518; cette année, pour la même période, elles n'ont été que de \$51,244,791, c'est-à-dire une diminution appréciable.

Le tableau comparé des chiffres de la première semaine d'août se lit comme suit :

Semaine du 7 août 1913	\$51,344,791
Semaine correspondante, 1912	57,825,518
Semaine correspondante, 1911	43,860,658

A la Canadian Light Heat & Power Co.

L'assemblée annuelle des actionnaires de la Canadian Light, Heat & Power Co. a eu lieu la semaine dernière, dans les bureaux de la compagnie, sous la présidence de M. F. Howard Wilson.

L'ancien bureau de direction a été réélu et se compose comme suit : F. Howard Wilson, président ; E. A. Robert, vice-président et gérant général ; Hon. N. Curry, Hon. J. M. Wilson, G. G. Foster, J. M. McIntyre, J. W. McConnell, W. C. Finley, F. J. Shaw et R. N. Smythe.

Les officiers de la compagnie sont : H. B. Malison, secrétaire-trésorier ; D. K. Goodfellow, assistant-trésorier ; K. B. Horton, assistant-gérant et ingénieur en chef.

Notre Commerce

Les statistiques des premiers six mois de l'année indiquent que le commerce du Canada avec la Grande-Bretagne a augmenté de 10 pour cent durant cette période correspondante de l'année dernière.

Les chiffres des importations du Canada et des exportations de la Grande-Bretagne, pour la première moitié des années 1912 et 1913, sont les suivants :

Importations en 1912, \$50,992,000 ; en 1913, \$53,215,000. Exportations de produits bruts et manufacturés du Royaume-Uni, en 1912, \$50,328,000 ; en 1913, \$58,414,000. Ré-exportations en 1912, \$8,576,000 ; en 1913, \$9,004,000.

Ces chiffres indiquent donc une augmentation appréciable pour cette année sur chacun de ces items.

Parmi les principaux articles importés et exportés, on remarque les suivants :

Importations du Canada en 1913 : Blé, \$15,909,000 ; jambon et bacon, \$3,029,000 ; fromage, \$3,044,000 ; conserves de saumon, \$2,377,000 ; bois, \$4,453,000.

Productions de produits et d'articles manufacturés du Royaume-Uni au Canada : fer et acier et articles en fer et en acier, \$4,234,000 ; pièces de coton, \$5,310,000 ; lainages et tissus, y compris les tapis, \$8,560,000 ; appareils, \$2,403,000.

Les "Statistiques concernant le commerce et la navigation du Royaume-Uni," pour les six mois terminés le 30 juin dernier, donnent les chiffres suivants pour les marchandises exportées du Royaume-Uni et importées durant cette période : exportations, \$1,251,000 ; importations, \$1,843,000 ; re-exportation, de marchandises étrangères et coloniales, \$287,000,000. Comparés avec les statistiques de

la première moitié de l'année 1912, ces chiffres donnent les augmentations suivantes : importations, près de \$121,000,000, ou 7 pour cent ; exportations de produits et articles manufacturés en Grande-Bretagne, \$154,000,000 ou 14 pour cent ; re-exportations de marchandises étrangères et coloniales, \$6,000,000 ou 2 pour cent.

La période critique semble être passée

Au cours de la dernière semaine, on n'a pas constaté de hausse bien remarquable, à l'exception de celle qui s'est produite sur le cours du Ciment, qui a atteint 31½, mais les tendances générales étaient meilleures et la confiance semble se rétablir peu à peu. Il se peut qu'amélioration décisive se fasse attendre plusieurs mois encore, mais elle se fera, cela est hors de doute. C'est donc un moment très-avantageux, pour les capitalistes, pour acheter aux cours actuels de bonnes valeurs et les mettre en portefeuille.

La hausse du Ciment

L'avance soutenue de l'action ordinaire Canada Cement attire particulièrement l'attention sur la situation de cette compagnie.

Sur le marché local, on croit généralement que le marché anglais a fait une partie considérable des récents achats. Au cours des derniers jours, les achats ont été plus généraux qu'il y a quelque temps ; mais cela est dû à ceux qui les ont précédés. En d'autres termes, quelques-uns des premiers achats avaient lieu pour le compte de l'Angleterre, mais ensuite différentes maisons locales ont fait remarquer à leurs clients les avantages qu'offre cette valeur ; il en est résulté que cette dernière était l'objet d'une meilleure demande de la part des placeurs de fonds sur le marché local.

A l'époque où le dernier rapport annuel a été publié, l'impression générale était que ce rapport était surtout en des termes modérés et que, si les directeurs de la compagnie l'avaient voulu, ils auraient pu lui donner beaucoup plus d'attrait. Jusqu'à présent, les porteurs de l'action ordinaire n'ont pas escompté une grande amélioration de la situation de la compagnie, et les maisons locales qui s'intéressent à cette valeur prétendent que, dans des conditions normales, elle se vendrait plus près de 40 que de 30.

A la Dominion Steel Corporation

Le rapport de la Dominion Steel Corporation pour le premier trimestre de son exercice fiscal est le suivant :

Recettes disponibles pour le paiement des dividendes	\$705,282.86
Dividendes sur l'action privilégiée	245,000.00
	<hr/>
	\$460,282.86
Dividende de 1 p. c. sur l'action ordinaire	318,977.00
	<hr/>
Surplus	\$141,285.86

Ces chiffres signifient que les recettes de la compagnie dépassent d'un tiers le montant requis pour le paiement du dividende de 1 p. c.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Paides Actions	Taux du der- nier Dividende	Dernière cote	
					Au 5 août	Au 12 août
BANQUES						
Banque de Montréal.....	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	228	230
Banque de Québec.....	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	122½
Banque de la Nouvelle-Ecosse.....	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	251	251
Banque de Toronto.....	4,941,455	5,941,455	100.00	11%
Banque Molson.....	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	190	190
Banque Nationale.....	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	134	133½
Banque des Marchands du Canada.....	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	184
Banque Provinciale.....	1,000,000	500,000	100.00	6%
Banque Union du Canada.....	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	137	138
Banque Canadienne du Commerce.....	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	200	202
Banque Royale du Canada.....	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	215	215
Banque d'Hochelega.....	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	150	151
Banque d'Ottawa.....	3,500,000	4,000,000	100.00	12%
Banque Impériale du Canada.....	6,000,000	6,000,000	100.00	12%
Banque Internationale du Canada.....	1,320,439	100.00
CHEMINS DE FER						
Débentures						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires).....	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	217	216
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%	126	126
do do do (Préférentielles).....	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway.....	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	68	69½
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 (Préférentielles).....	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	89	89
Mexican Light & Power (Ordinaires).....	13,585,000	100.00	4%	67	67
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	54	54
Quebec Railway, Light & Power.....	9,300,500	8,654,400	100.00	11½	10½
St. John Railway.....	800,000	100.00	6%
Brazilian.....	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	85½	88 ex-div
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%
Twin City Rapid Transit (Ordinaires).....	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	103½	103½
do do do (Préférentielles).....	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway.....	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	185	186
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires).....	3,500,000	100.00	8%	64	65
do do do (Préférentielles).....	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	110	107
Canada Cement (Ordinaires).....	13,500,000	100.00	32¾	32
do do (Préférentielles).....	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	89½	89
Canadian Converters.....	1,733,500	474,000	100.00	39 ex-div	39 ex-div
Dominion Steel Co.....	35,000,000	100.00	4%	43¾	44¾
Dominion Textile Co. (Ordinaires).....	5,000,000	100.00	6%	79	79½
do do (Préférentielles).....	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	110	100
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires).....	2,100,000	100.00	8%	125	125
do do do (Préférentielles).....	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	114½
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires).....	3,000,000	500,000	100.00	8%	53
do do do (Préférentielles).....	100	102
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires).....	6,000,000	100.00	5%	72½	73
do do do (Préférentielles).....	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires).....	2,500,000	100.00	8%	108	111
do do do (Préférentielles).....	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires).....	2,150,600	100.00	4%
do do (Préférentielles).....	1,075,000	2,000,000	5.00	6%
DIVERS						
Bell Telephone Co.....	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	142	143½
Mackay Companies (Ordinaires).....	50,000	100.00	5%	77	79
do do (Préférentielles).....	50,000,000	100.00	4%	66	65
Montreal Light, Heat & Power.....	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	205	201¾
Montreal Telegraph.....	2,000,000	100,000	100.00	8%	135	135
Ottawa Light, Heat & Power Co.....	1,511,500	730,000	100.00	6%	151	152
Richellen & Ontario Navigation Co.....	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	103¾	103¾
Shawinigan Water & Power Co.....	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	124	123
MINES						
Crown Reserve.....	1,999,957	1.00	60%	2.75 ex-div.	1.71 ex-div. et ex-droits
International Coal Mining (Ordinaires).....	500,000	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles).....	219,700	100.00	7%	7	7

PENDANT les mois de la fin de l'été et de l'automne, on s'occupe d'achever de nouvelles résidences, des bureaux et des édifices publics et bien des gens égaient leurs demeures, pour l'hiver, avec des peintures et des vernis. Ceci offre au marchand de peinture entreprenant une occasion superbe de réaliser des ventes avantageuses de

SHERWIN-WILLIAMS FLAT-TONE

Artistique, hygiénique et durable ; le S.W. Flat-Tone est un vernis idéal pour les murs et plafonds d'intérieur.

Flat-Tone est une peinture à l'huile qui, en séchant, produit l'effet plat, velouté qui plaît et repose les yeux. Il est fabriqué en vingt-quatre teintes artistiques, ce qui permet de faire un choix pour satisfaire le goût individuel et de donner des tons s'harmonisant avec la chambre et ses garnitures.

Flat-Tone est absolument hygiénique et très durable. Il ne se ternit pas, ne s'enlève pas par frottement comme les peintures à l'eau et il n'a pas besoin d'être renouvelé tous les ans ou tous les deux ans. On peut le laver, sans l'endommager, avec de l'eau savonneuse.

Demandez-nous notre plan pour aider le marchand à pousser la vente de Flat-Tone pendant cet automne. Nous envoyons sur demande une brochure descriptive montrant 24 teintes.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited.

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, LONDON, ENG.



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

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

J. P. O'SHEA & Cie.

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

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!



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

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

Feutre et Papier
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3
Papiers de Construction. Feutre à Doubler et à Tapisser
Produits du Goudron. Papier à Tapisser et à Imprimer
Papier d'Emballage Brun et Manille.
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"
Alex. McArthur & Co., Limited
82 RUE MCGILL, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toitures: Rues du Havre et Logan
Moulin papier, Joliette, Qué.



**CHAUDIERE
HYGIENIQUE**
Pour les déchets.
L'illustration ci-contre
montre notre Chaudière
Hygienne Perfection-
née, pour les déchets.
Elle est de la même
grandeur et a la même
forme que le bassin d-
cabinet le plus perfec-
tionné.
Le couvercle ferme
hermétiquement et ne
laisse pas s'échapper la
moindre senteur. Elle
devrait se trouver dans
tous les foyers.
**CANADA WIRE &
IRON GOODS CO**
Hamilton, Ont.

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.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED
Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de
COUPELLERIE,
en vous assurant que cette **MARQUE**
EXACTE se trouve sur chaque lame.

REGISTERED TRADE MARK
* ✝
GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada:
JAMES HUTTON & CO., Montréal.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

NOTRE SITUATION COMMERCIALE

Le commerce du Canada a maintenant dépassé le milliard de dollars. Il y a seize ans il atteignait à peine le quart de ce total. En 1906, il a dépassé les 500 millions. En 1911, il était de \$759,000,000 et en 1912 de \$879,611,839. Nos importations se chiffrent par \$678,587,817 et nos exportations par \$401,345,401. Notre pays se développe rapidement. On cultive tous les jours de la terre nouvelle, de nouvelles usines s'élèvent et l'on construit de nouvelles voies ferrées. Il y a encore de la place pour une expansion encore plus considérable, il y a encore bien des terres qui n'ont pas été cultivées, et on peut recevoir encore des milliers de colons. Le Canada est un grand pays et promet d'en devenir un plus grand encore. Il va sans dire que le marchand de ferronnerie va profiter dans une large mesure de la continuation de la prospérité et du développement de notre pays.

L'USAGE DU BETON

Le béton, pour la construction, s'est assuré une position préminente parmi les nombreux matériaux dont on se sert pour les travaux de construction des édifices. Il se distingue par ses qualités de durabilité et de solidité. Nous pouvons voir de tous côtés nombre de grands édifices, de promenades, de chemins de fer, dans la construction desquels le béton a été employé dans une large mesure. On peut aussi voir dans les districts agricoles nombre de silos en béton. L'extension de l'usage du béton, qui est une pierre manufacturée au moyen du mélange du ciment, du sable, ou de la pierre et du gravier, a déterminé une augmentation phénoménale de la demande de ciment pendant les dernières années. Il est employé en fortes quantités dans les districts ruraux et urbains. Il y a quelques années, on était en général d'avis que le béton était très pratique pour les mois du printemps, de l'été et de l'automne, mais pas en hiver; depuis, on a reconnu qu'en prenant de grandes précautions, on pouvait se servir du béton pendant toute l'année. De

grandes manufactures construites en béton ont été édifiées pendant les mois d'hiver, et on a eu lieu d'être satisfait du résultat. La vente du ciment ne s'est pas confinée aux villes et petites localités. Les agriculteurs se sont rendus compte des avantages de l'emploi du béton pour la construction, et en nombre de régions du pays en a acheté de grandes quantités de ciment.

L'EMPLOI DU BETON.

Les manufacturiers ont beaucoup fait pour enseigner au public les usages du ciment et par là ils ont aidé de notable façon le marchand de quincaillerie à effectuer des ventes. Les manufacturiers sont empressés pour fournir des brochures à distribuer et ils coopéreront avec plaisir avec le marchand de toutes les façons. Cette coopération a aidé beaucoup à créer cette forte clientèle pour le ciment dont ils profitent actuellement. Mais il y a encore un champ très vaste à couvrir.

Bien que l'emploi du béton pour nombre de fins de construction jouisse d'une population de plus en plus grande de jour en jour, il y a encore nombre de cas où le béton n'a pas encore été utilisé. L'exemple le plus frappant est peut-être le cas de la construction de résidences. La principale raison de cet état de choses réside dans le fait que les possibilités esthétiques du béton n'ont encore été que peu comprises au Canada et que les avantages au point de vue de la construction du béton à surface de stuc ont été presque totalement négligés.

Quand s'ouvrit l'ère de la construction en béton au Canada, on se rendit compte que, comme matériel de construction, le béton remplacerait en nombre de cas la brique, la pierre et le bois. Les maisons en béton sont devenues une possibilité économique. Mais le côté décoratif de la question a été, par malheur, presque entièrement négligé. Les premiers essais en ce genre des constructeurs canadiens aboutirent à des résultats très disgracieux. C'est pourquoi on s'en est tenu depuis presque uniquement à employer le béton pour bâtir et non pour décorer. Des maisons de rapport ont été, c'est vrai, construites de temps à autre avec des blocs de béton, mais en ce qui concerne les résidences urbaines, on n'en a

construites que peu et à bon marché, au moyen de ces matériaux.

Il y a cependant nombre de moyens d'obtenir un effet artistique dans les constructions en béton et le premier, le principal, c'est l'emploi du stuc. Pour l'architecte, l'utilisation de ce stuc ouvre un champ illimité de possibilités esthétiques, tandis que pour le constructeur de maisons modestes, l'usage du béton et du stuc offre une occasion de réaliser une économie très considérable. Car on assure que tout en étant de longue durée, ces matériaux de construction sont bien meilleur marché que la brique ou la pierre.

C'est cependant dans la construction des maisons d'été, grandes ou petites, que l'usage du béton est le plus répandu. Le stuc se prête de lui-même à n'importe quel effet décoratif, suivant les environs immédiats de la maison, car, s'il est fabriqué d'une manière convenable, il s'harmonise bien avec les couleurs variées de la nature. Les architectes des Etats-Unis commencent à se rendre compte du pittoresque qu'on peut obtenir avec le stuc et la popularité de ce produit augmente rapidement.

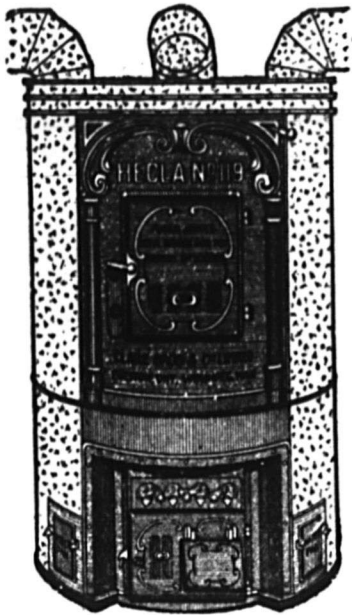
UNE BROCHURE GRATUITE QUI TRAITE DES LIMES.

La cinquième édition de "File Philosophy", une brochure que publie la Nicholson File Company sur les limes et leur emploi, vient de paraître, et sera adressée gratuitement à toute personne qui en fera la demande à la Nicholson File Company, à Port Hope, Ontario.

Le but de la brochure est d'enseigner exactement la manière de tenir une lime pour s'en servir et comment en tirer le plus d'efficacité. C'est un livre très utile à conserver et il est actuellement en usage dans les collèges pour l'éducation des élèves.

Le livre contient un dictionnaire qui sert à définir les termes techniques des diverses formes, des taillants, des méthodes de coupe, etc.

Il est des plus utiles comme livre de référence dans un atelier. Il est aussi absolument gratuit et publié dans l'intérêt de tous ceux qui se servent de limes. Ecrivez à la Nicholson File Company, Port Hope, Ontario.



Vous n'aurez aucun ennui avec la fournaise "HECLA" que vous vendrez.

Que vous installiez les fournaises "HECLA" que vous vendez ou que vos clients s'en occupent eux-mêmes vous n'avez pas à avoir peur que vos clients soient mécontents et vous blâment.

Installer une HECLA est si simple et si facile, surtout quand vous avez en mains les plans que nous sommes toujours prêts à vous préparer gratuitement, qu'il est presque certain que ce travail sera fait comme il faut.

Installée convenablement, l'HECLA vous donnera une chaleur plus hygiénique, plus salubre, par tonne de charbon brûlé, qu'une personne ne peut en obtenir au moyen d'une fournaise à eau chaude, à vapeur ou d'une autre fournaise. Le foyer, encerclé d'acier, HECLA fournit une très bonne chaleur. Les joints en acier fondu rendent impossible la diffusion, dans l'air de la maison, du gaz ou de la poussière ou des cendres. La grande bouilloire circulaire maintient de l'humidité dans l'air, agréable à respirer.

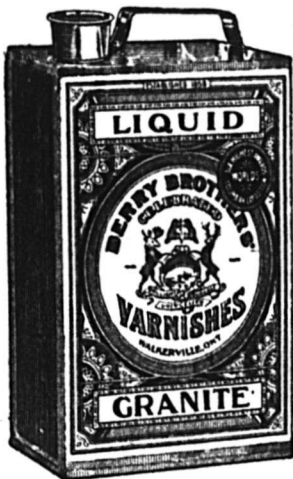
L'HECLA est la fournaise la plus satisfaisante pour vos ventes, car c'est elle qui donnera le plus de satisfaction à vos clients.

CLARE BROS. & COMPANY, Limited.

PRESTON,

ONTARIO.

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



Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

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

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

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

1858

BERRY BROTHERS

1913

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Au cours de la dernière huitaine, dans toutes les maisons de ferronnerie en gros, on n'a constaté aucun changement appréciable soit dans le mouvement des affaires, soit dans les prix. L'accalmie se poursuit et il est peu probable qu'avant le début de l'automne il y ait des modifications importantes dans la situation générale.

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
⅜	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
⅜	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00

1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3½	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: ¼ pouce et ⅜ pouce, 63 p.c.; ½ pouce, 69 p.c.; ¾ à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ⅜ pouce, 48 p.c.; ½ pouce, 59 p.c.; ¾ à 4 pouces, 62½ p.c.

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 8.25

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

(Caisse de 560 lbs.)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

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

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24 2.65

26 2.75

28 2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse:

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

Les prix de la marque Comet sont plutôt à la hausse.

Apollo

10½ oz=28 Anglais 4.35

28 G.=26 Anglais 4.10

26 G. 3.85

24 G. 3.60

22 G. 3.60

10 à 20 G. 3.45

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb.

Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30½; do., 27½. "Wiping", métal pour plombiers.

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

Très ferme et à la hausse.

Nous cotons:

Boulons à voitures Norway (\$3.00) 50 et 10 p.c.

Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.

Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, ½ et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.

Boulons à machine, ½ pce et au-dessous 60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.

Boulons à lisse, ½ et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.

LES CARTOUCHES DOMINION

sont manufacturées et leurs nombreuses parties sont éprouvées—
matériaux bruts et produits finis— à des températures, variant
de la chaleur de l'été à 40 degrés en-dessous de zéro. Ceci garantit
au marchand qu'il recevra le produit qui résistera le mieux aux
rudes variations climatiques du Canada.

Vos clients connaissent la



marque qui est sur chaque boîte.

DOMINION CARTRIDGE CO.,

Limited. Montréal, P. Q.

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

**Laissez-nous vous
le démontrer.**

**The
Martin-Senour
COMPANY.
MONTREAL.**

**HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.**

Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 55

Noix par boîtes de 100 lbs.

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

Crampes à clôtures

Fer poli	\$2.60
Fer galvanisé	2.80
Broches pour poulaillers	
½ x 20 x 30"	4.10
½ x 30 x 36"	4.75
½ x 22 x 24"	5.00
½ x 22 x 30"	6.30
L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.	
½ x 20 x 24"	3.40
½ x 22 x 36"	7.50

Broche galvanisée, etc.

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

Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.40; No 14, \$2.45, et No 15, \$2.55. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

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

Zinc en feuilles

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

Coudes pour tuyaux

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

Broche moustiquaire

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

Broquettes

Pour boîtes à fraises	75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage	85 et 10 p.c.
A valises	80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues	80 p.c.
A tapis, étamées	80 et 15 p.c.
A tapis, en barils	40 p.c.
Coupées bleues, en doz.	75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et ½ pe- santeur	60 p.c.
Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz.	75 p.c.
A chaussures, en doz.	50 p.c.
A chaussures, en uats 1 lb.	60 et 10 p.c.

Clous de broche

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

Clous coupés

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

Clous à cheval

Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90;

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

Fers à cheval

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

Fers ordinaires et

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

Chaînes en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

3/16 No 6	10.00
3/16 exact 5	8.50
3/16 full 5	7.00
½ exact 3	6.50
½	6.50
5/16	4.40
¾	3.90
7/16	3.80
¾	3.70
9/16	3.60
¾	3.40
¾	3.30
¾	3.30
¾	3.30
¾	3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de

Tête plate, acier	85	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, acier	80	10 et 7½ p.c.
Tête plate, cuivre	75	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, cuivre	70	10 et 7½ p.c.
Tête plate, bronze	70	10 et 7½ p.c.
Tête ronde, bronze	65	10 et 7½ p.c.

Fanaux

Nous cotons:

Wright No 3	doz.	8.50
Ordinaires	doz.	4.75
Dashboard C. B.	doz.	9.00
No 2	doz.	7.00

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

Nous cotons:

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

Moins escompte de 20 p.c.

Munitions

L'escompte sur les cartouches canadiennes est de 30 et 10 pour cent.

Plomb de chasse

Nous cotons net:

Ordinaire	100 lbs.	10.00
Chilled	100 lbs.	10.40
Buck and Seal	100 lbs.	10.80

METÀUX

Antimoine

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

Fonte

Nous cotons:

Carron Soft	24.50
Clarence No 3	22.00

Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:



La Laveuse "Blue Belle" de Maxwell

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

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE DE LAVEUSES

DAVID MAXWELL & SONS, . . . St. Mary's, Ont.

AGENCE A MONTREAL 446-448 Rue St. Paul.

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

POURQUOI ?

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

Cowan & Britton Limited.

GANANOQUE, Ont.

Couplets, Pentures, Articles de Ferronnerie pour Constructions.

DOUGALL

VERNIS

ZANZERINE

Ce sont là de très bons vernis — d'une qualité supérieure à la qualité habituelle de vernis vendus à ce prix fabriqués pour les ouvrages d'intérieur, d'Extérieur et les Parquets. Ne sont surpassés comme qualité que par T. W. F.

The DOUGALL VARNISH COMPANY
MONTREAL. . . LIMITED,
Associée à la Murphy Varnish Co., E. U. A.

VARNISH

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



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

ECRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

2½ pouces	0.95	cuivre	0.00	0.09	Fontes et aciers malléables	0.00	9.00
3 pouces	1.07	Laiton rouge fort	0.00	0.10	Pièces d'acier	0.00	5.00
3½ pouces	1.49	Laiton jaune fort	0.00	0.08			La lb.
4 pouces	2.12	Laiton mince	0.00	0.06	Vieilles claques	0.00	0.00
Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.		Plomb	0.02½	0.02½	PLATRE		
FERRAILLES		Zinc	0.00	0.03	Plâtre mêlé de sable, f.o.b., au char	5.50	
	La lb.	Fer forgé No 1	0.00	12.50	Plâtre dur (Hard Wall), f. o. b., 20 tonnes et plus	10.50	
Cuivree fort et fil de cuivre	0.00	0.11	Fer fondu et débris de machines No 1	0.00	16.00	Plâtre pur (Plaster Paris), en bariils, sur char,	2.10
Cuivre mince et fonds en			Plaques de poêle	0.00	12.50		

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 9 août 1913, la ville a émis 59 permis de construire au coût total de \$70,802 pour les nouvelles constructions et de \$46,155 pour les réparations.

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

Quartier.	Coût.
Notre-Dame de Grâces	\$ 6,127
St-Jean-Baptiste... ..	20,650
Mont-Royal	16,025
St-Laurent	900
St-Denis... ..	23,050
Lafontaine	800
Delorimier	4,000

Rosemont	1,000
St-Gabriel	5,000
Bordeaux	2,000
Emard	4,500
St-Henri... ..	10,775
Laurier	6,800
Hochelaga	30
Papineau	750
Ste-Marie	1,350
St-Louis... ..	2,350
St-André... ..	5,850
St-Georges	5,000
	\$116,957

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Jos. Caron, 1188 Marie-Anne Est.

Rue Lasalle, quartier Rosemont; 1

maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, J. E. Roussil, 337 Christophe Colomb.

Rue Reading, quartier St-Gabriel; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, Paul Verdun, 503 Charlevoix.

Rue Lafayette, quartier Bordeaux; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, J. B. Parent.

Rue Chabot, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., Mme A. Bourassa, 41 Boyer.

Rue St-André, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,800. Propriétaire, Alexis Arcand, 3620 St-André.

Rue Frontenac, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Thomas Waite, 2190 St-André.

Rue Ernest, quartier Emard; 1 mai-

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

The THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROKE

ONTARIO

FABRIQUÉS AU CANADA



son, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Martin Lannin, rue Ernest.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, J. A. Bouthillier, avenue Sherbrooke, près Beaubien.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, J. A. Bouthillier, avenue Sherbrooke, près Beaubien.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Andrew Halero, 260 Saint-Jacques.

Boulevard St-Laurent, quartier Saint-Jean-Baptiste; 1 maison, 1 magasin, 2 manufactures, 4 étages, 2e classe; coût prob., \$20,000. Propriétaire, P. Adelstein, 1154 boulevard St-Laurent.

Rue Bréboeuf, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, O. Lafrance, 643 Bréboeuf.

Rue St-Jacques, quartier St-Henri; 1 maison, 1 entrepôt, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaires, A. & F. Baillargeon, 2026 St-Jacques.

Rue Christophe Colomb, quartier St-Denis; 1 maison, 1 écurie, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, F. Frank, 619 Fleurimont.

Rue Saint-Patrick, quartier Emard; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob.,

\$2,500. Propriétaire, Canadian Rolling Mills, rue Victoria, Emard.

Rue Lanoraie, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, E. J. Hall, 3203 Lanoraie.

Rue Bordeaux, quartier Saint-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,200. Propriétaire, Nap. Pelletier, 2257 Bordeaux.

Rue Saint-Claire, quartier Laurier; 1 maison, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, F. Deslongchamps, 281, 4ème Avenue Maison-neuve.

Rue Beaubien, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, H. Pozamic, 1395 Beaubien.

Réparations.

Rue Waverly, quartier Laurier; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, R. Meunier, 2023 Boul. St-Laurent.

Chemin Côte-des-Neiges, quartier Mont-Royal; 1 maison, 1 logement; 2½ étages, 2e classe; coût prob., \$16,000. Propriétaire, Carl Riordon, 374 Chemin Côte-des-Neiges.

Rue Latour, quartier Saint-Georges; 1 maison, 1 entrepôt, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Mme Last, 2048 Waverly.

Rue St-Antoine, quartier Saint-Henri;

1 maison, 1 boulangerie, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$5,500. Propriétaire, Jos. Martin, 736 St-Antoine.

Rue Stanley, quartier Saint-Georges; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, E. C. Norsworthy, Appartements Linton.

Rue Hanoteau, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Alp. Villemure, 2233 Boyer.

Rue Delaroche, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Jérôme Beaudry, 1839 Delaroche.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Saint-André; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$5,750. Propriétaire, Marie Marcell, rue St-Jacques.

Carré St-Louis, quartier, St-Louis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$1,850. Propriétaire, J. Emile Vanier, 5 Beaver Hall Square.

Ne faites d'économie qu'à bon escient. Tout le monde peut faire des économies, mais en faire sans nuire aux recettes exige un certain jugement.

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

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

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

Elles videront un gallon par 4¼ tours de manivelle et approvisionneront un automobile de gazoline en juste moitié moins de temps que lorsqu'on se sert de toute autre pompe à mesure automatique.

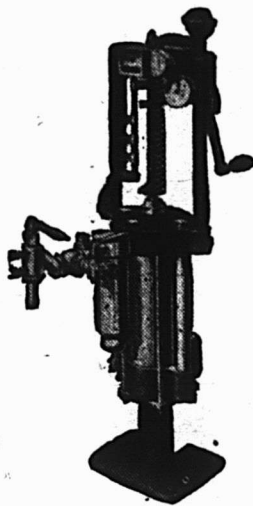
Notre pompe a une course de piston de 8 pouces tandis que les autres en ont une de 13¼ pouces, par suite c'est la pompe qui fonctionne le plus facilement et le plus rapidement de toutes celles qui sont sur le marché. On peut démonter toutes les valves de cette pompe — vous n'avez pas à déplacer cette pompe, si quelque chose fonctionne mal.

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

Vendues avec garantie.

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

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



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

LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONT-REAL:

De la Gare Windsor pour :

BOSTON, LOWELL, *9.00 a.m., *8.00 p.m.
KENNEBUCK, OLD ORCHARD et PORTLAND, 19.00 a.m. *9.15 p.m.
TORONTO, CHICAGO, *9.05 a.m., *10.00 p.m. et *11.00 p.m., pour TORONTO-NORD.
OTTAWA, †8.05 a.m., †8.40 a.m., †9.15 a.m., *9.45 a.m. †4.00 p.m., †7.45 p.m., *9.45 p.m., *10.30 p.m.
SHERBROOKE et LENNOXVILLE, *8.25 a.m., 11.15 p.m. †5.30 p.m., *7.25 p.m.
HALIFAX et MONCTON, *7.25 p.m.
ST-JOHN, N. B., *7.25 p.m.
ST-PAUL, MINNEAPOLIS, *10.30 p.m.
WINNIPEG, VANCOUVER, *9.45 a.m. *9.45 p.m.

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., *5.00 p.m., †5.55 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND'MÈRE, *9.00 a.m., †1.30 p.m. *5.00 p.m.
JOLIETTE, †8.15 a.m., *9.00 a.m., 11.40 p.m. †5.20 p.m.
SAINT-GABRIEL, *9.00 a.m., 11.40 p.m. †5.20 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTÉ-AGATHE, *8.10 a.m., *9.15 a.m., †9.30 a.m. 11.00 p.m. 11.15 p.m. 12.15 p.m. †4.00 p.m. †4.50 p.m. 5.10 p.m.
NOMININGUE, *9.15 p.m., 11.00 p.m. †4.50 p.m.
(* Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche. (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement. (h) Samedi et Dimanche seulement. (k) Vendredi seulement.

BUREAU DES BILLETS :

141-143 rue Saint-Jacques
EDIFICE DOMINION EXPRESS

GODENDARDS

A DENTS DE LANCE
PERFECTIONNEES

Reconnus Les Meilleurs

La supériorité de ces scies provient de l'emploi de l'Acier à Rasoir, notre propriété personnelle, et de notre procédé secret de trempe.

Les "Godendards" Maple Leaf ont un tranchant plus vif, qui dure plus longtemps que tout autre obtenu par tout procédé de trempe ordinaire. Si vous en doutez prenez deux scies—une "Maple Leaf" et une scie d'une autre fabrication, faites-en l'essai dans les mêmes conditions. Quand l'épreuve sera terminée, vous serez convaincu que nos avancés sont parfaitement fondés. Chaque scie Maple Leaf est absolument garantie. C'est maintenant le moment de placer vos commandes pour les "Godendards" MAPLE LEAF. Exiger cette marque à la prochaine commande. Nous fabriquons aussi des Scies à ruban, circulaires, à bardeaux, concaves, à rainures, à onglet, "Gang", à chariot, à glace, égoines, scies à montures (buck), de boucher, à émonder, ainsi que tous les accessoires. Nous avons en magasin un grand assortiment de scies pour l'Ouest Canadien à notre succursale de Vancouver.

Demandez par lettre nos listes de prix
et catalogues.

Shurly - Dietrich Co.
Limited.

GALT, - Ontario.

- ET -

1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.

No. 44
Scies à dos convexe.

No. 55
Scies à dos droit aminci.



DEUX SCIES REMARQUABLES

Les Passe-Partout CRESCENT GROUND

de SIMONDS

A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS

Vos clients payants volontiers double prix pour ces scies, parce qu'ils savent qu'ils feront deux fois l'ouvrage des autres.

Faites à Montréal, Commandez-les maintenant à votre fournisseur.

Simonds Canada Saw Company, Limited

MONTREAL,

ST. JOHN,

VANCOUVER.



Renseignements Commerciaux

JUGEMENTS

Défendeur.	Demandeur.	Montant.
Auckland. Plante, J.—D. Savoie		\$ 63
La Patrie. Courchesne, W.—D. D. E. Denault		55
Lawrenceville. Gervais, L.—A. Rivard		54
Montréal. Barry, Jos.—Rock City Cigar Co		59
Montréal. Cassette, Alph.—Smith Marble & Constr Company		67
Montréal. Deval, Wm R.—Wm Taller		95
Montréal. Doulfas, Geo.—H. Smith		164
Montréal. Gauthier, H.—N. Fontaine		93
Montréal. Guillotte, Pierre.—G. Samson et al.		187
Montréal. Hamilton Brass Mfg. Co., Ltd.—J. Robertson Co.		195
Montréal. Larivée, Wilf.—O. Létourneau		74
Montréal.—Leroux, D. & Co.—Perron & Co.		248
Montréal. McKenzie, P.—P. Galibert		1,359
Montréal. Meunier, Frank.—M. Salvinsky		58
Montréal. Paulhus, C.E.—McGregor Banwell Fence		58
Montréal. Quienty, H.—J. & W. Duncan, Ltd.		300
Montréal. Racine, L. W.—Hochelaga Bank		226
Montréal. Sales Co. of Canada, Ltd.—J. Carson		300
Montréal. Savoie, A. E.—L. B. Cordeau		500
Montréal. Stuerman, H.—Kastels, Ltd		75
Rivière au Million. Cantin. Abraham.—Moody Sons.		96
Sherbrooke. Dobb, W. J.—A. A. Trinning		81
Sherbrooke. Farr, R. I. et al.—F. J. Thomson et al.		54
Sherbrooke. Letour, R.—L'Echanberg et al.		69
Sherbrooke. Maguire, O.—A. Pelletier		61
Sherbrooke. Trahan, J.—J. Jacques		54
Ste-Croix. Auger, N.—J. Jacques		64
St-Rédempteur. Cardinal, J.—Perron & Co.		177
St-Timothée. Dagenais Augustine.—J. G. Couture		248
Verdun. Lanierre, A.—Y Lamontagne et al.		75
Waterville. Wharrain, W. R. et al.—D. L. Duclac		79

EXECUTIONS

Défendeur.	Demandeur.	Montant.
Montréal. Archambault, P.—L. DeMontigny		\$221
Montréal. Barnes, W.—The King		113
Montréal. Bédard, J. A. R.—J. L. Perron		540
Montréal. Boosamra, G. S.—J. A. Baillargeon		164
Montréal. British Amer.-Film Mfg. Co.—National Drug & Chemical Co.		141
Montréal. Cardinal, J.—L. L. Harwood		2,040
Montréal. Chapman, J. J.—J. Brodie		226
Montréal. Clements, A. D.—P. A. Smith		150
Montréal. Daraiche, E.—J. A. Gagnon		134
Montréal. Desaulniers, A. S.—L. Campeau		82
Montréal. Doré, E. E.—E. T. Brick Mfg. Co.		128
Montréal. Dubé, D. D.—De. M. Shapiro et vir.		157
Montréal. Dunn, W.—C. Charpentier		181
Montréal. Fortin, J. L.—J. Stewart		203
Montréal. Guilbault, L.—D. Morel		240
Montréal. Houghton, F. E.—H. Russell		147
Montréal. Houle, J.—The King		552
Montréal. Kalisky, A.—The King		421
Montréal.—Karluck, D.—The King		216
Montréal. Kosnitch, J.—The King		216

Renseignements Commerciaux

- Montréal.—Amyotte, Adélar, demande de cession.—Marchand.
- Montréal.—Arel et Deslauriers, dissolution.
- Montréal.—Brett, Gillies et Moyses, dissolution, fournitures pour constructions.
- Montréal.—Gaulois Tyre Agency of Canada, dissolution et nouvel enrégistrement.
- Montréal.—Gordon Strathy et Cie, dissolution et nouvel enrégistrement.
- Montréal.—Ideal Clothing House, fait cession.—Assemblée des créanciers le 8 courant.
- Montréal.—Imperial Hair Mfg. Co. Cession.
- Montréal.—International Machine Co., dissolution.

Montréal.—Modern Woodworking and Construction, Ltd., N. St-Amour, liquidateur.

Montréal.—Paragon Trouser Co., H. Desrosiers et E. Ritchey nommés curateurs conjoints. Manufacturiers.

Montréal.—Mme Ricard, U. J., fait cession à Vinet et Dufresne. Nouveautés.

Montréal.—Poilette, H. L., fait cession à Alex. Desmar-teau. Marchandises de fantaisie.

Montréal.—Kiopei, J. A., fait cession à Alex. Desmar-teau. Epicier.

Montréal.—St-Lawrence Fur Co., dommages par le feu. Montréal.—St-Lawrence Hardware Co., dissolution.

Montréal.—Travelers Indemnity Co., of Canada. En liquidation volontaire.

Montréal.—Window Strip Co., dissolution.

Montréal.—Zauner, S.; endommagé par la fumée et l'eau. Barbier.

Montréal.—Zeigler, S., endommagé par la fumée et l'eau. Fournitures pour photographes.

Québec.—Laroche et Cie., annonce son stock à vendre pour le 6 courant. Tabacs etc.

Québec.—Sharples, W. et J. L., hon. John Sharples, de cette maison, mort. Bois de construction.

St-Hyacinthe.—Brodeur, Albert; actif vendu. Epicier. Trois-Rivières.—American Shoe Store. Actif à vendre.

Nouveaux Etablissements

Lachine, G. Cramer & Co., G. S. Montréal: American Radiator Co. of Canada, Ltd; Anglo Austria Labor Bureau; Beaunoyer & Gagné, marchands de chevaux; Canadian Clarendon Marble Co. of Canada; Capuano Pasquale Co. manufacturiers de cigares; Dominion Painters & Decorators; Elite Publishing Co.; Edwin Gill & Co. agents manufacturiers; Exchange Realty Co., agents d'immeubles; Fairmount Ladies Tailoring Co.; Guilbault & Parot; F. Jolicoeur & Cie; La Compagnie de Pool et de Billards du Canada, Ltd.; La Compagnie Sang-Ki-Nab; Librairie Notre-Dame; Milot Realty Co., agents d'immeubles; Norcross Bros. Co.; Phaneuf & Lamarre, agents d'immeubles; Schacliter & Fleishman, regrattier; United Supply Co., four-

nitures pour constructeurs; Williams Coal Co. & Compagnie de Charbon Williams; Worfolk & Gorwill, Painting, etc. Verdun: Scurrah's Market, épiciers et bouchers.

Jugements

	Défendeur.	Demandeur.	Montant.
Maisonneuve.	Pratt, Wm.—L. V. Perry		\$4,031
Montréal.	Bass, H.—A. A. Baum		135
Montréal.	Bourassa, 1hos.—Rose Dion		110
Montréal.	Dousquet, J. et A.—Stinson Reeb Builders Supply Co.		245
Montréal.	Can. Motion Picture Co. of Canada.—Z. Fineberg		199
Montréal.	Chapman, J. C.—J. Brode		180
Montréal.	Dore, E. E.—Eastern Toshiw Brwnick & Mfg. Co.		100
Montréal.	Getuso, Frank.—H. Shuster et al.		212
Montréal.	Insinga, Jos.—Jos. Cohen et al.		385
Montréal.	Keating, H. T.—Royal Trust et al, esqual.		200
Montréal.	Lessard, E nest—J. E. Charbonneau		223
Montréal.	Lapointe, J. R.—E. Lamontagne		72
Montréal.	Lyon, M. A.—La Presse		107
Montréal.	Marshall, T. C.—J. A. Moir		195
Montréal.	Perrault, R.—H. Harris		60
Montréal.	Quienty, Rosanna.—Emma Pilon		1,255
Montréal.	Rafferty, L.—Richard & Lavigueur		159
Montréal.	Smith, Geo.—W. D. Hannah		79
Montréal O.	Barnes, E. W.—J. P. Dupuis		500
Westmount.	McDougall, J. B.—W. Rosenbloom		54

Exécutions

	Défendeur	Demandeur.	Montant.
Montréal.	Demers, L. J.—Beaudoin, Ltd.		\$ 93
Montréal.	Santilli, D. et al.—V. Côté		95

Renseignements Commerciaux

Baie St-Paul.—Simard et Frère; actif vendu. M. G. Montréal.—Héroux, Lapointe et Cie., dissolution.

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



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

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

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

Courroies Spéciales

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

**D. K. McLaren,
Limited**

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

De Réputation Internationale

La marque de Vernis reconnue comme la première dans le monde entier et dont le détaillant peut pousser la vente avec entière satisfaction. Les Vernis et spécialités de Vernis

INTERNATIONAL

ont soutenu leur réputation depuis plus de quarante ans. Ils sont le produit de l'expérience, du grand soin et du mélange attentif des ingrédients; chaque bidon est garanti contenir une Pleine Mesure Impériale.

Mettez en vedette la Marque International.



TORONTO WINNIPEG

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

**NEW-YORK CHICAGO LONDRES
BERLIN BRUXELLES MELBOURNE**

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

Montréal.—Home Cooperative Association of Montreal. Assemblée pour nomination d'un liquidateur, fixée au 21 courant.

Montréal.—Lafranchise, Louis, légers dommages par le feu. Epicerie.

Montréal.—Rousseau, Alfred; dommages par le feu. Manufacture de portes et châssis.

Québec.—Guerard, J. A. et Cie., liquidation volontaire. Entrepreneurs.

Ste-Anasthasie.—Dubois et Rrère. Compromis à 50 p.c. comptant. M. G.

Warwick.—La Cie des Industries Cantin, Ltd. Etienne Cantin, de cette maison, décédé. Manufacturiers.

Nouveaux Etablissements

J. Chamberland & Cie, pierres; City Coal Co.; Dominion Leather Remnant Co.; Dufresne & Jolicoeur, agents d'immeubles; Eastern Terminals of Canada, Ltd.; Golden & Harevitz, marchandises d'occasion; Ls J. Hétu & Cie, bouchers; Hudon, Hamel & Larue, agents d'immeubles; La Compagnie Lacroix, Ltd.; Miss Lemna's Italian Grocery Store; Medal Javel Dater Co., manufacturiers; Montreal Coats and Aprons Supply Co.; Montreal Syrup Co., manufacturiers; Reliable Upholstering Co.; Renaud Motor Supply Co.; Telegraph Publishing Co. of Montreal, Ltd.

Jugements

Défendeur	Demandeur.	Montant.
Canton Boyer Ouest.	Bédard, J.A.R.—Perron & Co.	\$ 480
Farnham. Pickering, F. G.—A. Raymond		551
Farnham. Pickering, F. G.—M. Bonin		551
Lennoxfield. Blue A. F., Regd.—S. H. Ewing et al.		50
Maisonneuve. Lussier, C. E.—A. Griffin		111
Montréal. Argall, Richard.—J. Henry		470
Montréal. Barbeau, Chas.—Rose A. Lalonde		68
Montréal. Bourgoûin, H.—A. Beaudoin		52

Montréal. Cassiry, E. A.—Société Canadienne d'Entreprises Générales	942
Montréal. Corbeil, G.—Ford Motor Co.	124
Montréal. Hurtubise, M. J. S. F. D.—F. Lapointe	15,000
Montréal. Langevin, Alph.—S. Miller	50
Montréal. Morel, D.—Cie Marchand Frères, Ltée.	50
Montréal. Trudeau, Ed.—Dupuis Frères, Ltée	55
Pointe-Claire. Morris, L. H.—O. Dufour	160
St-Hilaire. Lefebvre, A.—Metal Shingle Co.	75
St-Lambert. Black, J. F.—J. S. Ibbotson	62
Thetford Mines. Auger, Ferd.—Frothingham & Workman	125

Exécutions

Défendeur	Demandeur.	Montant.
Montréal. Abraamovici, Julius.—Stinson Reeb Bilders Supply Co.		\$ 286
Montréal. Allin, A. H.—Traders Agency		128
Montréal. Boivin, A.—H. Guenette		52
Montréal. Byers, R. J.—Hy. Birks & Co.		82
Montréal. Cardinal, J.—J. Fletcher		768
Montréal. Cousineau, A.—H. V. Bernier		173
Montréal. Dallas, O.—F. O. Wray		98
Montréal. Fulton, E.—A. Morris		97
Montréal. Gauvin, A.—L. Guillaume		99
Montréal. Gervais, H.—F. A. Bode et al.		361
Montréal. Gougeon, M.—Toilet Laundry Co.		131
Montréal. Insenga, Jos.—A. Maillet		55
Montréal. Kerman, J.—M. Fineberg		54
Montréal. Knight, J. T.—Hy Horgan et al.		148
Montréal. Labadie, G. H.—O. Labadie		54
Montréal. Lecavalier, Jos.—Ulric Paquette		74
Montréal. Maffet, M.—Elie Denis		155
Montréal. Marchand, Antoine.—A. Bremner, Ltd.		195
Montréal. Monteight, M.—J. Morgan		136
Montréal. Owen, Jas.—Banque Nationale		133
Montréal. Palmer, W. C.—enoit		168
Montréal. Pelletier, A.—O. Latour		133
Montréal. Prudhomme, J. E. et al.—P. L. Bastien		88
Montréal. Robinson, W.—Parker Bros.		58

Renseignements Commerciaux

Bristol.—Reid, J. Y., successeur M. J. A. Little, M. G.
 Montréal.—All Montreal Skating Rink, dissolution.
 Montréal.—Blouin, A., cession à Prévost et Bédard. Epicerie.
 Montréal.—Cedelotte et Payette, dissolution. Voitures.
 Montréal.—Deery et Corbeil, dissolution. Agents d'immeubles.
 Montréal.—Langelier et Beauchemin, dissolution. Agents d'immeubles.
 Montréal.—Pelletier et Goulet, dissolution. Peintres.
 Montréal.—Pollack, Bros & Co., dissolution. A. S. Pollack continuant sous la même raison sociale. Importateurs.
 Montréal.—Sperling & Lea, dissolution. Hans Sperling continuant sous la même raison sociale. Agents de manufacturiers.
 Montréal.—Upton, Edward, dommages par le feu. Epicerie.

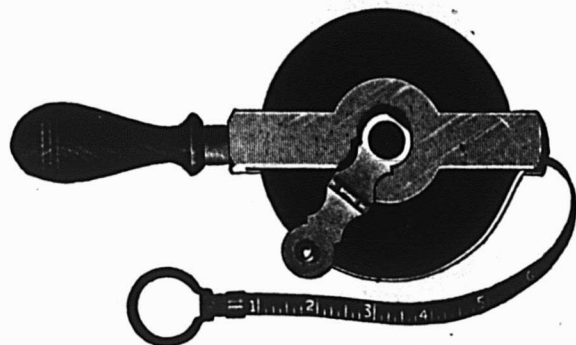
CHARBON

Anthracite et Bitumineux.

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la Province de Québec.

GEORGE HALL COAL CO.
OF CANADA, LIMITED.

126 RUE ST-PIERRE, MONTREAL.



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.

Papineauville.—Pontias & Ottawa Mutual Fire Insurance Co., Albert Boulais, liquidateur.
 Quebec.—Morency et Grenier, dissolution. J. L. Morency continue seul sous la même raison sociale. Manufacturiers de boîtes en carton.
 Rupert.—Raisis, John. Successeur: M. G. S. Nesbitt, M. C.
 South Ham.—Raymond, Alired, s'es transporte à Wotton, M. G.
 St-Hyacinthe.—Brodeur, Albert. Actif à vendre le 30 courant. Epicerie.
 St-Jean.—Rabal, C. et M., dissolution. Nouveautés.

Nouveaux Etablissements

Montréal.—J. S. Bache & Co., agents de change, etc.; Courtois et Dagenas, boulangers; Montreal Brick Co., manufacturiers; Standard Cash Bakery; Ungava Miners & Traders, Ltd; Winms & Co., nouveautés. St-Hyacinthe: St-Hyacinthe Garage. Thetford Mines: Toronto Salvage Co., G. S.

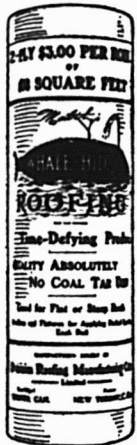
Jugements

Défendeur.	Demandeur.	Montant.
Capelton. Blue, J. R.—S. H. Ewing et al.		\$ 94
Maisonneuve. Lahaye, Raymond.—Cie. Auvents des Marchands		62
Montréal. Auger, veuve.—F. H. Chapleau		264
Montréal. Barclay, John.—J. T. Beauvais		80
Montréal. Bédard, Fred. et al.—S. W. Hicks		54
Montréal. Bourassa, Alex.—C. St-Amant		62
Montréal. Brophy, L. M.—R. C. Common		67
Montréal. Campeau, Henri.—J. G. Duhamel		358
Montréal. Carson, Robt.—De C. H. Beaudry		225
Montréal. Couture, Nap.—Laplante Frères		53
Montréal. Dunn, W.—C. Charpentier		141
Montréal. Houghton, F. E.—H. Russell		114
Montréal. Joseph, Jos. & Bros. Co.—N. Klein et al.		269

Montréal. Larin, Amédée et al.—N. B. Rodier	165
Montréal. Maranda, J. O.—W. Carrière et Cie	53
Montréal. marchand, J. A.—J. Mullen et Fils	60
Montréal. Paragon Trouser Co.—Laird, Paton et Fils	50
Montréal. Pickering, F. G.—E. Larwier	300
Montréal. Revost, J. A. et Cie.—Canadian Consolidated Lands, Ltd.	300
Montréal. Quimian, Robertson & Miller.—E. Monpetit	300
Montréal. Renaud, A. H.—L. E. Dodwell	50
Montréal. Sharpe, W. H. et al.—L. P. Godin	50
Montréal. Tambault, Emile.—Renaud, King & Paterson	93
Montréal. Wood, A. J.—P. C. Hart	63
St-Malachie. Hebert, Omeril.—Massey Harris Co.	64
Stukely. Dupras, Jos.—M. Moody & Sons	79
Westmount. Blair, F. S.—D. F. Graham	80

Exécutions

Défendeur.	Demandeur.	Montant.
Montréal. Archambault, W. et al.—M. Lachance		\$ 173
Montréal. Aquin, J.—L. A. Sauvé		145
Montréal. Bachand, D. A.—Massey Harris Co.		70
Montréal. Béchard, O.—J. Pilon		56
Montréal. Bêliveau, L. J.—L. Dalbec		139
Montréal. Bigaouette, Nap.—T. Dion		190
Montréal. Bluteau, H. P.—J. Hepworth		140
Montréal. Choquette, U.—Mlle B. Sutton		99
Montréal. DeMontigny, L.—J. L. Perron et al.		161
Montréal. DeMontigny, L. et al.—J. L. Perron et al.		184
Montréal. Desrosiers, L.—A. Brossard		50
Montréal. Dulude, J.—De E. Dulude		53
Montréal. Friedman, Albert.—Lapointe et Pilon		2,329
Montréal. Gagnon, Achille et al.—Royal Bank		538
Montréal. Gauthier, H.—De A. Desparois		197
Montréal. Gratton, F.—H. Shelling		65



M. LE MARCHAND

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

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

NOS MARCHANDS REALISENT \$1.00 DE PROFIT PAR CARRE.

Nous ne confions la vente du "WHALE HIDE" qu'à Un Seul Marchand dans chaque ville. Il nous faut un marchand dans chacune des villes de votre province.

Dominion Roofing Co., Limited
 TORONTO, ONT.

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

TOITURE



Montreal.	Hurtubise, L.—Royal Bank	4,621
Montréal.	Labelle, G. M.—Can. Film Co.	153
Montréal.	Lapointe, Wm.—Gunn, Langlois Co. . .	122
Montréal.	Leard, A.—Lande Bros.	199
Montréal.	Lefrançois, H.—Ls Brosseau	142
Montreal.	Legault, J. E.—La Presse	229
Montréal.	Loiseite, J. O.—De E. Arsenault	109
Montréal.	Marchand, Ant.—J. A. Trudeau et al. . .	153
Montréal.	Massicotte, D.—L. D. Guilbault	72
Montréal.	Monet, Delphis.—Phoenix Bridge and Iron Works	346
Montréal.	Morin, J. P.—G. E. Léger	63
Montréal.	Nuckle, A.—T. Villeneuve	82
Montréal.	O'Connor, John.—H. J. Elliott et al. . .	793
Montreal.	Patterson, J. A.—Hudon, Hébert Cie. . .	51
Montréal.	Poirier, J. F.—G. E. Baylis	55
Montréal.	Prieur, Kosaire.—J. M. Loiseite et al. .	228
Montreal.	Quienty, H.—W. O. Wilson et al.	261
Montreal.	Quienty, H.—De E. Pilon	1,344
Montreal.	Kafferty, L.—J. A. Bonin	128
Montréal.	Rafferty, L.—A. H. Pearson	395
Montréal.	Russell, David. P. Buller	10,139
Montréal.	Sayed, A.—Wm Lilson et al.	253
Montréal.	Seguin, G. A.—E. Mayer	153
Montreal.	Senécal, E. e al.—De E. Julien et vir . .	346
Montreal.	Spedding, B.—M. Archambault	172
Montréal.	Surman, J. H.—D. Mire	1,231
Montreal.	Tessier, R. X.—I. D. McPhail et al. . . .	200
Montréal.	Toupin, F.—De R. Lanciau	137

Renseignements Commerciaux

Capelton.—Blue, J. R., cession. M. G.
 Montréal.—Akerman, Léon; Michaud et Desrosiers, curateurs. Articles de cuir.
 Montréal.—American Smallwares Co., dissolution. Mme M. T. Tamer continuant sous la même raison sociale.
 Montréal.—Aziz, Elias, cession à Vinet et Dufresne. Nouveautés.
 Montréal.—Canadian Bargain Store, dissolution.
 PR. COUR.—Rens. Comm. — 3
 Montréal.—Eagle Mattress Mfg and Furniture Co.; actif à vendre le 25 courant.
 Montréal.—Labelle, C. M., cession. Instrument de musique.
 Montréal.—Marchand, L. J., Inc. Vente le 23 courant.
 Montréal.—Morin, J. P. Vente le 24 courant. Bijouterie, etc.
 Montréal.—Parc Dollard Extension, Inc. Liquidation volontaire. Roy et Langelier, liquidateurs.
 Montréal.—Palmer, J. et Fils, Ltr, devient Palmers Ltd. Parfumerie en gros, etc.
 Montréal.—Paragon Trousers Co., consent à faire cession.
 Montréal.—Ranger et Senécal, dissolution. Agents d'immeubles.
 Nicolet.—Beauchemin, Edouard; A. Turcotte et Fils, curateurs. Nouveautés.
 Nicolet.—Béland, Maurice; assemblée des créanciers le 30 courant. M. G.
 St-Dominique de Bagot.—Bienvenue, L. Abandon des affaires. Harnais.
 St-Isidore de Prescott.—Ménard, Samuel; compromis. M. G.
 Ste-Julie de Verchères.—Malo, Honoré, offrant un compromis. M. G.
 Trois-Rivières.—American Shoe Store; demande de cession. Chaussures.
 Verdun.—Patte et Jassongne, dissolution. Entrepreneurs.

Nouveaux Etablissements

Montréal: Asch, Ltd.; Bleser Anker & Webb, agents de manufactures; Breault, Gill & Co., agents de manufactures; Camiot Bros., nouveautés; Commercial Dining Room; Fashion Brand Clothing Mfg. Co.; Fontaine, Forbes & Laporte, agents d'immeubles; Franco-Canadian Land & Development So., Ltd.; E. Harpin & F. Kenyon, vêtements pour dames; Lake St-Francis Boating Club; Ottawa Quick Lunch; La Société Dupuis et Poirier, Inc.; Mutual Hay, Grain and Coal Co.; Royal Canadian Jewelry Co.; Singer

Bros., bijoutiers, etc.; Smilovitch & Mayers; Vialonga & Simon, entrepreneurs briquetiers. Montréal Sud: Montreal South Coal Co.—Québec: M. E. Robitaille, Reg. B. et S., articles en cuir, etc. St-Martin; Plouffe, Lagacé et Cie, entrepreneurs.

Jugements dans la province de Québec.

	Défendeur.	Demandeur.	Montant
Cascades Point.	Leroux, Geo.	A. Racine, Ltée	\$116
Montréal.	Augstrom, Arnedut	E. J. Quinn	104
Montréal.	Baudry, J. P.	Auto Tire Co.	112
Montréal.	Charland, J. B.	Dupuis et al.	75
Montréal.	Ferdinand Forget	J. A. Broderic	22000
Montréal.	Freedman, Albert	A. Racine, Ltée	102
Montréal.	Gingras, Alf.	O. A. Rozon	101
Montréal.	Kaufman, H. A.	A. F. Revol	107
Montréal.	Kaufman, Leo.	H. A. Horwitt	56
Montréal.	Lacasse J. H. L. et al	Can. Cons. Rubber Co	170
Montréal.	Laurent & Fontaine	A. Valin	141
Montréal.	Lazare Bernard	W. Picard	10100
Montréal.	Leach, W.	L. Richer et al.	365
Montréal.	Levine, H.	J. G. Couture	201
Montréal.	MacFarlane, Robt.	C. Charters	65
Montréal.	McLeod, N. M.	Aikenhead H'dware Ltd.	1518
Montréal.	Tremblay & Frère	L. Richer et al.	870
Montréal.	F. N. Amey Realty Ltd	W. Dawson, ès qual	133
Ste-Adèle.	Nadon, H.	L. Villeneuve & Cie	677

Exécutions.

	Défendeur.	Demandeur.	Montant
Montréal.	Duval, Z.	A. Langlois	57
Montréal.	Eastmure, W. V.	Travelers Ins. Co.	95
Montréal.	Gohron, L. C.	Mutual Life Ass. Co.	65
Montréal.	Jetté, G.	L. P. Barrette	108
Montréal.	Lalonde, N.	J. Desjardins	104
Montréal.	Lapierre, A.	Y. Lamontagne	89
Montréal.	Meunier, Frank	M. Salmonski	64
Montréal.	Pite, E. I.	C. R. Fréchon	61
Montréal.	Ryan, J.	L. Silverman	61
Montréal.	Spinks, A. L.	Tobacco Growers Assn.	87
Montréal.	Truteau, Ed.	Depuis Frère	76

Changements commerciaux.



Hébertville Station. — La Compagnie Manufacturière d'Hébertville Station. En liquidation. Manufacturiers de portes et châssis.
 Laurentides. — Kiern Monahan, décédé, magasin général.
 L'Islet. — Le Poêle National, Ltée, actif vendu. Manufacture de poêles.
 Montréal. — Léon Akerman, actif à vendre. Articles en cuir.
 Montréal. — Archambault et Lévesque, dissolution.
 Montréal. — Architectural Ironworks, incendie reporté.
 Montréal. — Jas. Cleland, incendie reporté. Manufacturier de teintures.
 Montréal. — Continental Furniture Co., incendie reporté.
 Montréal. — D. Eidelovitz, demande de cession. Marchand.
 Montréal. — Imperial Costume Co., demande de cession.
 Montréal. — Montreal Advertising Agency, dissolution.
 Montréal. — Northern Transport Co., demande de cession.
 Montréal. — Paragon Trousers Co., actif à vendre. Manufacturiers.
 Montréal. — P. L. Péladeau, demande de cession. Viandes.
 Montréal. — Roussin, Meloche et Ce., dissolution. Agents d'immeubles.
 Montréal. — G. A. Séguin, consentement enregistré. Marchand.
 Montréal. — Urgèle Archambault a fait cession à Alex. Desmarteau. Chaussures.
 Montréal. — Victor Fuller Printing Co., incendie reporté.
 Nicolet. — Edouard Beauchemin, actif à vendre le 19 courant. Nouveautés.
 Québec. — La Compagnie de Marbre du Canada, Ltée, Rédard et Bélanger, de Québec, nommés liquidateurs.
 Québec. — La Compagnie Paquet et Jacquier; Bédard et Bélanger, de Québec, nommés liquidateurs. Agents de manufactures.
 St-Valier. — Eugène Bolduc, complètement détruit par l'incendie, pas d'assurance. Magasin général.



Les Oeillets “DIAMOND” ne ternissent pas.

Rien ne donne mauvaise apparence à une chaussure comme un oeillet de couleur cuivrée. Dans la plupart des cas, cela se voit plus qu'une fente du cuir, et il est encore plus difficile d'y remédier. Mais il y a un moyen sûr d'éviter cet ennui à vos clients. Les Oeillets de Couleur Indélébile “Diamond” ne peuvent pas prendre une teinte cuivrée à l'usage, ils paraissent toujours neufs et aident à conserver à la chaussure sa bonne apparence, malgré l'usage le plus long. Il y a aussi un moyen sûr de reconnaître si les chaussures que vous achetez en sont pourvues. Regardez



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

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA

Bureau et Manufacture

MONTREAL.

Prenez une feuille du livre de l'expérience d'autres Marchands

Il y a un certain nombre de marchands qui ont perdu du temps et de l'argent en suivant la vraie politique en ce qui concerne les Rasoirs de Sûreté. Leur expérience est un avertissement pour vous.

Leur plus commune erreur a été de gaspiller leurs énergies et leur capital en s'occupant de trop de différentes fabrications, au lieu de les concentrer sur, disons, deux—le meilleur rasoir à \$5.00, qui est à vendre partout où la vente en est possible et le meilleur des rasoirs à bas prix, pour les clients qui refusent absolument de payer le prix plus élevé.

Craignant, peut-être, de manquer d'approvisionnement pour satisfaire à la forte demande prédite par les vendeurs, ils ont emmagasiné quelques Rasoirs de Sûreté de presque tous les genres, et cela seulement pour constater que la publicité promise, la satisfaction à ceux qui l'emploient et les ventes en résultant, sont loin d'être à la hauteur de leurs espérances.

Dans un effort fait pour liquider ces spécialités de vente lente, certains d'entre eux ont commis une nouvelle erreur en mettant de côté le

Rasoir de Sûreté Gillette, pour lequel il y a probablement une plus forte demande que pour tous les autres ensemble. Naturellement cela leur a fait perdre des ventes et créé du mécontentement parmi ceux qui ont acheté les autres.

De telle sorte que ces marchands ont perdu des affaires, de la clientèle et l'occasion de faire de leurs magasins les premiers quartiers-généraux du meilleur rasoir du monde, le GILLETTE.

Vous ne regretterez jamais de prendre la décision de concentrer tous vos efforts de vente et votre capital sur le GILLETTE — le seul Rasoir de Sûreté dont le principe soit juste — dont la réputation est établie et continuellement renforcée par une vigoureuse publicité — dont le prix permet de réaliser un bon profit — qui donne toujours satisfaction aux clients et les ramène régulièrement à votre magasin pour acheter de nouvelles lames.

Gillette Safety Razor Co., of Canada LIMITED.

Bureaux et Manufacture

Le Nouvel Edifice Gillette, Montréal.