

PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 11 JUILLET 1913.

Vol. XLVI—No 28

LEA and PERRINS SAUCE



La Sauce Worcestershire d'Origine Authentique
"La Favorite de l'Univers"

Employée et préférée dans tous pays civilisés du globe.

Imitée partout, mais
 jamais égalee. :-: :-:

J. M. Douglas & Co.

MONTREAL,

Agents Canadiens.





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 enregistré 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.



**La solidité d'un Commerce
dépend des piliers qui le
soutiennent.**

Ces piliers sont constitués par les diverses spécialités de produits tenus dans le magasin d'épicerie. Dans la spécialité des produits réguliers comme les fèves cuites, la marque "Simcoe" a prouvé qu'elle constituait un pilier solide et profitable du commerce d'un grand nombre de marchands.

**Les Fèves Cuites
"SIMCOE"**

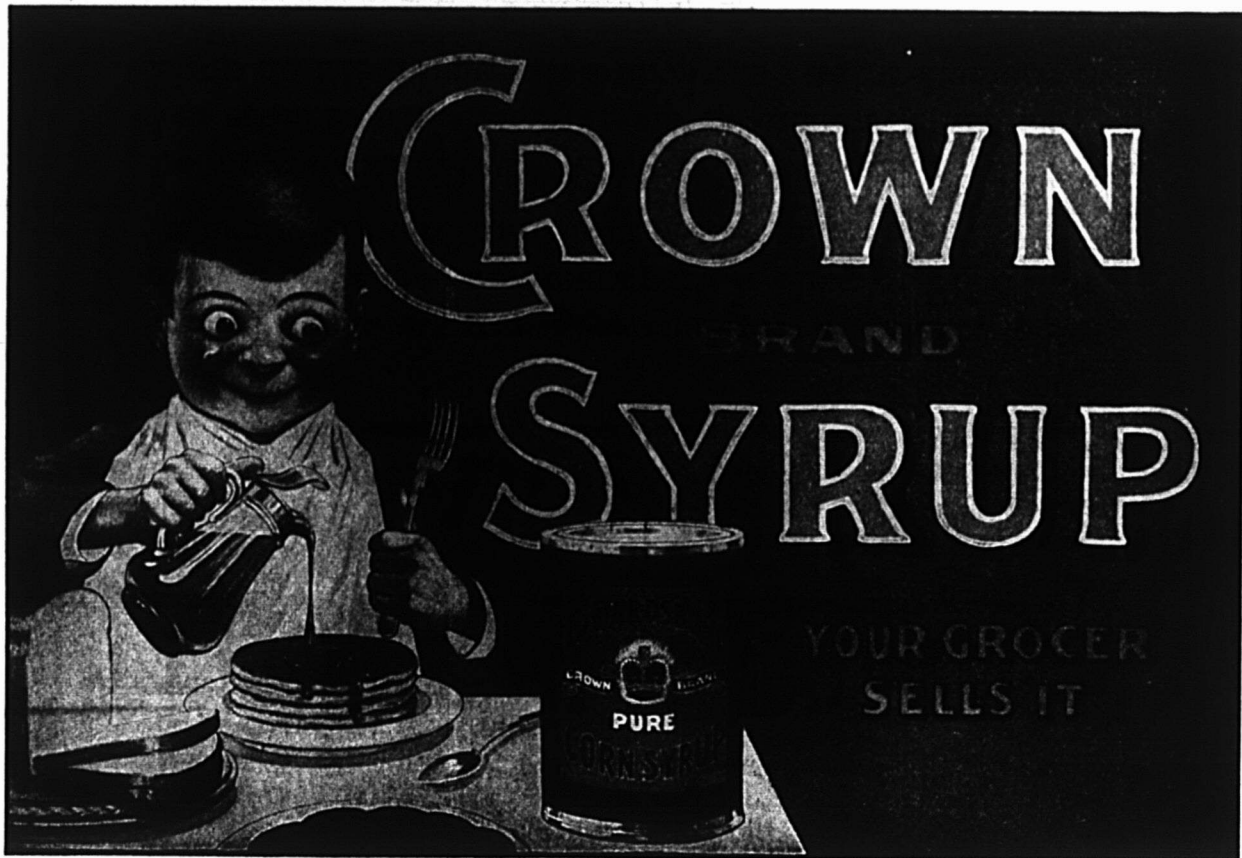
assurent au client une plus grande quantité et une qualité supérieure. Elles permettent au marchand de réaliser un plus grand profit et d'augmenter le nombre de ses ventes.

Les fèves cuites "Simcoe" ont cette saveur riche, ce goût de noisette, qu'on peut obtenir grâce aux procédés les plus minutieux et les plus modernes. Mises en grandes et petites boîtes, soit nature soit avec de la sauce Chili, les fèves cuites "Simcoe" font augmenter le nombre des ventes.

Dominion Canners
LIMITED

Hamilton, Canada.





SIROP DE BLE D'INDE

"MARQUE CROWN"

Cette affiche artistique (en couleurs) augmente la demande des consommateurs pour le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" dans tout le Canada.

Le Sirop de Blé d'Inde "Marque Crown" n'a pas d'égal. Les épiciers n'hésitent jamais quand on demande du Sirop de Blé d'Inde—they fournissent naturellement le meilleur—"La Marque Crown".

" The Canada Starch Co. Limited "

Manufacturiers des MARQUES EDWARDSBURG.

MONTREAL,

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.

La lb.

Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ½ lb. et ¼ lb. 0.33
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, ½ s. et ¼ bte de 6 lbs. 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.20
 Chocolat sucré, Caracac, bte de 6 lbs. 0.32
 Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34



Registered Trade-Mark

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte 1.25
 Chocolat sucré, Auto, bte de 6 lbs. 0.32
 Ces prix sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.

Red XXX ppts de 6 lbs. 3.10
 Red XXX ppts de 3 lbs. 1.60
 Crescent ppts de 6 lbs. 2.00
 Crescent ppts de 3 lbs. 1.50
 Superb ppts de 6 lbs. 2.70
 Superb ppts de 3 lbs. 1.40
 Buckwheat ppts de 3 lbs. 1.60
 Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60

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

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl"

No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse 20c
 No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse 21c
 No 10, 1 lb. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, ½ lb. 30 lbs. par cse 27c
 No 15, 1 lb. 30 lbs. par cse 32c
 No 15, ½ lb. 30 lbs. par cse 33c
 No 30, 1 lb. 30 lbs. par cse 40c
 No 30, ½ lb. 30 lbs. par cse 41c
 Thé Vert Ceylan "Owl"
 No 5, 1 lb. 30 lbs. par cse 20c
 No 5, ½ lb. 30 lbs. par cse 21c
 No 10, 1 s. 30 lbs. par cse 26c
 No 10, ½ s. 30 lbs. par cse 27c

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



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

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

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

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

WILLIAM CLARK Montréal

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

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 ½s 1.50 1s 2.50
 Roast Beef 1s 2.25 2s 3.75
 Ready Lunch Loaves, Veau
 Jambon, Boeuf, assortis ½s 1.60
 Ditto 1s 2.75
 Boeuf Bouilli 1s 2.25
 Boeuf Bouilli 2s 3.75
 Boeuf Bouilli 6s 13.00



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



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

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

Les jeunes gens désireux de faire des études commerciales solides ne devraient pas hésiter à se faire inscrire à l'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée, de St-Hyacinthe, car c'est l'institution par excellence pour ceux qui cherchent à obtenir rapidement une situation convenable dans le commerce.

Le programme des études comporte tout ce qui a trait à un cours commercial: langues française et anglaise, sténographie, clavigraphie, comptabilité, etc.

En plus de cela, des professeurs compétents et expérimentés sont chargés d'enseigner la télégraphie et l'administration des gares de chemin de fer, et la comptabilité des banques forme une classe toute spéciale.

Dans cette classe, les élèves peuvent, grâce au système spécial à l'Ecole Lalime, passer de la théorie à la pratique et se rendre compte de chacune des opérations journalières transigées dans les banques.

Quant au cours de télégraphie, il est absolument moderne et n'a rien de semblable à l'ancienne méthode longue et défectueuse, et, dès que les élèves ont terminé le cours réglementaire, ils peuvent compter sur bonne situation qui leur est assurée par la direction de l'école.

Pour le prospectus et autres informations s'adresser à

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

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	1 1/2s	8.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2 1/2s	11.00
Jellied Veal	1/2s	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 Méats La lb.

Ham, Tongue, Beef and Veal, 1/2 o.50	1/2s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	1/2s	1.20
Pâtés de Foie	1/2s	0.90
Pâtés de Foie	1/2s	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"	1/2s	1.50
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	1/2s	2.10
Boeuf fumé en tranches "In-glass"	1s	3.35

J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.



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

WM. H. DUNN, Montréal.

Edward's Soups
(Potages Granulés, Préparés en Irlande)
Variétés: Bdun — Aux Tomates — Blanc.
Paquets, 5c. Cartons 1 doz. par carton 0.45
Paquets, 5c. Boîtes 3 doz. chaque (assorties), par doz. 0.45
Paquets, 5c, par doz. de bandes de 5 chaque 2.25
(ou en boîtes de 40 bandes \$7.50 par boîte.)
Canistres, 15c. Boîtes 3 doz., grandeur, 4 oz., par doz. 1.45
Canistres, 25c. Boîtes 2 doz., 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, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (1/2 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. La cse
Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque 5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.75

Lait évaporé.
Marque Peerless "Hotel", 2 doz., chaque 4.25

CONNAISSEZ-VOUS TRISCUIT ?

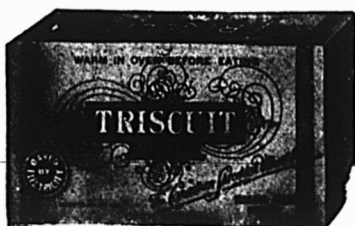
Si vous ne le connaissez pas, emportez chez vous une boîte de cette galette de SHREDDED WHEAT, faites-la cuire dans le fourneau pour lui rendre son croustillant, puis mangez-la chaude et croustillante, avec du beurre, du fromage mou ou des marmelades. Elle possède toute la matière reconstituante du grain de blé entier, rendu facile à digérer par la cuisson à la vapeur, la manière dont il est haché et cuit au four. Si vos clients aiment Shredded Wheat Biscuit au déjeuner, ils auront certainement du goût pour Triscuit comme mets de déjeuner ou de tout autre repas. Essayez le avec du cacao chaud, du lait malté, ou autres breuvages.

THE CANADIAN SHREDDED WHEAT CO., LTD.

NIAGARA FALLS, Ont.

Bureau à Toronto :

49 rue Wellington Est



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

Ne négligez pas les possibilités de faire de belles affaires sur le cacao. Les gens en consomment de plus en plus, surtout de

COWAN'S PERFECTION COCOA

parce qu'ils constatent qu'il a nombre d'avantages sur le thé et le café.

Les épiciers clairvoyants accordent une attention spéciale, de nos jours, au cacao.

THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO.

CANADA.

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

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".

Sirop 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., ¼ 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., ¼ 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, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal."

Boîtes 36 paquets à 6c . . . 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".



Autrefois

La Surmesure et la Perte sont deux inconvénients, qui ne peuvent pas arriver au marchand qui possède les

Systèmes Bowser POUR L'HUILE

Les réservoirs à mesure automatique en plus de ce qu'ils épargnent beaucoup de temps.

sont propres et commodes.

Que vous fassiez de grandes ou petites affaires il y a un **Système Bowser** correspondant à vos besoins comme grandeur et comme prix.

Envoyez-nous votre adresse sur une simple carte postale et nous vous ferons parvenir la brochure illustrée No 8 F, contenant tous les détails et les prix.

Nos conditions sont très faciles, attendu que vous pouvez donner un certain montant comptant et la balance à tant par mois.

S. F. Bowser & Cie., Inc.
66-68 Ave. Fraser
Toronto, Ont.

A Présent avec le Système Bowser



Manufacturiers depuis 27 ans de pompes à mesure automatique de système d'emmagasinage de gasoline et d'huile, de mesures d'enregistrement automatique pour conduits, de système de nettoyage à sec, etc.

Fera Plus et de Meilleure Pâtisserie



Que n'importe quelle autre Graisse sur le Marché.

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.

EST-CE AVEC LES FERMIERS QUE VOUS FAITES LE GROS DE VOS AFFAIRES ?

Alors voici une spécialité complémentaire que vous pouvez tenir, elle vous procurera des bénéfices et satisfera vos clients.

Nourriture "INTERNATIONAL" pour les bestiaux

et Spécialités "INTERNATIONAL"

Créateurs et fabricants de nourriture "International" pour les bestiaux, de nourriture pour volaille, de remèdes contre les coliques et la maladie des jeunes animaux. Poudres vermifuges Remède contre la fièvre bilieuse. Issue de blé pour les veaux. Absorbant composé Auges pour moutons et gros bétail. Liniment Dan Patch Huile curative de pin argenté. Onguent pour le sabot. Destructeur de poux "Fly Way".

Ces spécialités "étalon" sont fameuses d'un bout à l'autre du Canada.

Les fermiers laitiers, éleveurs de bétail et de volaille ont besoin de ces préparations "International" pour maintenir en excellentes conditions leurs chevaux, vaches, moutons, porcs et volailles.

Ces gens qui viennent à votre magasin pour s'approvisionner, acheteront aussi de vous des spécialités "International". Emmagazinez toute la série des spécialités, faites savoir à vos clients que vous la tenez, et vos bénéfices sont assurés.

Nous vous fournirons des brochures de 80 pages sur le bétail, un résumé de l'Art Vétérinaire, des circulaires descriptives, des enseignes en fer-blanc, etc., le tout rédigé en français ainsi qu'une grande photographie de Dan Patch, Minor Ilair et autres chevaux qui appartiennent à notre Compagnie.

Ecrivez-nous pour les prix.

INTERNATIONAL STOCK FOOD CO., Limited, TORONTO



Dites cela avec conviction

"Madame, voici le meilleur sel de table que nous vendons — Il est toujours propre, sec et fin — il ne se pétrifie pas — Il glisse facilement de la salière et donne aux aliments la saveur exacte qu'ils doivent avoir.

Sel de Table WINDSOR

est le seul qui se puisse employer pour la cuisine ou la pâtisserie — La pâte devient croustillante et floconneuse sans laisser aucune "trace d'arrière-goût amer".

Son emploi vous démontrera que c'est le meilleur sel.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED

WINDSOR

ONTARIO

COX'S

La gélatine, en poudre, instantanée, rendue fameuse par sa PURETE.

La gélatine COX, est l'étalon dans le monde. Sa vente est énorme pendant toute l'année dans tout le Canada, surtout durant la saison des chaleurs pendant laquelle on l'emploie avec des fruits frais, mûrs.

La gélatine Cox donne une gelée exquise, instantanée, sans aucune peine ni aucun embarras.

Suggérez à vos clientes d'employer la gélatine COX et résolvez le problème du dessert pour elles.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,
MONTREAL Agents TORONTO

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.

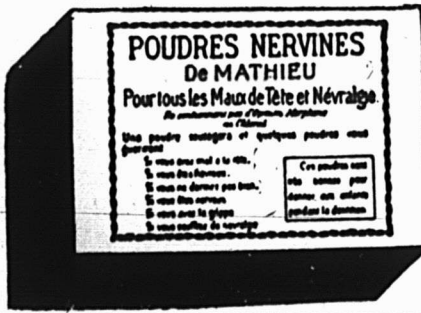
MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.

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

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



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

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, P. Q.

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

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

Nom

De
(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



Force

Votre

Pureté

garantie de profit est dans

Le Soda à Pâte

“COW BRAND”



à cause de sa popularité auprès des ménagères.

Commandez-en à votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

Uniforme

MONTREAL

Digne de
Confiance

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-Bufferet-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

St. Lawrence Sugar

Maintenant empaqueté en trois différentes sortes de grain.

Etiquette Rouge

Grain Fin

Etiquette Bleue

Grain Moyen

Etiquette Verte

Gros Grain

Soda "Magic"

No. 1 caisse 60 pnts de 1 lb . . .	2.85
5 caisses	2.75
No. 2 caisse 120 pnts de ½ lb . . .	2.85
5 caisses	2.75



No 3 caisse
30 pnts. de 1 lb. . . } 2.85
et 60 pnts. de ½ lb. }

5 caisses 2.75

No. 5 caisse
100 pnts de 10 oz. 2.90
5 caisses 2.80

Crème de Tartre de "Gillett"

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

La cse
½ doz. pnts., ½ lb. { assom- } \$8.00
2 doz. pnts., ½ lb. { tis. }

½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.20

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

La lb
½ lb. canistres carrées (½ doz dans la caisse) 0.33

10 lb. boîtes en bois 0.30½
25 lb. seaux en bois 0.30½
100 lb. barils 0.28½
500 lb barils 0.28

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED

Montréal



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

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

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée, Montréal



Prix du Saindoux
Composé, Marque
EASIFIRST

Tierces 0.10½	
Tinettes 60 lb. 0.10½	
Seaux en bois, 20 lbs. 2.20	
Chaudières, 20 lbs. 2.10	
Caisses, 3 lbs. lb. 0.11½	
Caisses, 5 lbs. lb. 0.11½	
Caisses, 10 lbs. lb. 0.11½	
Pains moulés d'une livre 0.12	

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. 1 35.00	
Mecca (Egyptiennes) 8.50	
Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00	
Mogul (Egyptiennes) bouts en liège 12.00	
Murad (Turques) bouts unis 12.00	
New Light (tout tabac) 8.50	
Niobe (Turques) 8.00	
Old Chum 8.00	
Old Gold 6.30	
Pall Mall (format ordinaire) 18.50	
Pall Mall (format royal) 25.00	
Players' Navy Cut 8.20	
Richmond Straight Cut 11.00	
Sweet Caporal 8.50	
Sweet Sixteen 5.75	
Sub-Rosa (tout tabac) 8.50	

Cigarettes importées. Le 1,000

Capstan (douces et medium) 12.00	
Capstan, boîtes de 10 avec porte-cigarettes 12.50	
Soussa (importées du Caire, Egypte), extra fine No 25 20.00	

Extra fine No 30 23.00	
Khedivial 30.00	
Three Castles, boîtes de ferblanc, 50 s. et boîtes de carton 10 s. 15.00	
Three Castles, boîtes de fantaisie. Tabac à Cigarettes. La lb.	
B. C. No 1, 1/12 s. 1.02	
Athlete, 1/12 s. 1.07	
Sweet Caporal, 1/13 s. 1.15	
Tabacs coupés. La lb.	
Old Chum, 10 s. 0.82	
Lord Stanley, Tins ½ lb. 1.11	
Meerscham, 10 s. 0.81	
Athlete Mixture, Tins ½ et ¼ lb. 1.37	
Old Gold, 12 s. 0.97	
Seal of North Carolina, 12 s. 0.97	
Duke's Mixture (Cut Plug), 1 lb. 0.84	
Old Virginia, pnts ½ et 1 lb. 0.80½ 0.82	
Duke's Mixture (Granulé), 1/10 s. Bags 5 lbs. carton 0.87	
Bull Durham, 1/10 bags, 5 lbs. carton 1.25	
1/16 bgs, 5 lbs. carton 1.25	
Old Virginia pnts 1/16 lb. 0.74	
Snap, pnts. 1/12 et 1/6 lb. 0.50	
Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb. 1.15	
Calabash Mixture, tins ¼ lb. 1.20	
Calabash Mixture, tins ½ lb. 1.35	
Capstan Navy Cut (importé) tins ½ lb. Medium et Fort 1.50	
Capstan Mixture (importé) tins ½ lb. Medium 1.5	
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb. 1.35	
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb. 1.37	
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb. 1.35	
Lucky Strike (importé) tins 1/10 1.35	
Rose Leaf (importé, à chiquer), pnts 1 oz. 1.24	
Tabacs à chiquer (importés) La lb.	
Piper Hiedsieck 1.22	
Tabacs en poudre. La lb.	
Copenhagen en boîtes 1/12 lb. 0.90	
Horseshoe 0.90	
Rose No 1 de Landry 0.32	
Rose No 1 de Houde 0.34	

(Empire Branch)

Tabacs à chiquer. La lb.

Club barres, 5 à la barre, 6 morc. à la lb., boîtes 5 lbs. 0.42	
Moose 11 s. 0.40	
Snow Shoe barres, 6½ morc. à la lb. 0.45	
Stag 5 1/3 morc. à la lb., ¼ butts 12 lbs., boîtes 6 lbs. 0.39	
Black Watch 6 s. 0.45	
Bobs 6 s. et 12 s. 0.46	
Currency 12 s. 0.46	
Pay Roll 7½ s. 0.59	
Empire Navy Chewing barres 14	

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL.

oz., boîtes 7 lbs.	0.53
Tabacs à fumer en palettes	La lb.
Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs.	0.58
Empire 6 s. et 12 s.	0.44
Rosebud 6 s.	0.45
Ivy 7 s.	0.50
Shamrock 6 s.	0.45
Tabacs hachés.	La lb.
Great West (Sac) 8 s.	0.59
Regal, cube cut en boîtes 9 s.	0.70
Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.	0.78

HENRI JONAS & CIE,
Montréal.

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

Extraits Culinaires.	La doz.
1 oz. Plates. Triple concentré	0.84
2 oz. Plates. Triple concentré	1.57
2 oz. Carrées. Triple concentré	1.88
4 oz. Carrées. Triple concentré	3.34
8 oz. Carrées. Triple concentré	6.25
16 oz. Carrées. Triple concentré.	12.00
2 oz. Rondes. Quintessences	1.96
2 1/2 o Rondes. Quintessences	2.19
5 oz. Rondes. Quintessences	3.75
8 oz. Rondes. Quintessences	6.67
4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	3.75
8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri	7.50
2 oz. Anchor.	1.00
4 oz. Anchor.	1.75
8 oz. Anchor.	3.00
16 oz. Anchor.	6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.75

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

Moutarde Française. La grosse

Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Nugget Tumblers, 2 doz. à la cs	13.20
Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Gold Band Tumblers, 2 d. à la cse	13.80
No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00
No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
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 1/2 gal. Mustard, 1 d. à la cse	36.00
Jarres 1/3 gal. Mustard, 1/3 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.
Catsup King, bdl. 9 doz.	\$1.00
Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	0.95
	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 douz., douz. 40c, caisse.	1.40
Confiture, chaudière No 7	ch. 0.42 1/2
Confiture, seau No 7	chaque. 0.45
Confiture, chaudière No 5,	ch. 0.30
Confiture "King" chaudière No 7,	chaque. 0.45

MATTHEWS-LAING, LIMITED,
Montréal, Canada.



Lard en Baril Marque "Anchor"

Lard pesant, Canada Short Cut, Mess brl. 35/45	29.50
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess 1/2 brl.	15.00
Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55	30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, 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. 0.09 1/2

Achetez le meilleur.

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

En vente dans toutes les Principales Maisons de Gros.

The Hamilton Cotton Co.

HAMILTON, Ont.

Courroies Spéciales

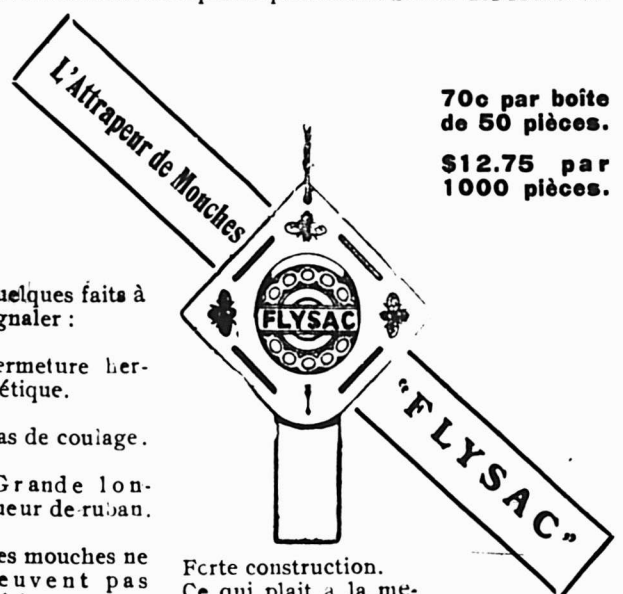
Nos Courroies sont recouvertes de notre Ciment Imperméable et peuvent être exposées au froid ou à la chaleur sans danger d'être gâtées.

D. K. McLaren,
Limited

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

PROFIT DE 100%

Mais pour peu de temps seulement, car notre approvisionnement diminue rapidement, à cause de la forte demande. Ne tardez pas, mais soyez au nombre des centaines de Marchands qui vont faire de bons profits pendant la Saison des Mouches.



70c par boîte de 50 pièces.

\$12.75 par 1000 pièces.

Quelques faits à signaler :

Fermeture hermétique.

Pas de coulage.

Grande longueur de ruban.

Les mouches ne peuvent pas s'échapper.

Forte construction. Ce qui plait à la ménagère : Une propreté parfaite.

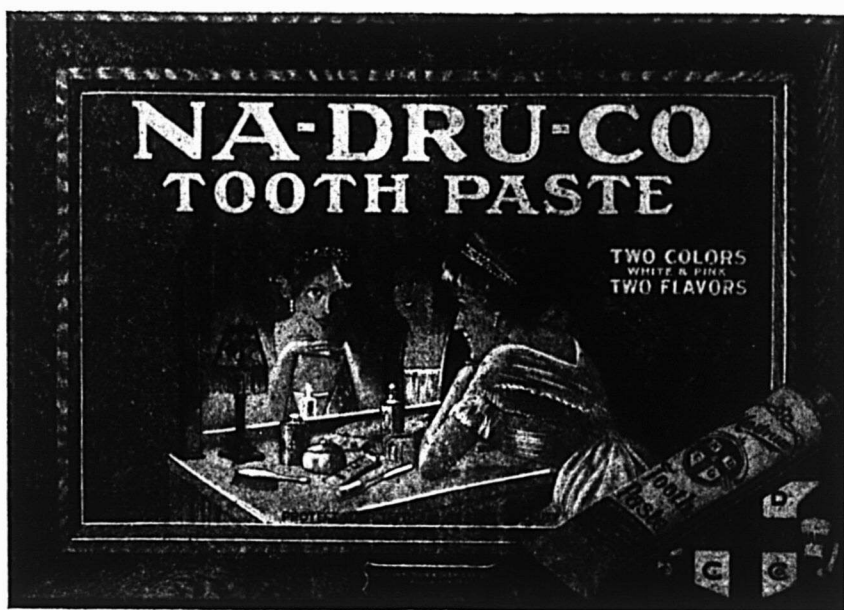
HODGSON, SUMNER & CO., LIMITED

345-351 rue St-Paul, Montréal

Agents exclusifs pour les provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve.

LES ANNONCES PAR AFFICHE

Font appel à **3,000,000** de consommateurs
TOUS LES JOURS



Les affiches parlent un langage universel, et c'est le seul moyen de faire impression sur l'esprit des enfants, des étrangers et des milliers d'acheteurs qui n'ont pas le temps de lire les journaux ou autres annonces imprimées.

Nous vous donnerons le summum de l'annonce attrayante-ineffaçable et productrice pour chaque dollar qu'elle vous coûte. Demandez les estimés et schemas à

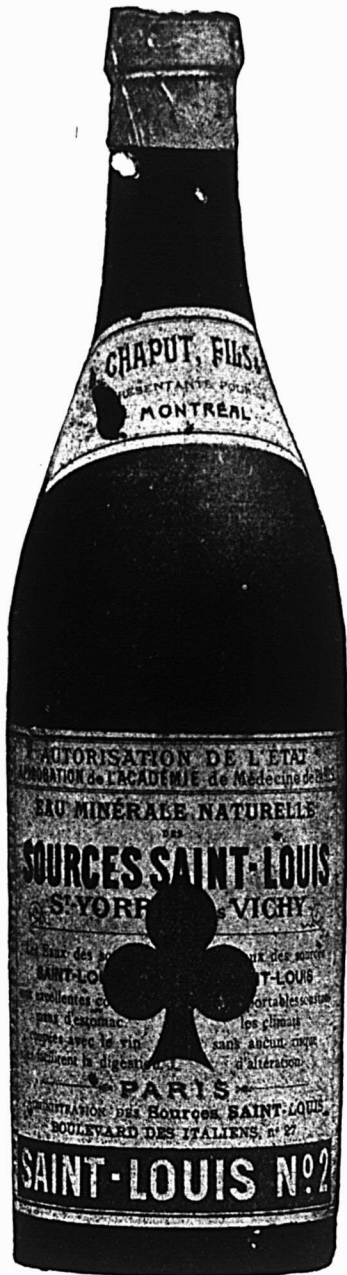
H. A. WILLIAMS, gérant, Canadian Poster Co.

Edifice Dominion Express, Montréal.

Plus de 75% de la publicité canadienne est faite par nous. Quoi ! Bovril, Baby's Own Soap, Fruitatives, Na-Dru-Co., Montserrat, Players Cigarettes, Magi and Adanac, Etc., sont affichés par nous à l'année.

Sources Saint-Louis

Marque "TREFLE ROUGE"



Eau Minérale Effervescente Naturelle

Embouteillée à St-Yorre (près Vichy) France.

Cette eau est autorisée par le
gouvernement français

Hautement recommandée par la Faculté
de Médecine de Paris

dans les affections d'estomac, goutte,
gravelle, diabète, etc.

1 caisse, (50 bouteilles qrts.) \$8.00 cs.
5 " 7.75 cs.

CONDITIONS : Net 30 jours. Frêt payé partout.

BOUCHONS DE LIEGE

Prix Spécial pour les commandes d'Importation.

Echantillons gratuits sur demande,

L. Chaput, Fils & Cie, Limitée

NEGOCIANTS EN VINS.

Concessionnaires exclusifs pour le Canada.

MONTREAL

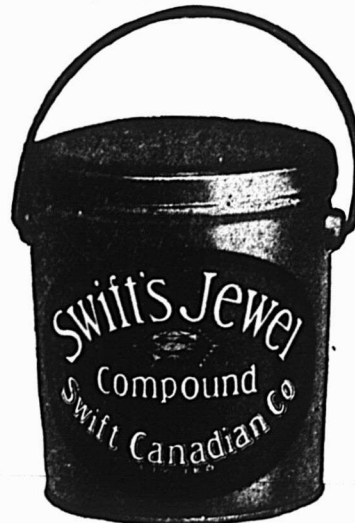
Boîtes 50 lbs. net (doublure par-chemin)	0.10	9 à 12 lbs.	0.22	Extra fins, 100½ boîtes	16.00
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	0.10½	Bacon, Special Rose Brand	0.23	Très fin, 100½ boîtes	13.50
Seaux de bois, 20 lbs., net \$2.05	0.10½	Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.20	Fins, 100½ boîtes	12.50
Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$1.90	0.09½	Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.19	Mi-fins, 100½ boîtes	11.50
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Bacon Windsor, dos pelé	0.23	Moyens, No 1, 100½ boîtes	10.50
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.10½	Bacon Windsor, sans os	0.25	Moyens, No 2, 100½ boîtes	10.00
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.10½	Jambons de Lang, choisis, Pique-Nique", 10 à 14 lbs.	0.16	Moyens, No 3, 100½ boîtes	9.00
Briques de saindoux, 60 lbs, en caisse	0.11½	Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs.	0.17	Petits Pois "Frs. Petit & Cie."	
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).		Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.20	Fins, 100½ boîtes	10.00
Tierces, 75 lbs.	0.14½	Coitage Rolls	0.20	Moyens, 100½ boîtes	7.50
Boîtes, 50 lbs., net (doublure par-chemin)	0.14½	Saucisses fumées.		Verts, extra fins, 100½ boîtes	14.00
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.14½	Bologna (Bondon de Boeuf)	0.08	Verts, extra fins, 40 flacons	8.50
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) \$2.95	0.14½	Bologna (Enveloppe cirée)	0.07½	Verts, moyens, 100½ boîtes	8.25
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut \$2.85	0.14½	Brunswick (Beef Middles)	0.08	Verts, coupés, 100½ boîtes	8.00
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15	Frankfurts	0.10	Coupés, 100½ boîtes	8.00
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15½	Polish	0.09	Macédoines, No 1 extra, 100½ btes	12.00
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.15½	Garlic	0.09	Macédoines, No 1 extra, 40 flacons	9.00
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.15½	Empress (Poulet, jambon et landouze)	1.10	Côtes de Céleri, 100½ boîtes	8.00
Viandes fumées.		Saucisses fraîches.		Côtes de Céleri, 50 boîtes	7.50
Jambons: Première qualité.		Saucisses de porc (tripes de porc)	0.09½	Soupes (Pois, Oseilles et Cerfeuil, etc.)	
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.17	Saucisses de porc (tripes de mouton)	0.10	Oseilles, 100½ boîtes	9.50
Gros, 20 à 28 lbs.	0.18	Petites saucisses de porc (pur porc)	0.16	Purée de tom. concentrées, 100½ b.	9.00
Moyens, 15 à 19 lbs.	0.20	Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.)	0.10½	Purée de tomates, 50 boîtes	9.00
Petits, 10 à 13 lbs.	0.20	Saucisses de fermier	0.10	Julienne, 100½ boîtes	8.50
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.20	Chair à saucisses (seaux de 20 lbs.)	0.08½	Cerfeuil, 100½ boîtes	9.50
Jambons désossés, roulés, petits	0.20	Boudin blanc	0.07	Asperges.	
		Boudin noir	0.08	Pointes têtes seulement, 100½ btes	30.00

AGENCES
LAPORTE, MARTIN & CIE, LTEE,
 Montréal.
Légumes.
 Petits Pois Importés "Soleil"

**FORT VENDEUR
 BON BENEFICE**

Une haute qualité aboutissant à un prix assez bas. On fait de bonnes affaires avec le Swift's Jewel Compound dans toutes les localités où on l'a fait connaître parce qu'il diminue le coût de l'existence.

Avez-vous votre part de ce commerce profitable ?

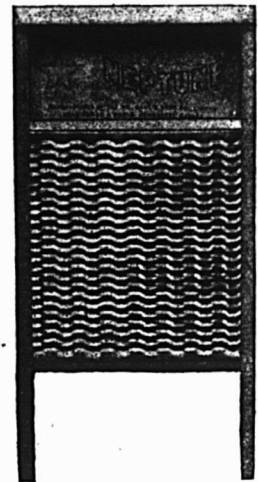
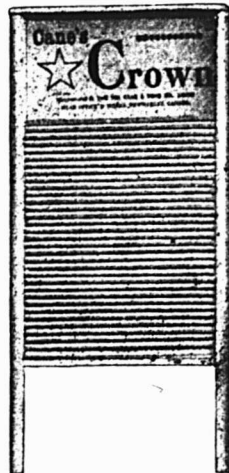


**SWIFT'S
 JEWEL
 Compound**

**LES PLANCHES
 A LAVER DE CANE**

Amènent les affaires.

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



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

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

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



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

Tout épicier actif et intelligent devrait maintenant faire un effort spécial pour pousser la vente a 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. nce; Tel. Main 2441 684 rue Adam, Maisonneuve 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 paquet

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

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 6.50
morc. de 7 oz., 200 à la caisse 7.50
morc. de 1 lb., 50 à la caisse 4.50
morc. de 1/2 lb., 50 à la caisse 3.75
morc. de 3 lbs., 12 à la caisse 0.09
barres de 11 lb., 25 à la caisse 0.08
La Lune 65% d'huile d'Olive.
morc. de 1/2 lb., 50 à la caisse 3.35
Huile d'Olive "Minerva"
C/S 8.00
12 bouteilles, 1 litre 6.00
12 bouteilles, qts. 6.50
24 bouteilles, pts. 4.25
24 bouteilles, 1/2 pts. 2.00

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, 1/2 gall. 2.25
c/s 48 estagnons, 1/4 gall. 2.60
Petits Pois à sacrifier. C/S
Questel sur extra fins, 50 btes 12.00
Cie Cons. Ali., extra fins, 100 1/2 btes 12.50
Memina, très fins, 100 1/2 btes 11.00

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

Conserve: — Caisse
Eagle Brand, 4 doz. \$6.00
Reindeer Brand, 4 doz. 6.00
Silver Cow Brand, 4 doz. 5.40
Gold Seal Brand, 4 doz. 5.25
Mayflower Brand, 4 doz. 5.25
Purity Brand, 4 doz. 5.25
Challenge Brand, 4 doz. 4.75
Clover Brand, 4 doz. 4.75

Evaporé (non sucré):—
St. Charles Brand, 4 doz. 2.00
Peerless Brand, petit, 4 doz. 2.00
St. Charles Brand, famille, 4 doz. 3.90
Peerless Brand, famille, 4 doz. 3.90
Jersey Brand, famille, 4 doz. 3.90
St. Charles Brand, haute, 4 doz. 4.50
Peerless Brand, haute, 4 doz. 4.50
Jersey Brand, haute, 4 doz. 4.50
St. Charles Brand, hôtel, 2 doz. 4.25
Peerless Brand, hôtel, 2 doz. 4.25
Jersey Brand, hôtel, 2 doz. 4.25
St. Charles Brand, gallons, 1/2 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.



THES DE CEYLAN
"SALADA"

Coût. Vend.
Etiquette Brune, 1's et 1/2's. \$0.25 \$0.30
Etiquette Verte, 1's et 1/2's. 0.27 0.35
Etiquette Bleue, 1's, 1/2's, 1/4's et 1/8's. 0.30 0.40
Etiquette Rouge, 1's et 1/2's. 0.36 0.50
Etiquette Or, au détail 0.44 0.60
Noir, mêlé ou vert, de toutes qualités.

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.

IMPORTANT

Les Epiciers détaillants
qui désirent plaire à leurs clients devraient être certains de pouvoir leur fournir les véritable



Baker's Cocoa and Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par **WALTER BAKER & CO., Limited.**

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.
EPICIER EN GROS
Importateurs de Mélasses, Sirops, Fruits Secs, Thé, Vins, Liqueurs, Sucres, Etc., Etc.

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON.
DE UPTON
MONTREAL PRETES

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

PURE MARMELADE
D'ORANGE 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.

CHACUN de vos clients, M. l'Épicier,

est plus ou moins consommateur de FÈVES AU LARD. Avez-vous jam is songé à vous demander quelle est la marque la plus populaire parmi eux ? Nous nous risquons sans hésiter à dire que vos ventes prouveront que

Les Fèves au Lard de Clark sont les Favorites

La RAISON en est évidente. Les CLARK sont absolument les MEILLEURES.

Votre client obtient de la QUALITÉ et de la VALEUR pour son argent, une campagne de publicité étendue vous aide à vendre et vous tirez de la SATISFACTION du renouvellement des commandes et de l'augmentation de votre clientèle.

La réputation Dépend de
la Qualité
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.-K. Fontaine directeur-gérant de "The Canadian Advertising Limited" ; Gérant : M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.



Prix pour Ontario et Québec :
Moins de 5 caisses 5.00
Cinq caisses ou plus 4.95
SNAP CO., LTD.,



Montréal.

Snap Hand
Clean.

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

SOCIÉTÉ 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

RAPPORTS DE BREVETS.

MM. Marion & Marion, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets obtenus cette semaine par leur entremise.

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

CANADA.

No 148,938 — Walter E. Windsor-Richards, Londres, Ang. Procédé de traitement du caoutchouc et fabrication d'articles de ce produit.

No 148,962 — William C. Towers, Calumet, Qué. Machine pour la culture et l'arrachage des pommes de terre.

No 148,968 — Isaac Laurin, Montréal, Qué. Roulettes de meubles.

No 148,994 — Max Bicheroux, Herzo-

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES ÉPICIERES
pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.
Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. F.

J.A. TAYLOR, Agenc., Montréal

The City Ice Co. Limited

LA PLUS GRANDE COMPAGNIE DE GLACE
AU CANADA

Capacité de production :

255,000 tonnes de glace par an.
Stock à Montréal, 200,000 tonnes

Réserve à HUDSON 33,000 tonnes.
à BELLERIVE 22,000 tonnes.

Bureau principal, 295 rue Craig O.

MONTREAL



LA SAISON D'ETE

avec ses nombreuses distractions, nous apporte aussi l'occasion d'indispositions non moins nombreuses presque toutes dues aux excès de table.

L'Eau Purgative

RIGA

est le remède tout désigné en pareils cas. C'est un laxatif rapide, agréable à prendre et un rafraichissant sans égal. Tous les marchands de la Campagne devraient s'en approvisionner pour la saison de villégiature.

L'eau Purgative RIGA amènera des clients à votre magasin et vous donnera de beaux profits.

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

genrath, Alle. Appareil pour couper le verre poli pour miroirs et fenêtres.

No 149,029 — Traugott Golde, Gera, Reuss, Alle. Penture pour soufflet de voiture.

No 149,095 — Ernst Weber-Stierlin, Zurich, Suisse. Distributeur d'air.

ÉTATS-UNIS.

No 1,066,188 — Manzer W. Downie, Presque Isle, Me., E.-U. Combinaison mesureur et registre des niveaux et des largeurs entre les rails de chemins de fer.

Demander une copie gratis du "Guide de l'Inventeur".

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

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

LISEZ L'ETIQUETTE

La Poudre à Pâte Magic est garantie n'être composée que des ingrédients mentionnés sur l'étiquette et d'aucun autre. C'est la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont nommés sur l'étiquette. Il y a sur le marché plusieurs marques de poudre à pâte composé d'alun, mais qui sont étiquetées et annoncées comme ne contenant "Pas d'Alun". Cela est injuste et constitue une fausseté flagrante. **Voyez à ce que tous les ingrédients soient mentionnés sur l'étiquette.**

MAGIC BAKING POWDER



LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

E.W. GILLET COMPANY LIMITED
- TORONTO, ONT.
MONTREAL WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Le Meilleur Poisson qu'on se puisse procurer



BRUNSWICK BRAND
SARDINES IN OIL
PACKED BY
CONNORS BROS. LTD.
BLACK'S HARBOUR, N.B.

Un choix attentif des meilleurs poissons pris dans la fameuse baie Pasamaquoddy, leur préparation habile et soignée dans une usine moderne hygiénique ont fait des

"ALIMENTS MARINS MARQUE BRUNSWICK"

le mets favori de tous les consommateurs délicats.
Ils ne sont pas surpassés pour la qualité, ont une saveur bien particulière et leur vente laisse au marchand un bon bénéfice.
Tenez-VOUS cette spécialité qui donne satisfaction ? En donnant votre commande, assurez-vous que vous mentionnez bien le nom

'BRUNSWICK'




CONNORS BROS. LIMITED

BLACK'S HARBOUR, N. B.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

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

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

Bureau de New-York : 903-904 Tribune Bldg., E. F. Olmsted, représentant.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, Vendredi, 11 Juillet 1913.

Vol. XLVI — No 28.

FAITES L'ÉDUCATION DU CLIENT

Tous les commerçants sérieux, c'est incontestable, ambitionnent de mettre en vente les meilleurs articles possibles. Il est d'ailleurs tout naturel de penser qu'ils s'efforcent d'attirer chez eux la classe la plus riche et qui achète les articles de qualité. Plus un client peut disposer de numéraire, plus le marchand espère pouvoir en profiter.

En théorie, ceci semble parfaitement logique, mais il est un fait souvent constaté et c'est que plus le client a d'argent, moins le marchand en obtient de lui.

En tout cas, nous croyons qu'il y a plus de commerce à faire et plus d'argent à gagner en relevant la qualité des achats de la moyenne des gens, quand cela est possible, qu'en essayant de captiver la clientèle de ceux qu'on appelle (nous ne savons pas pourquoi) la meilleure classe.

Les commerçants ont tout à gagner à vendre des marchandises de la meilleure qualité.

Tout d'abord, il y a de la satisfaction à tenir de bons articles. On éprouve un plus grand plaisir à les montrer et à les vendre qu'à offrir un article médiocre.

Tout comme le menuisier aime à exécuter un bon travail avec de bons outils; tout comme l'horloger aime mieux réparer une montre de valeur qu'une montre à \$10 la douzaine, vous-même éprouvez plus de satisfaction à tenir des articles de qualité.

Et alors, le client que vous voyez disposé à acheter du bon est un homme avec qui il est agréable de transiger. Il est mieux renseigné qu'un autre sur la qualité des objets et ne s'attend pas de payer un prix ridicule pour un article précieux.

Celui qui a fait usage d'un bon article une fois reconnaît ses qualités, et si vous le lui offrez de nouveau il admet vos arguments sans les discuter. Il reconnaît aussi la médiocrité et, alors, il exige moins de preuves de la qualité. Il est prêt à admettre certaines gradations auxquelles l'acheteur de camelote n'entend rien du tout.

Celui qui a acheté un bon article et s'en sert à propos devient un client satisfait, un facteur de publicité pour votre magasin et il vous reviendra le jour où il aura besoin de quelque chose dans votre branche de commerce. Tenir de la bonne marchandise est la meilleure de toutes les politiques parce qu'elle vous attire un plus gros chiffre d'affaires.

Mais nous n'avons pas encore dit que les articles de haute qualité rapportent le meilleur profit.

C'est sur les marchandises de qualité médiocre que les commerçants se font la plus forte concurrence et réduisent davantage les prix. Au contraire, les marchandises de va-

leurs sont protégées par les meilleures agences.

Les marchands au rabais, ceux qui éprouvent le besoin de vendre coûte que coûte, à profit ou à perte, ne tiennent que des articles à bon marché ne rapportant que de très petits profits. Consacrer son temps et son travail à vendre de la camelote, c'est s'imposer une grande tâche, un travail incessant, qui rencontre peut-être moins de résistance de la part des acheteurs, mais qui rapporte trop peu.

Tous les hommes d'affaires sont dans le commerce pour y gagner de l'argent. Si quelques-uns admettent qu'ils ne livrent que ce que le client leur demande en retour du montant réclamé, alors ceux-là et leur succès, sont à la merci du public.

Au contraire, ceux qui prennent leur rôle au sérieux et sont convaincus qu'ils peuvent vendre et qu'ils vendront ce qu'ils voudront vendre, ce qui leur sera profitable de vendre, ceux-là sont les maîtres de leur destinée.

On sait qu'il y a quantités de personnes forcées d'acheter les choses à bon marché parce qu'elles n'ont jamais assez d'argent pour en acheter d'autres. La plupart de ces cas sont incurables, et sont dus à l'incurie et l'imprévoyance. Mais le grand nombre, même parmi les acheteurs au rabais, est encore susceptible d'éducation.

Mais il faut des qualités de la part du vendeur pour relever le goût et les idées du client de façon à l'amener à consentir 25 ou 30 pour cent de plus qu'il n'avait l'intention de déboursier pour son achat. Se présenter simplement au client et attendre qu'il demande ce qu'il désire avoir, ce n'est pas là le moyen de relever le niveau de l'achat ni celui d'éduquer l'acheteur.

Pour parvenir à vendre une meilleure marchandise que celle que le client avait en vue en venant au magasin, le vendeur doit être des mieux renseignés sur la valeur de son stock. Il doit savoir où et comment la marchandise est fabriquée, ce qu'il y a dedans et pouvoir donner des détails sur la main-d'oeuvre qui l'a confectionnée. Du moment que vous commencez à pousser un client à acheter un article de qualité supérieure, il vous pose des questions. Il veut savoir pourquoi le prix en est plus élevé, pourquoi l'objet vaut mieux qu'un autre et il insiste pour obtenir des détails spécifiques. Il est peut-être quelque peu renseigné déjà au sujet de ce qu'il achète.

Il n'y a pas de doute que ce travail d'éducation du client puisse être préjudiciable à certains moments. Si, par exemple, un ouvrier a décidé de peindre sa maison et croit que la peinture à \$1.50 fera son affaire, et que vous lui persuadiez

qu'il devrait acheter une meilleure peinture à \$2.00, il peut arriver qu'il remette son achat à plus tard, parce qu'il ne peut pas présentement payer la peinture dont il a besoin à raison de \$2.00 le gallon. Mais rien n'empêche que, si vous avez su convaincre votre client, vous vous soyez assuré un client de valeur pour l'avenir.

Par contre, on peut facilement effrayer un client en employant des moyens trop tranchés pour l'inciter à acheter un article supérieur. Le vendeur habile ne fera pas de ces extravagances. Il s'enquerra d'abord du prix que le client est disposé à payer pour l'article qu'il demande et lui en montrera une variété avec gradation de prix, lui expliquant que, s'il veut aller jusqu'à tel prix, il obtiendra une qualité valant deux ou trois fois ce qu'on en demande. En tout cas, si le client désire le meilleur marché, il faut le lui montrer. Adoptez comme règle de conduite de toujours proposer l'article à une qualité marquée d'un prix qui n'effrayera pas le client. Certains littérateurs posant en éducateurs des vendeurs enseignent tout le contraire. Ils disent: "Montrez les meilleurs articles d'abord, car si vous ne montrez pas les médiocres, le client ne sera pas tenté de les acheter." Essayez ce système s'il vous sourit, mais soyez bien prudent.

Avec ce même principe en vue, il serait bon d'annoncer et d'étaler dans la vitrine une quantité plus ou moins grande d'articles à bon marché. Ceci servira à arrêter l'attention et à faire entrer dans le magasin un plus grand nombre de personnes que vous pouvez induire à acheter meilleur si vous leur en démontrez les avantages.

Et puis, pour vendre les meilleures marchandises il faut les avoir. Beaucoup de maisons en différents genres de commerce ont fait affaires durant nombre d'années principalement avec des marchandises de qualité médiocre parce que les propriétaires ne croyaient pas pouvoir vendre les bons articles. Ils n'avaient pas de demande, disaient-ils.

Ce n'est pas une raison plausible. Tous les arguments sont en faveur de la bonne marchandise. Tous les désirs du vendeur et de l'acheteur sont concentrés dans la bonne qualité et il ne saurait y avoir de difficulté à vendre au client ce qu'il y a de mieux et de meilleur s'il est en état de payer. Soyez sûr qu'il ne demande que cela.

Arrivez à connaître les moyens pécuniaires du client, quelle somme il est disposé à payer et démontrez-lui les avantages de l'article dont le prix correspond à son budget.

Ce moyen employé chaque fois qu'il est possible vous fera vendre plus de marchandises, vous donnera plus de profits et vous créera un plus grand nombre d'amis que si vous consacriez tous vos efforts et votre temps aux articles à bas prix.

Il y a plus de satisfaction et de profit à tenir de la bonne marchandise et cela stimule davantage l'ambition des vendeurs. Chacun de nous est toujours mieux disposé à remplir une tâche qui lui plaît qu'une besogne déplaisante.

Plus vous vous efforcerez de relever le niveau de vos ventes, plus vous enregistrerez de ces ventes. Et cela vous vaudra un plus fort chiffre d'affaires, de meilleurs profits, des clients plus satisfaits et plus nombreux.

COMMENT ETABLIR LE PRIX DE REVIENT.

Voilà une préoccupation qui devrait être la base de toutes les opérations auxquelles se livre un commerçant. Avant même de décider une transaction, un achat, tout homme d'affaires devrait avoir fait un calcul qui lui permette de déterminer si la transaction lui sera avantageuse par rapport à un prix de vente qu'il aura d'avance fixé après étude.

Ce travail préparatoire à l'établissement du prix de revient est d'une importance considérable du fait qu'il force pour ainsi dire le marchand à passer en revue son commerce dans ses détails plutôt que dans son ensemble. Ce travail est

en quelque sorte comme son examen de conscience commercial. C'est en faisant ces calculs que l'homme d'affaires cherche, en repassant les frais de toutes sortes, s'il ne pourrait pas arriver à les diminuer par un moyen quelconque, et il est très rare, en effet, qu'il n'y parvienne pas.

D'ailleurs, celui qui négligerait de faire ces calculs indispensables, s'expose à croire qu'il est en bénéfice lorsqu'il est en perte et, plus souvent encore, à vendre les articles qui font l'objet de son commerce au-dessous du prix coûtant, à ne pas bien savoir comment il doit se comporter dans ses ventes et quand, placé en face d'une concurrence forcée, il doit consentir ou refuser le prix qui lui est offert. Or, lorsqu'on est une fois en cours d'opération, c'est un point sur lequel on a besoin d'être fixé toujours.

Nous avons déjà, dans ces colonnes, traité longuement cette question vitale de l'établissement du prix de revient. Nous avons relaté des faits prouvant que les personnes mises en cause ignoraient absolument la solution du premier problème à se poser en entrant dans le commerce: le prix de revient. Ce qui constitue une énigme pour beaucoup de commerçants est, en somme, d'une grande simplicité. Le prix de revient se compose du prix d'achat, des frais spéciaux au produit acheté, frais au départ, courtage, commission, etc., frais de transport, d'assurance, et autres, et d'une part proportionnelle des frais généraux, calculée d'après la moyenne des années précédentes. Par frais généraux, nous entendons: les levées des patrons, appointements des employés, salaires des ouvriers, le loyer du magasin, les taxes, les assurances et licences; les frais de bureau, d'éclairage, de chauffage, de publicité et de voyages, l'intérêt des capitaux engagés.

Advenant la baisse du prix de vente, le prix de revient doit être diminué dans la même proportion, s'il ne veut pas par le fait même réduire ses bénéfices. Pour cela, il devra trouver le moyen de diminuer ses frais ou chercher un marché d'achat plus avantageux. La réduction peut se faire ou directement ou indirectement; par l'augmentation des ventes, par exemple, car les frais adhérents ne s'élèvent jamais dans une proportion aussi rapide, et c'est là un des principaux avantages de la concentration industrielle. Inutile, d'ailleurs, d'essayer de faire porter la diminution des frais sur la catégorie des frais établis par l'usage, comme ceux du transport, du tarif, etc., et qui échappent au contrôle du marchand. C'est dans les frais encourus dans sa propre maison qu'il faut s'efforcer de tailler, et c'est pourquoi les frais généraux doivent être parfaitement contrôlés au moyen d'une comptabilité spéciale.

La cause de l'exagération des frais généraux n'est pas toujours dans les dépenses importantes. Au contraire, c'est dans les petits détails qu'on trouve le plus souvent à faire des réductions intéressantes et l'occasion de supprimer des causes de gaspillage.

M. P. Gay, une autorité en matière d'économie commerciale, n'hésite pas à dire, dans un article écrit pour l'"Epicierie Française", que les accessoires de bureau, les matières nécessaires à l'emballage des marchandises (papier, ficelle, colle, cire), donnent lieu à des dépenses qui sont loin d'être négligeables, et malheureusement l'achat et la vérification de ces matières se font habituellement en dehors de tout contrôle suffisant. Les frais généraux sont, en somme, des dépenses somptuaires, et la moindre exagération en cette matière a une funeste influence sur la marche des affaires. Si le local est trop grand ou situé dans un quartier trop luxueux, le loyer sera trop élevé, et cette majoration des impôts, ainsi que des frais d'éclairage, de chauffage et de nettoyage. De même, le choix d'un mauvais mode d'éclairage ou de chauffage peut entraîner des dépenses totalement inutiles. Les frais généraux sont une des causes principales de la majoration des prix du petit commerce, et ils forment

une des rubriques les plus importantes du compte pertes et profits dans les grandes sociétés anonymes.

La question du stock de marchandises en magasin et de son renouvellement est intimement liée à la question du prix de revient. C'est là un des grands secrets du succès des affaires. Si les ventes et les achats se succèdent avec une telle rapidité que l'on fasse, au moyen du même capital, vingt opérations successives dans l'année, il est certain que chaque opération ne doit être grevée dans le calcul relatif aux frais généraux, que d'un vingtième de l'intérêt capital. Qu'une somme de \$200, par exemple, ne serve qu'à faire une vente et un achat dans l'année ou qu'elle en fasse vingt, l'entreprise n'est toujours grevée que de l'intérêt de ces \$200. Le commerçant a donc autant d'avantage à multiplier les opérations que le manufacturier en trouve à augmenter le nombre des pièces de tissus, par exemple, que fabrique un métier dans un temps donné. On donne, dans la fabrique, le nom de renouvellement du capital aux opérations successives qui se font avec les mêmes fonds. Ainsi l'on dit que dans telle ou telle classe d'entreprises les renouvellements du capital sont lents ou fréquents, et, dans ce dernier cas, on considère la chose comme un très grand avantage. Celui qui dans une entreprise, imprime un mouvement plus rapide aux capitaux, de manière à obtenir d'eux un plus grand service dans le même temps, réalise une grande amélioration, puisqu'il diminue d'autant, par ce seul fait, ses frais généraux. Dans le calcul des frais, il convient de considérer de près et avec attention quelle est la véritable période de renouvellement.

Pour bénéficier d'un renouvellement rapide du stock, il faut être à même de connaître exactement et à toute heure la quantité de marchandises en magasin. On y arrive au moyen d'un système d'inventaire perpétuel, représenté par des cartes correspondant à chaque article tenu dans la maison. Chaque carte porte l'entrée et la sortie de la marchandise, et le minimum d'approvisionnement au-dessous duquel on ne devra pas descendre. Ces cartes, tenues régulièrement à jour, classées dans des tiroirs, remplaceront avantageusement le livre de magasin et permettront de se rendre compte à chaque instant de l'état du stock, de façon à se ménager les avantages d'un renouvellement rapide dont nous avons montré l'influence décisive sur la réduction des frais généraux.

ETES-VOUS UN HOMME OU PAS?

Tout est dans cela. Nous pouvons et nous devons promouvoir le bien commun, mais il est contraire à toutes nos croyances théologiques, politiques et personnelles de prétendre que nous pouvons assurer le bien commun sans l'effort de l'unité individuelle pour des fins individuelles. Ce ne sont pas les masses, mais l'homme que Dieu créa à Son image. Ce n'est pas la responsabilité collective, mais personnelle qui fut imposée aux peuples. Ce n'est pas non plus le nombre, mais le génie qui a triomphé dans les guerres modernes.

Il a été dit souvent, et ce doit être vrai, qu'une nation, toute grande fut-elle, serait atrophiée si on lui enlevait dix mille de ses plus belles intelligences. Pourquoi? Parce que la grande majorité des hommes continue et persiste à mener une vie automatique.

L'idée que se fait la race humaine de participer également dans la production est plaisante, sans doute; mais ce n'est qu'une expression de la médiocrité qui hait instinctivement l'habileté et cherche invariablement des avantages indus. Voilà pourquoi le socialisme n'est pas un état idéal, mais un borbier d'infériorité, un lieu de repos pour la fainéantise et un cimetière des aspirations.

Ce n'est pas aux engins destructeurs que les généraux

adressent leurs commandements, mais au guerrier qui se tient à l'affût. Et ainsi de suite, et toujours. Lorsque nous cessons de formuler d'admirables théories, de contempler en vision les services communs pour le bien commun, nous nous éveillons, quelques fois en sursaut, nous reconnaissons que la seule force sur laquelle nous puissions compter est incomplète, mais cependant noble et divinement humaine.

Voilà une vérité que l'on est trop souvent disposé à oublier par ces temps où l'on donne trop libre cours aux idées de coopération et de service dans tous les champs d'activité humaine. Néanmoins, dans tous ces champs, "On demande des Hommes" est le cri général, mais des Hommes véritables qui ne vivent plus comme des automates.

Dans chaque sphère, dans chaque commerce on trouve de ces hommes qui créent, initient et forcent l'avancement des choses au-delà des montagnes d'ignorance, d'obstination et de préjugé, et à travers le borbier de la médiocrité et le sombre abîme du doute et de la jalousie. Mais ces hommes sont excessivement rares. Et pourquoi? Non pas à cause des obstacles du chemin, car leurs efforts ne sont que l'expression irrépressible de l'âme qui les anime. Une fois qu'ils se sont enflammés, ils ne peuvent plus contrôler l'étincelle divine de la création mise en eux lorsque Dieu les fit à Son image. De tels hommes sont trop peu nombreux parce que cette étincelle divine a été étouffée dans le grand nombre des médiocres.

Il n'y a pas très longtemps, quelques centaines d'hommes d'affaires se rendaient à une convention sur un convoi spécial. Quelqu'un dit: "La fine fleur du commerce est sur ce convoi."

Il y eut un moment de silence, puis, quelqu'un demanda: "Combien de ceux qui sont parmi nous, par leurs mérites personnels et non à cause de leur maison d'affaires, sont d'une réelle valeur au commerce? Comptons-les." Nous ne discuterons pas ici le résultat du pesage des mis en cause, mais disons que les conclusions créèrent une profonde impression sur les auditeurs qui déclinèrent l'honneur d'être portés à la petite liste, mais n'essayèrent pas moins de se décerner une part des mérites dus à ceux qui s'imposent des sacrifices pour arriver à faire un succès de leurs affaires.

Dans chaque genre de commerce, dans chaque ville, dans de nombreuses organisations commerciales, une enquête comme celle que nous venons de citer profiterait à un grand nombre.

Les conclusions de chacun peuvent n'être pas absolument exactes, mais l'enquête le portera à penser sérieusement et dans le sens réfléchi. Il se demandera peut-être si sa ville, son commerce sont meilleurs parce qu'il en est, qu'il y gagne sa vie. Est-il utile ou inutile à ses compatriotes?

Voilà de quoi il faut se rendre compte si l'on veut devenir quelqu'un.

LES MARCHANDS DE GROS EN CONVENTION.

Les membres de la Dominion Wholesale Grocers Guild ont choisi cette année la ville de Québec comme siège de leur convention annuelle, qui aura lieu les 14 et 15 du courant. Le programme de la convention est bien rempli et l'on nous dit que l'Association soumettra à l'étude de ses membres des questions d'une haute importance relativement à l'amélioration du commerce en général. On y traitera des difficultés actuelles du transport des marchandises par les chemins de fer et on élaborera une requête demandant aux compagnies d'améliorer leur service. Le commerce souffre de maux nombreux, même en ce siècle de progrès, et nous serions heureux de voir les marchands de gros y apporter un remède efficace.

LA VENTE DES CIGARETTES.

Depuis que l'on a entrepris de restreindre l'usage de la cigarette chez les enfants, il semble que les personnes chargées de faire respecter la loi se sont efforcées d'outrepasser leurs prérogatives; en tout cas, elles se sont montrées d'une sévérité qu'il ferait bon les voir user lorsqu'il s'agit de réprimer la criminalité sous différentes formes.

Les journaux du 20 juin ont rapporté que le président d'une séance à la Cour Juvénile avait fait amener devant lui deux jeunes gens âgés respectivement de plus de 16 ans, sous prétexte que ces garçons, pendant la séance, se tenaient sur le trottoir d'en face et fumaient la cigarette. Devant la cour, les deux amis ont déclaré être âgés de plus de 16 ans, et que par conséquent la loi ne les atteignait pas. Toutefois, le juge a éprouvé le besoin de les admonester pour une offense qu'ils n'avaient pas commise.

Il nous semble que les juges ne sont pas tenus de faire de ce zèle intempestif surtout lorsqu'il s'agit de lois ou règlements aussi ridicules que l'interdiction de fumer la cigarette. Après tout, quels que soient les raisons ou les prétextes sur lesquels on s'est basé pour décréter la loi, il est certain qu'on n'a réussi qu'à se rendre désagréable au public. A la vérité, on est fort mal renseigné sur les effets de l'usage de la cigarette, et ceux qui sont chargés de faire l'éducation des peuples devraient s'efforcer de respecter la vérité toujours.

Si un enfant est pris d'une indisposition, vite on attribue celle-ci à l'abus de la cigarette. Nous avons eu l'autre jour une nouvelle preuve de la légèreté avec laquelle des hommes de l'art se prêtent à plaire aux autorités. Un jeune garçon traduit devant la Cour Juvénile pour un délit insignifiant, s'est senti indisposé et s'est évanoui. On appela des médecins qui déclarèrent qu'ils "croyaient" que l'enfant abusait de la cigarette.

Nous serions plutôt excusables de croire que, se voyant à son âge traduit devant un tribunal pour répondre à une accusation quelconque, l'enfant aurait faibli sous le coup d'une émotion facile à comprendre.

Devant les officiers de la Cour, les médecins ont préféré déclarer qu'ils "croyaient" être en présence d'un cas d'abus sans s'assurer si seulement il y avait eu usage.

Pour pouvoir affirmer des choses semblables, il faut au moins posséder certaines connaissances qui permettent de déterminer un diagnostic.

Nous avons tout le respect possible pour la dignité de la justice et de la profession médicale, mais nous ne nous départissons pas du droit que nous avons de les critiquer lorsqu'ils s'ouvrent à la critique.

Des déclarations semblables à celles que nous entendons trop souvent au sujet des effets de la cigarette au point de vue physiologique, ont été désapprouvées il y a des années par des autorités compétentes qui avaient fait une analyse scrupuleuse de cette question.

Le "Lancet", un journal médical tout à fait accrédité, a publié que la cigarette est "la forme la plus pure sous laquelle on peut fumer le tabac".

Un savant a publié dans le "Maryland Medical Journal" un article dans lequel il prouve que les cigarettes n'ont que le cinquième de la force de la pipe et que le dixième de la force d'un cigare ordinaire.

Il faut savoir distinguer entre l'usage et l'abus. La cigarette jouit aujourd'hui d'une popularité énorme parmi les gens à qui elle procure du plaisir et ne cause aucun mauvais effet; et on devient de plus en plus favorable à son usage parce qu'elle est plus légère, plus douce, meilleur marché et qu'elle se fume plus vite que le cigare ou la pipe.

Quant à ce qui concerne les enfants, il nous semble que les parents ont encore à la main le meilleur moyen de les

empêcher de fumer. Une bonne claque, c'est bien là une meilleure manière de corriger les enfants que les descriptions exagérées et terrifiantes des méfaits du tabac.

Enfin, nous sommes en faveur de tous les remèdes, mais à condition qu'ils ne soient pas pires que les maux, et nous soumettons que toutes les lois civiles ne parviendront jamais à donner du sens aux imbécilités.

UNE NOUVELLE INDUSTRIE POUR HAMILTON

Le Commissaire des Industries, M. Marsh, annonce qu'à la suite de négociations qui ont duré plusieurs mois, on va ouvrir, à Hamilton, une succursale de la Massachusetts Saw Works, de Springfield, Mass. Ce qui a attiré d'abord sur Hamilton l'attention de la compagnie, c'est une brochure décrivant les avantages de la ville; cette brochure avait été envoyée à Springfield par le Service Industriel de la Ville, il y a quelques mois.

La compagnie canadienne sera connue sous le nom de Victor Saw Works, Limited, et fabriquera des égouïnes. Après une longue étude approfondie de son futur champ d'activité, la compagnie a décidé que les avantages que présentait Hamilton la désignait à son choix pour y établir une succursale.

Bien que la Victor Saw Works Limited ait été créée par la Massachusetts Saw Works, de Springfield, Mass. l'usine de Hamilton sera exploitée comme une entreprise absolument indépendante.

Son président est M. J. W. McQuillan, un Anglais de longue expérience dans l'industrie des égouïnes. Le vice-président est M. Harold F. Strout, depuis quelque temps gérant des ventes pour la Victor Saw Works, aux Etats-Unis. 75 ouvriers travailleront dans cette usine.

BIBLIOGRAPHIE.

Vient de paraître:

"Le Cérémonial" (ou l'Art de parler en public), 4e édition, en 2 volumes, comprenant 300 Allocutions, Discours, Toasts, Eloges funèbres pour Associations, Banquets, Cérémonies publiques, Comités, Concours, Conférences, Congrès, Décès (70 éloges funèbres), Distributions de prix (37 discours), Elections, Fête nationale, Fêtes publiques, Fêtes scolaires, Inaugurations d'écoles, Mariages, Noces d'argent et d'or, Prix de vertu, Réception des autorités: Ministres, Gouverneurs provinciaux, etc., Remises de décorations, Réunions publiques, Sociétés amicales, de gymnastique, etc., Syndicats, etc.

Ces deux volumes contiennent les textes des Allocutions, Discours, Toasts, Eloges funèbres qui ont été composés par des hommes dont le talent et l'autorité ont consacré la réputation.

Souvent, ces allocutions pourront être prononcées textuellement ou avec de légères modifications nécessitées par les particularités locales.

Toujours, elles éviteront la peine d'une préparation laborieuse, serviront de modèles pour la composition de sujets analogues, et donneront les moyens d'écrire et de parler comme on doit le faire.

Prix franco sous pli fermé et recommandé des 2 volumes: 6 fr. 60 en un mandat-poste international.

Adresser toute la correspondance par carte postale affranchie à 0 fr. 10 ou par lettre affranchie à 0 fr. 25 à Léon Crinon, publiciste à Troisvilles (Nord), France.

ILS TRAITENT BIEN LE MARCHAND.

L'International Stock Food Co. permet au marchand français de réaliser de bons profits.

L'International Stock Food Co., Limited, a dépensé cinq millions de dollars pour annoncer la nourriture International pour le bétail et la volaille et les remèdes International pour les chevaux, vaches, porcs, moutons et la volaille. C'est là un montant énorme d'argent, mais il a été dépensé avec tant de discernement et dans tant d'excellents journaux et magazines, que ces préparations sont connues et employées dans le monde entier.

Cette publicité si étendue, si généreuse, vient en aide à chaque marchand. On rend familier aux gens le nom des Remèdes International et quand ils ont besoin de quelque chose de ce genre, ils vont naturellement chez le marchand qui tient cette spécialité.

Les fermiers, éleveurs de bétail et de volaille ont toute confiance dans ces préparations, car ils savent que l'International Stock Food Co. se porte garant de ces produits et que s'ils ne sont pas satisfaits d'un de ces remèdes, ils peuvent se faire rembourser leur argent promptement.

Il y a encore une autre question importante en ce qui concerne le fait de tenir les remèdes de l'International Stock Food Co. — toute la réclame est rédigée en français, même le fameux livre de \$3,000 sur le bétail. Cela est très commode pour les marchands comme pour leurs clients, et prouve avec quelle sollicitude l'International Stock Food Co. songe à satisfaire aux besoins de la population.

La nourriture et les remèdes International pour le bétail et la volaille rapportent un excellent profit net au marchand et constituent une spécialité supplémentaire qui rapporte beaucoup et que n'importe quel marchand peut tenir.

On peut obtenir tous renseignements au sujet des prix, etc., en écrivant à l'International Stock Food Co., Limited, Toronto, Ont.

CONSEILS AUX VENDEURS.

Avant d'approcher un acheteur, commencez par vous mettre à sa place. Figurez-vous ce qu'il pense, ce dont il a besoin et, d'avance, discutez avec lui votre marchandise. Ne dites rien qui soit de nature à le faire sortir de la voie des achats. Et lorsque vous avez, dans votre esprit, réussi à lui vendre, c'est le moment d'entamer véritablement la transaction.

Ne jetez jamais le manche après la cognée lorsque votre client en perspective se montre récalcitrant. Ce qu'il y a de plus important à obtenir au cours d'une journée de travail, c'est le point de vue auquel se place l'acheteur et le côté faible que vos arguments toucheront le plus. Lorsque vous avez obtenu cela, vous pouvez presque toujours enlever la vente sur la force de la réaction.

Vous devez vous attendre à rencontrer du scepticisme, du préjugé, de l'indifférence au sujet de ce que vous offrez, sans cela l'utilité du vendeur n'existerait pas. Le marchand n'aurait qu'à retenir les services d'un garçon messenger pour réunir les commandes. Ainsi, ne vous révoltez pas contre les conditions qui vous favorisent et enlèvent de votre chemin le garçon percepteur de commandes.

Chaque fois que vous avez raté une vente, quittez votre client ayant le sourire aux lèvres comme si vous aviez vendu;

mais rentrez ensuite en vous-même et réfléchissez à ce qui a pu être cause de votre insuccès. Cherchez et trouvez pour que votre faillite ne se répète pas avec le prochain client. Si la faute est de votre côté, réparez-la, oubliez votre insuccès, mais profitez de la leçon qu'il vous a donné.

Ne cessez pas de visiter un marchand parce qu'il vous a déjà dit qu'il n'a pas besoin de votre produit. Ne perdez pas courage, même s'il vous renvoie sans avoir levé les yeux sur vous. Il se peut qu'il soit si occupé que l'article que vous lui offrez ne parvienne pas à l'intéresser présentement.

On échoue souvent dans une vente parce qu'on n'a pas bien saisi l'objection qui existe dans l'esprit du client. Usez de stratégie pour découvrir l'obstacle et détruisez-le.

L'individualité est une grande force pour le vendeur. Mais le solliciteur qui ne compte que sur cela ne peut faire concurrence à celui qui renforce son propre magnétisme en démontrant les arguments de vente de sa marchandise.

Les obstacles ont été créés pour déterminer la valeur du succès. Rappelez-vous que lorsque la marée est au plus bas, le courant est sur le point de changer. Beaucoup de vendeurs abandonnent la bataille juste au moment où le client cherche le moyen de consentir une commande tout en sauvant les apparences.

Le courage, la foi en soi-même et la bonne humeur sont de grands facteurs du succès.

LA MESAVENTURE DE M. ROBERTS.

Nous empruntons au "Canada" du 10 juillet les réflexions suivantes au sujet de la manifestation hostile dont le secrétaire de la Dominion Alliance a été l'objet lundi soir dernier. Nous croyons inutile d'ajouter aucun commentaire à ces réflexions d'une grande justesse:

"M. l'abbé Morin, curé de la paroisse sur le territoire de laquelle M. J.-H. Roberts a été malmené par une foule hostile, a exprimé son regret de cet incident et en même temps son étonnement de ce que le secrétaire de la ligue de tempérance ait cru devoir aller tenir des assemblées de propagande pour l'abstention totale, dans un district où il n'y a pas de buvettes.

La tempérance est une admirable chose; son pire ennemi, peut-être, c'est l'utopie de l'abstention totale, de la prohibition complète.

La nature humaine est ainsi faite qu'elle se révolte dès qu'on veut la contraindre, tandis qu'on peut lui faire accepter, par l'exemple, par le raisonnement, par l'appel aux sentiments, une discipline, des sacrifices de libre arbitre qui peuvent être utiles au bien-être général.

M. l'abbé Morin et ses confrères ont réussi à bannir de leur quartier les maisons où résident les pires tentations de l'intempérance. Pourquoi aller mettre leur oeuvre en danger, par une propagande pour le moins indiscreète et maladroite en faveur d'une mesure somptuaire qui répugne à tous les instincts de liberté?

C'est, malheureusement, la raison même de l'insuccès de M. Roberts, dans sa lutte, peut-être bien intentionnée, contre un vice qui remonte au déluge, et qui a survécu à toutes les réformes, à tous les régimes sociaux, qu'il y emploie des moyens répugnant profondément au caractère de notre population.

Et nous sommes de l'avis d'un bon nombre d'excellents apôtres de la tempérance, de personnes qui ont réussi là où M. Roberts et ses méthodes n'ont aucune chance de réussir, que la cause de la tempérance, aussi chère au coeur des bons Canadiens-français qu'à toute autre nationalité, gagnerait beaucoup à l'absence prolongée — indéfinie même — de M. Roberts."

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.

Nous attirons spécialement l'attention du commerce sur l'annonce que nous publions dans cette édition pour le compte de la maison Laporte, Martin, Limitée. Comme toujours, d'ailleurs, la maison offre cette fois une variété d'articles de première valeur portant des marques d'une réputation mondiale. Les prix en sont établis sur des bases spéciales qui défient toute concurrence par rapport aux qualités comparées.

Nous sommes assurés que nos lecteurs trouveront profit à prendre connaissance de l'annonce qui paraît à l'intérieur du dernier couvert de notre présente édition.

COMPAGNIES INCORPOREES.

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

Le "Club de Raquetteurs Le Montagnard, Limitée," pour s'adonner à exercer, développer et améliorer tous genres de sports, de gymnase, d'athlétisme, d'exercices physiques en général; se livrer à développer et mettre à profit l'étude des questions littéraires, économiques et sociales, les arts dramatiques et musicaux en général, en général et en particulier de toutes questions littéraires, artistiques et sportives. Capital-actions, \$20,000, à Cartierville.

"The Montreal Theatre and Realty Corporation," pour produire, posséder, acheter et présenter et octroyer des licences à produire pour produire et présenter des représentations théâtrales, opéras, cirques, spectacles, vaudevilles, nouveautés, vues animées et toute autre sorte de divertissements ou d'amusements présentés ordinairement dans les théâtres, salles d'opéras, salles de vues animées, parcs et autres places de divertissements ou d'amusements. Capital-actions, \$5,000, à Montréal.

"Montreal Operating Company, Incorporated," pour produire, détenir, acheter et présenter et octroyer des licences pour produire et présenter des représentations théâtrales, opéras, cirques, spectacles, vaudevilles, nouveautés et autres sortes de divertissements ou amusements présentés ordinairement dans les théâtres, salles d'opéras, parcs et autres places de divertissements ou d'amusement. Capital-actions, \$1,000, à Montréal.

"Le Prêt Agricole, Limitée," pour organiser et établir un système de prêt par lequel les personnes qui paieront un droit d'entrée et une contribution mensuelle déterminée par la compagnie auront eu suivant l'ordre numérique de leur contrat respectif, le droit d'emprunter de la compagnie une somme de mille piastres par contrat, aussitôt qu'une pareille somme provenant des contributions mensuelles sera accumulée au nom de la compagnie pour former un fond spécial destiné à cette fin.

Capital-actions, \$20,000, à St-Guillaume, district de Richelieu.

"La Compagnie Générale d'Immeubles, Limitée," pour acquérir des biens immobiliers, les exploiter et faire valoir et en disposer en tout ou en partie; subdiviser conformément à la loi les biens immobiliers acquis et les louer ou aliéner en tout ou en partie. Capital-actions, \$99,000, à Montréal.

"Le Marché Populaire, Limitée," pour faire le commerce de provisions, grains, foin, généralement tous les produits de la ferme, faire le commerce d'épicerie en général et de tous les effets de commerce d'épicerie en gros et en détail, etc. Capital-actions, \$20,000, à Trois-Rivières.

"The Theresian Sand and Gravel Company," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et détenir, vendre, céder, échanger et autrement disposer des biens fonds et immeubles; ouvrir, développer et exploiter des carrières, sablières, bricades, hauts-fourneaux à chaux et autres entre-

prises ou ouvrages d'une nature semblable. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"The University Magazine, Limited," pour faire en général les affaires de publications, d'impression de gravures et d'annonces dans toutes leurs branches, soit comme patrons et agents. Capital-actions, \$10,000, à Montréal.

"The Montreal Moose Club Incorporated," pour acquérir par achat, bail ou autrement et maintenir une maison de club dans la cité de Montréal pour les fins de récréation, instruction, amusement et procurer une maison de pension et de logement pour tels membres de "The Royal Order of Moose" qui peuvent devenir actionnaires ou membres du dit club. Capital-actions, \$2,000, à Montréal.

"Parc Lafèche, Limitée," pour faire des transactions immobilières en général, soit comme principaux ou comme agents et acquéreur par achat, échange ou autrement des terres et lots de terre, les diviser, subdiviser et acquérir par achat, échange ou autrement, etc. Capital-actions, \$80,000, à Montréal.

MORT DE M. PRICE JONES.

Le défunt était un négociant très connu de Liverpool.

Nous avons le regret d'annoncer la mort de M. Price Jones, le seul propriétaire de la maison connue sous la raison sociale Marples, Jones & Cie, de la rue Mathew, de Liverpool.

M. Jones était fort connu dans les milieux commerciaux et sociaux de Liverpool, surtout à cause de ses affaires dans la spécialité des provisions. On savait qu'il souffrait depuis longtemps d'une maladie nécessitant une opération, mais on était loin de s'attendre à une pareille nouvelle.

C'était un homme extrêmement actif et d'une rare énergie. Il avait fait ses débuts dans la maison George Warren & Cie, de grands armateurs et consignataires importants de produits généraux. Pendant 33 ans sa maison était une des premières de son genre et depuis la mort de son associé, M. William Marples, en 1896, il dirigeait seul les affaires de la maison. Ses collègues de la Provision Trade Association l'avaient élu leur président; il fut longtemps aussi trésorier de la Provision Trade Guild. Le défunt était grand amateur de musique; était bon chanteur; sa conversation était très attrayante.

Il laisse une veuve, quatre filles, deux fils, dont l'un était son associé depuis seize ans.

LA REPRESENTATION.

Nous croyons spécialement utile de faire comprendre à certains négociants qu'il ne suffit pas d'avoir de nombreux représentants et des représentants capables pour faire de bonnes affaires. Il est surtout indispensable de seconder l'action de ces représentants en livrant toujours très exactement à la date convenue les commandes prises par eux.

Des représentants expérimentés pourront obtenir un beau chiffre d'affaires; mais ils ne maintiendront ce chiffre, que si la maison qu'ils représentent est parfaitement organisée, et capable de donner toute satisfaction à la clientèle.

Il importe également de pouvoir faire des prix avantageux, qui ne soient pas, à qualité égale, plus élevés que ceux des maisons concurrentes.

Pour établir ces prix à un taux favorable, il est nécessaire, avant tout, d'obtenir des prix de revient minima, et pour cela on doit veiller à ce que le coulage soit limité au minimum, les frais généraux réduits aux dépenses productives.

Seules une comptabilité précise et des statistiques périodiques peuvent fournir la preuve que toutes dispositions sont bien prises à cet égard.

Il est aisé de comprendre que c'est seulement pour l'obtention des prix de revient réduits, exacts et précis qu'on pourra aussi fixer en pleine connaissance de cause la limite exacte à laquelle pourra descendre au plus bas le prix de vente.

Un autre point essentiel, c'est l'observation d'une rigoureuse moralité professionnelle. Premièrement, vos articles devront être d'une qualité suffisante, et cette qualité devra être constamment maintenue. Si vous êtes conduit à l'amoindrir, vous devez en informer vos clients. Dans tous les cas, la marchandise livrée devra être conforme à ce que le client a commandé. Deuxièmement, soyez respectueux de tout engagement pris ou contresigné, même tacitement par vous. Ne vous laissez jamais aller à promettre une date de livraison quand vous n'êtes pas certain de pouvoir livrer avant cette date. Il est toujours possible d'observer ces règles, qui n'ont rien de draconien, et dont l'observation est toujours féconde.

Le prix de revient réduit assure les débouchés. La moralité professionnelle les consolide.

La représentation est un procédé de vente qui consiste à faire connaître à un plus grand nombre d'acheteurs éventuels les articles que l'on fabrique, à augmenter les points de contact avec la clientèle, à assurer avec elle des rapports constants, réguliers, périodiques, par tel moyen d'agents extérieurs de vente dont l'action vient s'ajouter à celle du chef de maison et donner à cette dernière une possibilité toujours plus grande d'extension.

Suffit-il, en conséquence, dès que l'on fait commerce ou dès que l'on fabrique un article, de choisir des représentants pour étendre son champ d'action? Ce serait trop facile en vérité. Et la faiblesse de ce raisonnement saute aux yeux. Il conduit à penser que le seul point à solutionner consistera à avoir le plus grand nombre possible de représentants. Raisonnement analogue à celui du surtravail, par lequel on arrive à déclarer que, le rôle de l'industriel se réduisant à empêcher tant par tête d'ouvrier occupé dans sa fabrique, il n'a plus pour faire fortune, qu'à engager des milliers d'ouvriers...

Il importe bien davantage d'avoir de bons représentants que d'en posséder un grand nombre.

Il ne faut pas d'ailleurs exagérer le rôle du représentant, très important sans doute, mais qui ne peut suppléer à beaucoup d'autres causes essentielles de réussite.

C'est ainsi qu'il est de mode de déclarer que si nos industriels entretenaient de nombreux représentants à l'étranger, on verrait augmenter considérablement le chiffre de nos exportations.

On fait, à l'aide de chiffres plus ou moins erronés, des comparaisons entre les exportations de la France et celles des autres pays, pour établir une infériorité, souvent plus apparente que réelle, et en tous cas exagérée.

Or, dans bien des cas, ce n'est pas l'absence de représentants qui cause notre infériorité, c'est la distance, ce sont les crédits de transports, c'est l'indifférence dans la manière de traiter les affaires, ce sont les crédits prolongés et la solvabilité aléatoire de certaines clientèles éloignées qui rebutent nos industriels et les découragent de faire des affaires à l'exportation.

Quant à former des représentants pour l'exportation, ce n'est point aussi difficile que certains le prétendent.

L'homme qui, par l'observation de règles précises et de principes uniformes, parvient au succès dans son propre pays, aura toutes les chances d'obtenir un résultat analogue dans les autres pays, sans se mettre l'imagination à la torture.

Nous avons indiqué plus haut quelques-unes des conditions requises pour assurer le succès à des maisons ayant de bons représentants et pouvant faire à leur clientèle des prix avantageux.

A propos de cette question des prix, il n'est pas inutile de faire remarquer, en ce qui concerne les fabriques et manufactures, que c'est notamment par le perfectionnement de l'outillage qu'elles arrivent à vendre meilleur marché un produit quelconque, malgré l'augmentation des matières premières et des salaires.

Il est bon également de se pénétrer de cette vérité que le bénéfice ne provient pas de la main-d'oeuvre, contrairement à ce que se complaisent à proclamer les syndicats ouvriers, en prétendant que les ouvriers produisent de la richesse.

L'une des meilleures preuves de l'inexactitude de ce raisonnement réside dans l'insuccès général des coopératives de production.

Supposez un fabricant de machines ayant à son service un personnel habile et consciencieux, mais achetant des matières premières défectueuses.

Ses produits seront mauvais et le bénéfice disparaîtra bientôt.

Il en serait de même d'un commerçant qui consentirait du crédit à des personnes insolvables, dont le magasin serait mal tenu ou qui ne tiendrait aucun compte des goûts et exigences de sa clientèle.

En réalité le bénéfice provient toujours et uniquement de la direction.

C'est une grave erreur de prétendre que le capital est du travail accumulé, et pour le démontrer, nous terminerons en rééditant une citation empruntée à M. Yves Guyot, savant économiste:

"Il y a deux sortes de capital, et pour les désigner je me sers des mots "subjectif" et "objectif", dans le sens que leur donne Kant: subjectif qui appartient au moi; objectif, ce qui est en dehors du moi.

"La capacité productive de chaque personne constitue son capital subjectif: telle la force du manoeuvre, la science de l'ingénieur, l'habileté professionnelle de l'ouvrier.

"Le capital objectif se compose de toutes les autres utilités faisant fonction économique; telles les valeurs avec lesquelles un industriel constitue un outillage, achète des matières premières, paye des salaires.

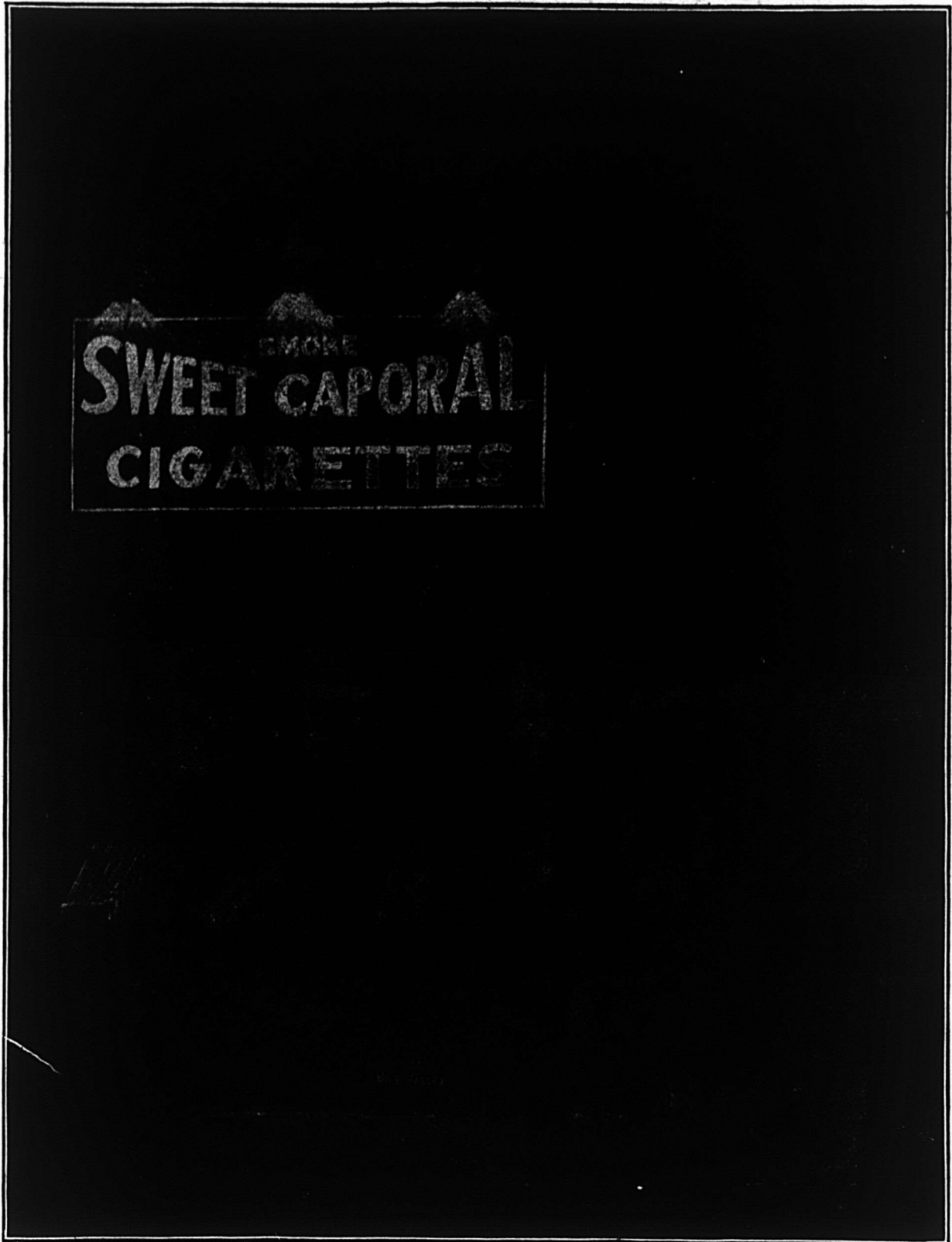
"Le salaire est l'achat forfaitaire par le capital objectif des produits ou services rendus par le capital subjectif.

"Ce qu'on appelle conflits du "capital et du travail", est l'opposition que l'on établit entre le capital subjectif et le capital objectif."

Et, après avoir montré le rôle de l'industriel, M. Yves Guyot établit que le capital objectif de cet industriel ne fait que "l'avance" du salaire. L'industriel produit, non pour lui, mais pour les autres. C'est l'acheteur des produits, c'est le consommateur qui, en définitive, rembourse l'industriel de ses avances et paie réellement le salaire.

"Si le prix du produit ou du service est trop cher, il en résulte l'abstention ou une substitution; le consommateur, dans une grève individuelle et silencieuse, mais décisive, cesse de payer; le fournisseur est condamné à fermer, et le salaire disparaît."

Nous avons pensé qu'il était bon de rappeler ces principes divers, afin que nul ne puisse plus croire qu'il suffit d'avoir beaucoup de représentants et même d'excellents représentants pour faire de bonnes affaires; il est indispensable aussi que ces représentants aient derrière eux une maison sérieuse, faisant de bonnes conditions à sa clientèle et la servant très ponctuellement.



A PROPOS DE LA "ROUTE BLANCHE DE MONTREAL"

Le soir une certaine partie de la rue Ste-Catherine Ouest, de Montréal, a un aspect si brillant qu'on l'a surnommée la "Route Blanche de Montréal" et c'est probablement ce qui se peut le mieux comparer au Canada à ce qu'est Broadway à New-York. Une des enseignes électriques qui produisent le plus d'effet dans cette section de la rue Ste-Catherine est celle qui est reproduite ci-dessus. Elle est installée près du coin des rues St Alexandre et Ste-Catherine; elle fait face à un grand espace découvert ce qui force à la voir tous les gens qui vont aux divers théâtres et tous ceux qui se pressent le long de cette promenade favorite des Montréalais, chaque soir. C'est l'une des plus connues des enseignes, familières à nombre de gens, enseignes qui annoncent les "Cigarettes Sweet Caporal."

PERSONNEL.

M. R.-P. Walters, vice-président de l'Imperial Tobacco

Company of Canada, et M. Donald D. Cameron, de la Dominion Securities Corporation, se sont embarqués mardi sur le "Royal George" pour un voyage en Europe.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Les affaires sont toujours très actives dans le commerce de l'épicerie en gros; en général, les prix se maintiennent très fermes.

Les sucres bruts sont cependant un peu meilleur marché, en raison des nouvelles cargaisons moins coûteuses et importantes qu'on a reçues ces jours derniers.

On ne prévoit pas encore de ralentissement dans le mouvement des affaires dont le volume n'a cessé d'augmenter, relativement à celui de la saison correspondante de l'année dernière, dans la plupart des maisons de gros.

Nous cotons:

SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.30
Extra granulé, ball 5 x 20 100 lbs.	4.40
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.70
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.90
Extra ground, ½ bte 25 lb., 100 lb.	5.10
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	3.95
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	3.90
Powdered, baril 100 lbs.	4.50
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.70
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.05
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.15
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.35
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
Mélasses, fancy, tonne	0.38	0.39	0.41
Mélasses, fancy, tierce et quart	0.41	0.42	0.44
Mélasses, 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	28.50
2ème qualité, le quart	26.50

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

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	2.50
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.50
Farine d'avoine fine, sac	0.00	2.50
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.05
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00	2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00	2.00
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00	4.00
Cream of wheat, cse	0.00	5.75
Fécule de maïs, 1e qlté, lb.	0.07½	0.07½
Fécule de maïs, 2e qlté, lb.	0.05½	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
Nouilles aux oeufs: Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.05½	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 14c et 15c la livre.
Poisson salé.

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

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

THES

La situation demeure la même, sauf une légère amélioration dans la demande pour les thés verts Young Hyson.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu	lb.	0.15	0.18
Anis	"	0.08	0.09
Canary Seed	"	0.08	0.09
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	0.00
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.	0.06½	0.07
Orge mondé (pearl), sac	0.06	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.	0.05	0.05½
Pois cassés, le sac	0.04	0.04½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00	2.25

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.	Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18	Morue grosse en quart lb.	(manque)	
En vrac	0.00	0.11	Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	Koyans aux truffes et aux		
Cartons, 1 lb.	manquent		Pois Can. English Garden	0.00	achards	bte 0.17 0.18	
Raisins de Valence.	Lb.	Pois Can. Early June	0.00	1.30	Sardines can. $\frac{1}{2}$ bte, cse	2.75 3.00	
Valence fine off Stalk, btes		Pois Sweet Wrinkled	0.00	1.45	Sardines françaises, $\frac{1}{2}$ btes	0.16 $\frac{1}{2}$ 0.31	
de 28 lbs.	0.00	0.00	Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.75	Sardines françaises, $\frac{1}{2}$ btes	0.22 0.50
Valence Selected, btes de		0.00	Succotash 2 lbs.	0.00	1.15	Sardines Norvège, $\frac{1}{2}$ bte	7.50 11.00
28 lbs.	0.00	0.00	Tomates P. S. 1., 3 lbs.	0.00	1.00	Sardines Norvège, $\frac{1}{2}$ bte	17.00 18.00
Valence Layers, 4 cour.,		0.00	Tomates P. S. 1., 3 lbs. non		0.00	Sardines Royan à l'huile, $\frac{1}{2}$	0.40 0.42
btes de 28 lbs.	0.00	0.09 $\frac{1}{2}$	livrées	0.00	0.00	Sardines sans arêtes	0.23 0.24
Raisins de Californie.	Lb.	0.00	Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.	Saumon Labrador 100 lbs.	0.00 8.50
Epépinés, paq. 1 lb., fancy	0.00	0.08	Tomates, gall.	4.00	4.02 $\frac{1}{2}$	Saumon Cohoes, Fraser	
Epépinés, paq. 1 lb., choix	0.00	0.07 $\frac{1}{2}$	Truffes, $\frac{1}{2}$ boîte	5.00	5.40	River, 1 lb.	0.00 1.90
Noix et Amandes.	Lb.		Ananas importés $\frac{1}{2}$ lb.	0.00	2.25	Saumon rouge:	
Amandes Tarragone	0.16	0.17	Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.50	Horse Shoe et Clover Leaf,	
Amandes Valence écalées	0.37 $\frac{1}{2}$	0.39	Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.75	boîte basse, $\frac{1}{2}$ lb. doz.	0.00 0.90
Avelines	0.13	0.14	Ananas râpés (emp. Can.)			Horse Shoe et Clover Leaf,	
Noix de Grenoble Mayette	0.15	0.16				boîte plate, 1 lb. doz.	0.00 2.90
Noix Marbot	0.13 $\frac{1}{2}$	0.14 $\frac{1}{2}$	Bluets Standard doz.	0.00	1.77 $\frac{1}{2}$	Saumon rouge Sockeye	
Noix de Bordeaux écalées	0.27	0.28	Cerises rouges avec noyau,		1.25	(Rivers' Inlet), bte hau-	
Noix du Brésil	0.19	0.20	2 lbs.	1.55	1.55 $\frac{1}{2}$	te, 1 lb. doz.	(manque)
Noix de coco râpées, à la lb.	0.20	0.22	Fraises, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.15	Saumon rouge du printemps,	
Noix Pécan polies	0.17	0.18	Framboises, sirop épais,			bte haute, 1 lb. doz.	0.00 2.35
Noix Pécan cassées	0.00	0.00	2 lbs.	2.12 $\frac{1}{2}$	2.15	Saumon Humpback, 1 lb.	
Peanuts non rôties, Sun	0.00	0.08 $\frac{1}{2}$	Gadelles rouges, sirop épais,			doz.	0.00 6.95
Peanuts non rôties, Bon Ton	0.00	0.09 $\frac{1}{2}$	2 lbs.	0.00	1.97 $\frac{1}{2}$	Truite des mers 100 lbs.	0.00 7.00
Peanuts non rôties, Coon	0.00	0.07	Gadelles noires, sirop épais,			HARENGS DU LABRADOR	
Peanuts rôties, Coon	0.08 $\frac{1}{2}$	0.09 $\frac{1}{2}$	2 lbs.	0.00	2.00	Quarts	5.25
Peanuts rôties, G.	0.09 $\frac{1}{2}$	0.10 $\frac{1}{2}$	Groseilles, sirop épais,			$\frac{1}{2}$ quarts	3.00
Peanuts non rôties, G.	0.00	0.08	2 lbs.	0.00	2.00	FROMAGES IMPORTES	
Peanuts rôties, Sun	0.10 $\frac{1}{2}$	0.11 $\frac{1}{2}$	Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80	Bonne demande.	
Peanuts rôties, Bon Ton	0.11 $\frac{1}{2}$	0.11 $\frac{1}{2}$	Olives, 1 gal. gal.	1.27 $\frac{1}{2}$	1.70	On cote le fromage de Gruyère:	
Pruneaux 30/40	0.00	0.11	Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.50	Fromage entier de 26 $\frac{1}{2}$ lbs. ou de 80	
Pruneaux 40/50	0.00	0.09 $\frac{1}{2}$	Pêches 3 lbs.	0.00	2.25	lbs., 28c à 30c la livre.	
Pruneaux 50/60	0.00	0.08 $\frac{1}{2}$	Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.75	1.77 $\frac{1}{2}$	En quantité moindre, 28c la livre.	
Pruneaux 60/70	0.00	0.07 $\frac{1}{2}$	Poires 3 lbs.	2.35	2.37 $\frac{1}{2}$	Le fromage de Roquefort se vend de	
Pruneaux 70/80	0.00	0.07	Pommes 3 lbs.	0.00	1.10	32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la	
Pruneaux 80/90	0.00	0.06 $\frac{1}{2}$	Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.00	livre.	
Pruneaux 90/100	0.00	0.06	Pommes Standard gal.	2.52 $\frac{1}{2}$	2.55	On cote encore:	
Fruits évaporés.	Lb.		Prunes Damson, sirop épais,			Gorgonzola	lb. 0.25
Abricots, boîte 25 lbs.	0.00	0.14 $\frac{1}{2}$	2 lbs.	1.10	1.15	Edam	" 0.24
Nectarines	0.00	0.11	Prunes Lombard, sirop épais,			PRODUITS CHIMIQUES ET	
Pêches, boîte 25 lbs.	0.00	0.09 $\frac{1}{2}$	2 lbs.	0.00	1.02 $\frac{1}{2}$	DROGUES	
Poires, boîte 25 lbs.	0.00	0.12 $\frac{1}{2}$	Prunes de Californie, $\frac{1}{2}$ lb.	0.00	2.74	Nous cotons:	
Pommes tranchées, évapo-			Prunes Greengage, sirop			Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
rées, btes de 50 lbs.	0.00	0.06 $\frac{1}{2}$	épais 2 lbs.	0.00	1.30	Alun, barils de 336 lbs.	" 0.01 $\frac{1}{2}$
Pelures de fruits.	Lb.		Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50	Alun, barils de 112 lbs.	" 0.02
Citron	0.10 $\frac{1}{2}$	0.11	Cerises blanches doz.	0.00	2.25	Arcanson, lb.	0.03 $\frac{1}{2}$ 0.04 $\frac{1}{2}$
Citronnelle	0.16 $\frac{1}{2}$	0.17	Cerises noires doz.	0.00	2.40	Blanc de cêruse, brls de 336 lbs.	0.55
Orange	0.11 $\frac{1}{2}$	0.12	Framboises doz.	0.00	2.40	Bois de campêche, pqt de $\frac{1}{2}$ lb.	0.03 $\frac{1}{2}$
CONSERVES ALIMENTAIRES							
Conserves de Légumes							
Très bonne demande.							
Nous cotons:							
Asperges (Pointes), 2 lbs.	No 1	No 2	Conserves de poissons				
Asperges entières can., 2 lbs.	2.05	3.00	Très bonne demande.				
Asperges Californie, 2 $\frac{1}{2}$ lbs.	0.00	3.35	Nous cotons:				
Epinards 2 lbs.	0.00	1.00	Anchois à l'huile (suivant				
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32 $\frac{1}{2}$	format) doz. 1.60 4.50				
Blé d'Inde 2 lbs.	0.95	0.97 $\frac{1}{2}$	Caviar $\frac{1}{2}$ lb. doz. 5.15 5.25				
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77 $\frac{1}{2}$	Caviar $\frac{1}{4}$ lb. doz. 10.00 10.25				
Catsup, bte 2 lbs. doz.	0.00	0.85	Crabes 1 lb. doz. 3.75 3.00				
Catsup au gal. doz.	0.00	5.00	Crevettes en saumure, 1 lb. 0.00 1.60				
Champignons hôtel, boîte	0.13 $\frac{1}{2}$	0.14 $\frac{1}{2}$	Crevettes sans saumure, 1 lb. 0.00 1.80				
Champignons, 1er choix	0.20	0.21	Finnan Haddies doz. 1.35 1.40				
Champignons, choix, btes	0.17	0.18	Harengs frais, importés,				
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18	doz. 1.15 1.20				
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65	Harengs marinés, imp. " 1.40 1.65				
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82 $\frac{1}{2}$	Harengs aux Tom., imp. " 1.35 1.40				
Citrouilles gal.	2.52 $\frac{1}{2}$	2.55	Harengs kippered, imp. " 1.45 1.70				
Epinards gal.	0.00	5.30	Harengs canadiens kippered 0.95 1.00				
Epinards 2 lbs.	0.00	1.27 $\frac{1}{2}$	Harengs canadiens, sauce				
Epinards 3 lbs.	0.00	1.77 $\frac{1}{2}$	tomates 0.95 1.00				
Epinards imp. bte	0.12	0.13	Homards, bte h., 1 lb. " 6.10 6.20				
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.07 $\frac{1}{2}$	1.00	Homards, bte plate, $\frac{1}{2}$ lb. " 3.05 3.10				
Fèves Vertes 2 lbs.	0.07 $\frac{1}{2}$	1.00	Homards, bte plate, 1 lb. " 6.40 6.50				
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35	Huitres (solid meat), 5 oz.				
Flageolets importés bte	0.13 $\frac{1}{2}$	0.15	doz. 0.00 1.40				
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17	Huitres (solid meat), 10 oz.,				
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16	doz. 0.00 2.00				
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25	Huitres 1 lb. 0.00 1.50				
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11 $\frac{1}{2}$	Huitres 2 lb. 0.00 2.45				
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12	Maquereau, tin 1 lb., la doz.				
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17	0.00 1.45				
			Morue No 2 lb. (manque)				

Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs.	0.01½	0.03
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		0.00 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	0.00	2.40
3 cordes	0.00	2.50
4 cordes	0.00	2.75
5 cordes	0.00	3.50
Le papier manille, 13 x 17, est coté		20c.

EPINGLES A LINGE

Epingles ordinaires:

Boîtes de 5 grosses, la bte	0.75
Eringles à ressort:	
Boîtes de 2 grosses, la bte	0.00

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
¼ chopines	0.00	0.60
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:		
Qrts	7.75	8.00
Pts	4.37½	4.50
¼ pts	2.45	2.50

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:	Grosse.	Doz.
Bouteilles de 1 oz.	3.60	0.35
Bouteilles de 2 oz.	5.00	0.45
Bouteilles de 3 oz.	0.00	0.55
Bouteilles de 4 oz.	7.25	0.05

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; ¼ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:		
Au baril	1.15	1.30

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

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

BALAIS

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

HUILE DE PETROLE

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

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Les prix des diverses qualités de blé ont faibli un peu ces jours derniers. La baisse était d'environ ¾c à 1¼c. Pour le maïs, il y avait reculé de ½c à 1¼c et pour l'avoine de ¾c à 1¼c.

Marché de Montréal.

Grains

Il y a eu ces jours-ci une assez bonne demande pour l'orge et l'avoine du Manitoba de la part d'acheteurs européens pour l'expédition en juillet-août, mais les exportateurs n'ont pas pu conclure aucune affaire en raison de la rareté des navires océaniques pouvant transporter d'ici ce grain.

La demande a été assez considérable pour la graine de lin, mais les offres n'étaient pas assez avantageuses. L'activité des affaires sur l'avoine a été satisfaisante; la demande pour les lots de wagon se soutient bien; les ventes de No 2 de l'Ouest Canadien se sont effectuées à 42c, l'extra No 1 pour fromage s'est vendu de 41c à 41½c, le No 1 pour fourrage de 40c à 40½c par boisseau, ex-magasin.

Nous cotons:		
Avoine C.W. No 2	0.00	0.42
Avoine C.W. No 1 Ext.Feed	0.00	0.41½
Avoine C.W. No 3	0.40	0.40½
Avoine Qué. et Ont. No 2		manque
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.00	0.36
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)	0.54½	0.55½
Blé-d'Inde séché au four	0.00	0.72
Blé-d'Inde jaune No 3	0.00	0.69
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.35	0.36

Marché de Montréal

Farines

Nous cotons:
Pas d'amélioration au marché de l'exportation de la farine de blé, du printemps, la demande de tous côtés étant encore limitée; le marché reste très calme; il y a encore une bonne demande des acheteurs locaux et de l'intérieur du pays pour les premières et secondes patentes, et il se fait un certain nombre d'affaires à des prix fermes.

Les premières patentes se vendent à \$5.60; les secondes à \$5.10 le baril, en sacs.

Pas de changement au marché de la farine de blé d'hiver; la demande est soutenue, les prix sont fermes, les offres peu considérables; les patentes de choix se vendent à \$5.50, les straight rollers à \$5.10 le baril, en barils.

Issues de blé et avoine roulée.

Le ton du marché est plus fort pour les issues de blé; les prix se sont élevés de \$1 par tonne. La demande continue à être bonne de tous côtés. Le son se vend à \$19, les shorts à \$21, les middlings à \$24 la tonne, sacs compris.

Marché plus actif en ce qui concerne les moulées; les prix sont fermes; pur grain, \$30 à \$32; mélangées, \$26 à \$28 la tonne.

La demande pour l'avoine roulée est assez bonne; les prix sont soutenus; les ventes se concluent à \$4.55 le baril, en barils, et à \$2.15 le sac. Farine de maïs, marché calme et inchangé à \$3.50 le baril, en baril, et à \$1.65 par sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

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

Conserves de fruits

Bonne demande.

Par doz., groupe No 1 No 2

Ananas coupés en dés,		
Five Roses	2 sacs	5.60
Glenora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10

Fortes a 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

Tendance à la hausse.

Nous cotons comme suit, au char:

Foin pressé No 1	12.00	13.00
Foin pressé No 2 extra	11.50	12.00
Foin pressé No 2 bon	9.50	10.00
Foin pressé No 3	8.00	9.00
Foin mélangé de trèfle	8.00	9.00

Marché anglais

BEURRE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 juin 1913:

Le marché, cette semaine, a été calme et les prix ne se sont, en général, pas modifiés. Le temps continue à être sec, les vents sont froids et violents, les pâturages séchent rapidement, mais ceci ne semble pas exciter beaucoup d'enthousiasme parmi les acheteurs, les opinions parmi les marchands sont en général pessimistes; on s'attend à de très forts arrivages de Sibérie, ce qui aura pour effet de réduire les prix de toutes les espèces de beurre.

Australien. — Les arrivages qu'on peut considérer comme de choix se vendent dès qu'ils arrivent à des prix relativement bons, mais on éprouve encore beaucoup de difficulté à liquider les beurres de qualité secondaire, à cause de la concurrence des autres beurres étrangers de cette qualité.

Arrivages des colonies cette semaine:
Par le vapeur "Orsova", 4,000 boîtes de beurre Australien.

Par le vapeur "Marathon", 14,000 boîtes de beurre Australien.

Danois. — Les cotes sont inchangées, mais le marché est calme et dans certains centres on a baissé les prix de 1/- à 2/-.

Sibérien. — Le marché est nominale-ment inchangé, mais on accepte des réductions de 1/- et même de 2/- pour liquider des stocks. La fabrication continue à être très importante en Sibérie.

Irlandais. — Ce beurre est de bonne qualité en ce moment et rivalise avec tous les autres. La production en Irlande est cette année, dit-on, inférieure de 10/15% à celle de la dernière saison.

Français. — Il y a eu de bons arrivages dernièrement, particulièrement de qualités secondaires, qui ont donné grande satisfaction.

Nous cotons:

Danois, haut choix	120/0 à 121/0
Sibérien, haut choix	98/0 à 100/0
Sibérien, bon à choix	94/0 à 96/0
Sibérien, confiserie	88/0 à 92/0
Français, haut choix	110/0 à 114/0
Français, bon à choix	98/0 à 104/0
Français, confiserie	86/0 à 92/0
Irlandais, crèmerie, salé	110/0 à 112/0
Irlandais, crèmerie, sans sel	112/0 à 114/0
Victorian, haut choix, salé	106/0 à 108/0
Victorian, choix, salé	98/0 à 102/0
Victorian, bon, salé	94/0 à 96/0
Victorian, haut choix, sans sel	108/0 à 110/0
Victorian, choix, sans sel	98/0 à 102/0
Nouvelles Galles du Sud, haut choix, salé	104/0 à 106/0
Nouvelles Galles du Sud, choix, salé	98/0 à 100/0
Nouvelles Galles du Sud, bon, salé	94/0 à 96/0
Nouvelles Galles du Sud, haut choix, sans sel	106/0 à 108/0
Nouvelles Galles du Sud, choix, sans sel	98/0 à 102/0
Queensland, haut choix, salé	104/0 à 106/0
Queensland, choix, salé	98/0 à 100/0
Queensland, bon, salé	94/0 à 96/0
Queensland, haut choix, sans sel	104/0 à 106/0

Queensland, choix, sans sel, 96/0 à 100/0
Nouvelle-Zélande 114/0 à 116/0

Marché au Beurre de Témiscouata.

Vente tenue aux Trois-Pistoles le 7 juillet 1913: — Vendu à John Dalrymple & Son, Montréal, 850 boîtes de beurre à 25-1/16c la livre.

FROMAGE.

Marché de Montréal

Haut choix, de l'Ouest blanc	13¼c à 13½c
Haut choix, de l'Ouest coloré	13¼c à 13½c
Haut choix de l'Est, blanc	13c à 13½c
Haut choix de l'Est, coloré	13c à 13½c

Prix vendants aux épiciers

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

Marché anglais

FROMAGE

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 27 juin 1913:

Le marché est plus calme et les prix se sont bien élevés au Canada; on dit que les Américains s'intéressent au fromage Canadien, ce qui a déterminé une hausse des prix. Le marché local est calme.

Nous cotons:

Canadien, vieux, blanc	63/0 à 65/0
Canadien, vieux, coloré	61/0 à 63/0
Canadien, nouveau, blanc	61/0 à 62/0
Canadien, nouveau, coloré	61/0 à 62/0
Nouvelle-Zélande, blanc	63/0 à 64/0
Nouvelle-Zélande, coloré	61/0 à 62/0

LES FROMAGERS DE QUEBEC.

Rapport de la vente de beurre du 27 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant de la Société Coopérative Agricole des Fromagers de Québec:

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix
442 boîtes	No 1	The Wm. Davies & Co., Ltd.	26c
409 boîtes	No 3	Jas. Alexander, Ltd.	23½c
170 boîtes	Pasteurisé	Lovell & Christmas, Ltd.	26½c

Rapport de la vente de fromage du 26 juin 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix
1437 boîtes	No 1	Lovell & Christmas, Ltd.	12½c
1052 boîtes	No 2	G. D. Warrington	12½c
308 boîtes	No 3	Jones, Grant & Lunham, Ltd.	12 5/16c
174 boîtes	No 1	A. W. Grant	12½c
367 boîtes	No 2	Jones Grant & Lunham, Ltd.	12½c
237 boîtes	No 3	Geo. Hodge & Son, Ltd.	12 5/16c

OEUFS

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

Marché de Montréal

No 1	24c
No 2	20c à 21c
Strictement frais, choisis	27c
Strictement frais, en boîtes en cartons d'une douzaine, la doz., par caisse de 30 douzaines	30c

Marché de Montréal

BEURRE

Crèmerie, 1er choix	26c à 26¼c
Bon choix	25½c à 25¾c
2ème qualité	24¾c à 25c
Beurre de laiterie	22½c 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, le sac	0.00 1.25
Carottes, la poche	0.00 2.50
Oignons Egyptiens, crate	0.00 2.50
Navets, le sac	0.00 2.50
Panais, la poche	0.00 1.00
Patates, le sac de 90 lbs.	0.00 0.70
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
Haricots verts, panier	0.35 0.40
Haricots jaunes, panier	0.35 0.40

FRUITS VERTS

Bananes, régime	2.00 2.50
Jumbo	0.00 2.75
Citrons Messine (300c)	0.00 6.00
Oranges Valence No 420	0.00 6.00
Pommes, panier	0.00 2.50

Les fruits et légumes.

Renseignements fournis par MM. J. C. Houghton & Co., 1 Temple Court, Liverpool, juin 12, 1913.

Oranges, Valence. — La semaine que nous passons en revue ne comprend qu'une journée importante pour les ventes, les quantités offertes vendredi et lundi derniers ont été extrêmement faibles. Hier, cependant, il n'y avait pas moins de 17,480 caisses sur le marché, arrivées par le "Lugue" et le "Maria"; la condition des fruits était plutôt plus mauvaise qu'auparavant. Les prix étaient un peu plus élevés.

Naples. — Le premier chargement important s'est vendu hier et la demande a été considérable aux précédents prix.

Citrons, Sicile et Naples. — Une partie seulement de la cargaison du "Pontiac" était disponible mercredi, et bien que la demande continue à être bonne, les prix ont fléchi de 2 s. à 3 s. à cause de la forte cargaison du navire et d'autres qui vont arriver tout prochainement.

Pommes. — Le marché est dépourvu de pommes, mais on en attend une arrivée par un vapeur venant de Tasmanie.

Tomates, Valence. — Approvisionnements plus abondants. La demande continue à être active.

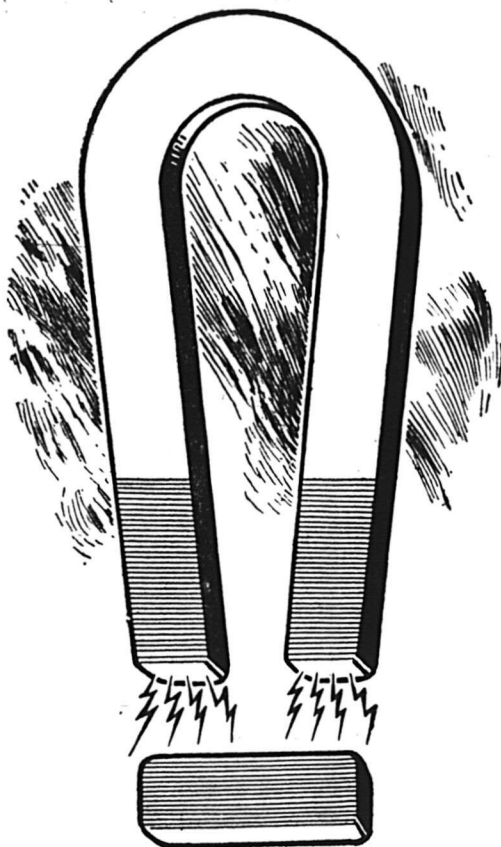
Oignons, Valencia Barbosa. — Les résultats sont très décevants pour les expéditeurs. Les oignons d'Egypte continuent à se vendre à peu près aux mêmes prix.

Pommes de terre, Valence. — Un petit chargement s'en est bien vendu, hier.

Les bananes des Canaries se vendent très facilement de 7/6 à 11/ le régime.

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal....	33	Dalton Adding Machine Co.	6	Lacaille, Gendreau & Cie..	16	Prêt Immobilier Limitée...	17
Baker & Co. (Walter).....	16	Desmarteau Alex.....	35	Laporte, Martin & Cie,		Prévoyants du Canada,(Les)	32
Banque de Montréal.....	36	Dom. Cannors Co., Ltd....	3	Limitée.....	Couverture 3	Prevost & Bédard.....	34
Banque d'Hochelega.....	36	Dom. Cartridge Co.....	45	La Prévoyance.....	33		
Banque Nationale.....	36	Douglas J. M. & Co... Couvert		La Sauvegarde.....	32		
Banque Molson.....	36	Dupré P. W. L. & Cie.....	48	Leslie & Co., A. C.....	40	Quebec Steamship.....	36
Banque Provinciale.....	36			Liverpool & London & Globe	32		
Bélangier & Bélangier.....	35	Ecole Commerciale Pratique	5	Lufkin Rule Co.....	51	Rich. & Ont. Nav. Co.....	34
Bowser, S F. & Co.....	8	Esiuhart & Evans.....	32			Rolland & Fils, J. B.....	34
Bright Light Co.....	35			Maisonneuve Ville de Couvert			
British Colonial Fire Ass...	33	Federal Life Assurance Co.	32	Marlon & Marion.....	34	Shurley & Dietrich.....	50
Brodie & Harvie.....	16	Federated Trade Press....	52	Martin-Senour.....	44	Smart Mfg. Co. (The Jas)..	54
		Fontaine Henri.....	34	Mathieu (Cie J. L.).....	10	Société des Eaux Purgati-	
		Fortier Joseph.....	34	Matthews-Laing Co.....	9	ves Riga.....	17
Canada Cement Co., Ltd....	49			Maxwell & Sons (David) ..	51	Stanley Rule & Level.....	48
Canada Starch Co. Ltd....	4	Gagnon, P.-A.....	34	McArthur, A.....	40	Steel Trough & Machine Co.	48
Canada Life Assurance Co..	33	Garand, Terroux & Cie....	35	Metropolitan Life Ins. Co..	32	St. Lawrence Sugar Co. ...	10
Canadian Hardware Mfg....	43	Gendron Mfg. Co.....	48	McGill Cutlery Co.....	48	Sun Life of Canada.....	33
Canadian Poster Co.....	13	Gillett Co. Ltd., [E. W.]	18	McLaren & Co.(D.K.)	12	Swifts Canadian Co.	15
Canadian Postum Cereal Co	31	Gillette Safety Razor Co..	39	Montbriard, L. R.....	34		
Can. Shredded Wheat Co..	6	Gonthier & Midgley.....	34	Montreal-Canada Ass. Co..	33	Taylor Forbes Co. Ltd.....	47
Canadian Salt Co.....	9	Grand Trunk Railway....	10	Montreal Dairy Co.....	11	Tippet & Co., A. P.....	9
Cane Wm. & Sons Co. Ltd..	15	Greening Wire Co.....	44	Mooney Biscuit Mfg. Co..	16		
Chaput L. Fils & Cie.....	14	Gunn, Langlois & Cie.....	8	Morrow Screw, Ltd., The		Union Mutual.....	33
Charbonneau Elle.....	16			John.....	54	United Shoe Machinery Co.	
Church & Dwight.....	10	Hamilton Cotton Co.....	12	Mott, John P., & Co.....	17	Ltd.....	53
Cie d'Assurance Mutuelle		Hodgson Summer Co.....	12			Upton & Co. (The T.).....	16
du Commerce.....	33	Hotel New Victoria.....	34	Nova Scotia Steel Co.....	36		
Clark, Wm.....	17	Hutton Jas.....	40	O'Shea J. P.....	40	Western Ass. Co.....	32
Chapin Stephens.....	40					Wilks & Burnett.....	34
Cannors, Bros.....	18	International Stock Food Co.	9				
Cottam Bart.....	34	Jonas & Co., Henri Couverture	2				
Couillard Auguste.....	34						
Cowan & Co.....	7						



INSTANT POSTUM

Instant Postum est TRES Concentré. Ne le préparez pas trop fort. Cuillers, tasses et goûts ne sont pas partout et toujours les mêmes. Faites des essais jusqu'à ce que vous trouviez le degré de concentration préféré.

MODE D'EMPLOI

Nous recommandons de mettre dans une tasse une cuillerée à thé de Postum. Dans la tasse versez ensuite de l'eau bouillante ; remuez avec la cuiller jusqu'à complète dissolution. Puis à ce moment, **pas avant**, ajoutez de la crème et du sucre.

Tenez la boîte hermétiquement fermée pour que Postum ne s'agglomère pas. Avec le contenu de cette boîte on prépare de 45 à 50 tasses

Fabriqué par Canadian Postum Cereal Co., Ltd., Manufacturiers d'aliments purs, Windsor, Ont.

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 fidé-commissaires canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ..... \$16,000,000.

Il y a plus de 52,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président

W. B. MEIKLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
 61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

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 Provincia
 Montréal, Québec.

Téléphone : Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

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

German American Insurance Co.
 de New-York.

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

Assurances

LES PERSPECTIVES DE L'ASSURANCE-VIE.

(Suite)

Bien que les conditions ne soient pas propices ou que les bourrasques soient violentes, une compagnie d'assurance-vie bien dirigée continuera à prospérer. L'assurance-vie est indépendante, son existence ne dépend pas du flux continu des affaires nouvelles. Elle maintiendra sa vigueur, sa force jusqu'au bout, même si elle n'a pas à enregistrer sur ses livres de nouvelle police.

La présente situation monétaire, qui a gêné tant de personnes et qui a tant nui à la mise en valeur de nouvelles entreprises, a donné l'occasion à des capitalistes de placer avantageusement des fonds à des taux élevés d'intérêt. Cette circonstance aura des effets considérables sur la situation des compagnies d'assurance-vie et des porteurs de polices des dites compagnies.

L'organisation d'un bureau d'assurance-vie bien établi est trop profondément enracinée pour avoir quoi que ce soit à redouter de conditions même moins favorables que les conditions actuelles et selon toutes probabilités, on constatera que malgré les conditions financières, le total des affaires nouvelles enregistrées cette année aura été plus élevé que jamais au Canada.

Les officiers de compagnies d'assurance-vie reconnaissent tous que pendant l'année courante les affaires seront prospères.

CANADA LIFE ASSURANCE CO.

Le poste de trésorier de la Canada Life Assurance Company, vacant depuis la mort de M. H.-L. Watt, sera occupé par M. E.-M. Saunders. C'est une heureuse nomination, car M. E.-M. Saunders est un banquier de grande expérience, qui, de plus, est fort au courant des conditions dans l'Ouest et c'est là une question fort importante pour la Canada Life.

M. Saunders a été élevé dans le métier. Dès 1886, il fit partie du personnel de la Banque Canadienne du Commerce et après 15 années de travail dans l'Est du Canada, il se rendit dans l'Ouest. Comme gérant de la succursale de la banque à Moosomin, Moose Jaw et Calgary, il obtint de très vifs succès. Il a eu l'occasion d'étudier l'Ouest, au point de vue financier et sur sa recommandation diverses succursales de la banque ont été ouvertes dans les provinces de la Prairie.

Il convient de féliciter la Canada Life

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 : \$305,126.01.

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.
 51 rue St-Jacques, MONTREAL.

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
 Fondée en 1859
 Téléphone Bell Main, 5381

Actif.....	\$557,885.95
Réserve.....	\$193,071.
Autres Valeurs passives....	20,68
	\$213,759.19
Surplus pour les assurés.....	\$344,126.76

Bureau - Chef :
 No Rue St-Jacques, MONTREAL.
 Ord. Pagé, Gérant Provincial

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))
 Bureaux: 74 rue Notre-Dame Ouest
 Coin St-François-Xavier, MONTREAL
 RODOLPHE FORGET, Président.
 J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

de s'être assuré les services de M. Saunders, car il va trouver une nouvelle sphère d'influencer et se rendre remarquablement utile dans cette compagnie progressive.

Sous la direction de M. Saunders la Compagnie devrait continuer à détenir son record unique depuis dix ans, c'est-à-dire à augmenter continuellement son taux d'intérêt. C'est là une des premières compagnies d'assurance du Dominion et elle fait aussi de nombreuses affaires en Angleterre.

LA FAILLITE DE LA UNION LIFE INS. CO.

En vertu d'une entente avec le ministre des Finances, la puissante compagnie d'assurance la Métropolitaine de New-York, vient d'assumer les obligations que comportent toutes les polices d'assurance maintenant en vigueur, de la Union Life, de Toronto, qui est actuellement en liquidation. De ce fait, tous les assurés de cette dernière compagnie sont certains de ne rien perdre.

Si le métier de vendeur n'est pas facile, celui d'acheteur est loin d'être aisé.

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."

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

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie
 Actif exoédant - - - - - \$550,000.00
 DÉPÔT AU GOUVERNEMENT en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Édouard VII, Chap. 69.
 Bureau-Chef; 151 rue Girouard, St-Hyacinthe

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

BRITISH COLONIAL FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

Capital autorisé, \$2,000,000 Capital souscrit, \$1,000,000

Dépôt au Gouvernement du Canada. Licenciée pour toutes les Provinces. Garantie des Assurés \$507,359.01.
 Agents demandés pour les districts non représentés.

Président : Hon. C. E. DUBORD. Directeur et Secrétaire : THEODORE MEUNIER. Gérant : H. W. THOMSON.
 Inspecteurs : B. A. CHARLEBOIS, Boite Postale 208, Montréal, Qué. GAVIN BROWNE, Jr., 51 rue Yonge, Toronto, Ont. R. T. BROWN, Regina, Sask

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, Édifice de la Banque des Marchands.

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

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

L. R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André MONTREAL

RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

Excursions de Vacances

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

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

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

Pour imprimés et renseignements complémentaires s'adresser à

H. FOSTER CHAFFEE,

GERANT DES PASSAGERS,

MONTREAL

D. OLIVIER,

AGENT DES BILLETS EN VILLE,

MONTREAL

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

Renseignements Commerciaux

Dissolutions de sociétés.

Montréal—Epicierie Addington; Boyd and Taylor, banquiers; Desrosiers, Jos., et Quevillon, bois de charpente; Equitable Trust Co., nouvel enregistrement, agents financiers; S. B. Foote et Cie, éditeurs; La Corona Cigar Stands; North End Publishing Co., nouvel enregistrement; Pigeon et Genest, nouveautés; E. J. Roch et Boyer; Schlucker et Chodaseh; D. Stober et Cie; White Bros.

Thetford Mines — Beliveau et Martel, bouchers.

Upton — N. O. Bergeron et Cie, N. O. Bergeron continuant sous la même raison sociale, peintres.

Montréal—Bessette et Duclos, grains; Dominion Leather Remnant Co.

Curateurs.

Gracefield — J. E. Couture, Hull, à Royer et Boyer.

St-Léonard — Chagnon, Oscar, fait cession; J. H. O. Hébert et H. R. Dufresne, curateurs. Immeubles seront vendus par le shérif les 16 et 17 courants. Foin, etc.

Fonds vendus.

Lennoxville — White et Wiggett à C. C. Chaddock, épicerie, ferronnerie, etc.

Les Chenaux — Gravel, Chas, à Arthur Ferland, épicerie, etc.

Montréal — Lavigne, Jos., actif vendu, nouveautés; Lemire, Wilfrid, actif vendu, tailleur.

St-Tite des Caps — Paré, Adolphe, à J. O. Simard, magasin général.

Bergerville — Fiset, Wilbrod, épicerie.

Fonds à vendre.

Montréal — Rollands Furniture Co., actif à vendre.

Ste-Anne de la Pérade — Canadian Biscuit Co., Ltd. Vente d'immeubles par le shérif le 22 courant.

Trois-Pistoles — Belzil, Alexandre.

Baie St-Paul — Simard et Frère, actif à vendre le 11 courant par Bédard et Bélanger, Québec, magasin général.

Québec — Martel, J. B., & Cie, stock et livre de dettes à vendre le 15 courant, poterie, vaisselle, etc.

Domages.

Montréal — Canada Carpet Cleaning Co., endommagée par l'incendie; Dominion Park Co., Ltd., endommagée par l'incendie; G. Manforte, dommages par suite d'incendie, épicerie.

Demande de cession.

Nicolet — Beauchemin, Edouard, nouveautés.

Charney — Chaudière Pulp and Lumber Co., incendie.

Montréal — Marine Laundry Co., incendie; Roberts Co., incendie, constructeurs.

Changement d'adresse.

Sorel — Sorel Iron Works, Ltd., se transporte à Montréal.

Nouveaux établissements.

Ayers Cliff — Burroughs Falls Park Co.

Lachine — Miller & Company, Ltd.

Montréal — Allen Mfg. Co.; Bourbeau & Girard, peintres; Dominion Jobbing Co.; Dominion Mechanic Works Co., Ltd.; Duchess Park Co., immeubles; F.

GEO. GONTHIER Expert Comptable et Auditeur
H. E. MIDGLEY Comptable-Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs
103 RUE ST-FRS-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 à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 332 à 339 Rue St-Paul

Voutes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.

Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité: Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

107 ST-JACQUES

BELL TEL. MAIN 1056

MONTREAL

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

TEL. BRLL, 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 Est
MONTREAL

ECLAIREZ



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

Durand & Fils, machines à coudre; Duval & Stanton, quincaillerie; Goldfine & Chananie, marchands en gros; Island Investment Co., Ltd.; La Compagnie du Boulevard Bourget; Langlois & Demers, matériaux de construction; Mathe & Morin, agents d'immeubles; St. Lawrence Investment & Trust Co.; Sénécal & Sauvé, agents d'immeubles; Sterling Blend Tea Co., Ltd.; S. Tarrant & Co., coiffeurs; Valade & Valade; Vienna Skirts & Suits Mfg. Co.

Brome — D. C. Horner & Son, farine, grains, etc.

Montréal — Brilliant Cut Glass Co., Ltd.; British Watch Co.; Broadway Ladies Tailoring Co.; Canadian Box Lunch Co.; C. F. Clerc, encanteur et courtier; Equitable Investment Co., Ltd.; Eustache Décarie & Frère, agents d'immeubles; Gareau & Fortier, agents d'immeubles; General Interior Woodwork Co.; G. Lapointe & Cie, D.G.; Leduc & Lesage, man. d'eau de Javel; Leipsig Fur Co., fourrures en gros et en détail; Lyons Cut Rate Mail Order Department; Maison Stober; Maple Glen Reserve, manufacturiers; Martineau, Bisson & Laurence; Maron & Silverman, tailleurs pour dames; Miller Bros., vêtements d'enfants; Montreal Perfume Glass Co., manufacturiers; Montreal Photographic Finishing Co.; Moreau & Moreau, restaurant; Newman-Munderloch Clock Co. Ltd.; Savard & Lefebvre, agents d'immeubles; Stoviss Bros., fruits, etc.; Joseph Ward & Co., épiciers en gros, grains, etc.

Longueuil — South Shore Business College.

Victoriaville — Ouellet, J. F., se transporte à Thetford Mines, nouveautés.

Nouveaux établissements.

Montréal — Duclos & Perras, grains; L. J. Dunbar & Co.; Ulric Genest, nouveautés pour hommes; Fancy Greenspoon, épicerie; Guarantee Clothing Store; Heller, Garipey Broderick, Ltd.; Labbé & Co., agents; J. V. S. Pelletier & Cie, modes, etc.; P. Pigeon, nouveautés pour hommes; J. H. Richardson & Co., agents pour vins et d'immeubles; Royal Salerini Powder Co.; St. Cune-gonde Shoe Store, chaussures; St. Lawrence Dressing Co., manufacturiers de cravates; Trich Movement Co., vues am- nées.

St-Lambert — Jos. Beauchamp, confiserie.

Cessions.

Maisonneuve — Maranda, J. O., à A. Desmarteau, épicerie et boucherie.

Montréal — Eagle Mattress Mfg. and Furniture Co.; Gallo, Jos., à Chartrand et Turgeon, confiserie, etc.

East Broughton — Cliche, Nap., J. P. E. Gagnon, curateur, restaurant.

Dissolutions de sociétés.

Montréal — Canadian Novelties and Importing Co. of Canada; Duquette & Cie; Imperial Cut Glass Co.; St. Henry Shoe Store; Main Jobbing and Mfg. Co.; nouvelle raison sociale: Goldfine et Chana- naine, nouveautés en gros; Sydney et Cie; Sylvester et Buchanan, manufacturiers; Vienna Skirts and Suit Mfg. Co.

Québec — Martin, J. A., Joe Martin continue seul sous la même raison so- ciale, manufacture de chaussures.

Actifs vendus.

Montréal — Charles Elevator Co., Ltd.; Duchesne, Alexandre; Richmond, John, épicerie.

Wotton — La Compagnie Vilandre Ltée, magasin général.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES

Contrats de mariage

Eugène Carbonneau à Alice Fréchette, Yamachiche; Jules Marchand à Caroli- ne Cossette, Trois-Rivières.

Donation

Vve Aimé Godin à Henri Godin, Trois-Rivières.

Echanges

Laurentide Co. Ltd. à Corporation Grand'Mère, Grand'Mère; Ernest Poi- rier à Dame Maxime Gélinas, Grand- Mère.

Obligations

Wilfrid Sawyer à Azarias Ricard, Grand'Mère; Atchez Coutu à Rév. F. X. Lizée, Trois-Rivières; Victor Lam- pron à Adolphe Houde, Shawinigan Falls; Philias Charest à David Grégoire, Shawinigan Falls; Omer Levasseur à Edouard Chatillon, Shawinigan Falls; Jos. Pelletier à Edouard Chatillon, Sha- winigan Falls; Dame Phi. Lachance à Cie d'Imprimerie et d'Immeubles, Sha- winigan Falls.

Ventes

B. Jos. Létourneau à A. Colin et J. A. Desliens, Grand'Mère; Laurentide Co.

Ltd. à Sam. Pétrin, Grand'Mère; Jos. Lésperance à Dame Willie Richard, Baie Shawinigan; Elie Grenier à Alfred Blais, Baie Shawinigan.

Cession

R. P. Grant à St. Maurice Lumber Co., Petites Forges.

LA SOCIETE COOPERATIVE AGRI- COLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

Résultat de la vente de fromage du 3 juillet, au Board of Trade, par M. Au- guste Trudel, gérant.

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix.
Blanc.			
1010 boîtes No 1	Lovell & Christ- mas, Ltd.		13 ¹ / ₄ c
1357 boîtes No 2	Lovell & Christ- mas, Ltd.		13 ¹ / ₈ c
809 boîtes No 3	Geo. Hodge & Son, Ltd.		13c
Coloré.			
235 boîtes No 1	A. W. Grant		13 ¹ / ₄ c
439 boîtes No 2	Hodgson Bros. & Rowson		13-3/16c
144 boîtes No 3	Jones-Grant- Lunham		13-1/16c

Rapport de la vente de beurre du 4 juillet 1913, au Board of Trade, par Aug. Trudel, gérant.

Quant.	Qual.	Acheteurs.	Prix.
522 boîtes No 1	The Wm. Davies Co., Ltd.		25 ³ / ₄ c
122 boîtes No 2	Hodgson Bros. & Rowson		25 ¹ / ₄ c (refusé)
161 boîtes Pasteurisé	A. W. Grant		26c

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2117^e livraison (28 juin 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — La soie des toiles d'araignées, par Marie Deniker. — Ce qu'on peut appeler une balance de précision, par Pierre de Mériel. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — La culture et le jardinage automobi- les, par Daniel Bellet.

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

Le numéro: 40 centimes
Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard St-Germain, Paris.

LA LOI LACOMBE

Employés	Employeurs
Hind Edward Stanty	C. P. R.
H. P. Déry	Lévy Tremblay
J. Eother	M. Préard
H. Foster	C. P. R.
J. A. Laplante	Sheddens Forward Co.
Oscar Leduc	Jos. Barbe
Raoul Lupien	F. X. St-Charles
Jos. McDuff	D. Roy
Nicholas Peter	George Peter
H. Pigeon	M. Brôuillette
Raymond	Prudential Ins. of America
David Raymond	Divers Patrons
Alpide Rho	Chs. Rho

BANQUE DE MONTREAL

ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

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

Siège social : MONTREAL.

Bureau des Directeurs.—Le Très Hon. Lord Strathcona and Mount Royal, G.C.M.G., G.C.V.O., Président Honoraire; R. B. Angus, Président; H. V. Meredith, Vice-Président; E. B. Greenshields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hooper, 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-Ecosse, Provinces du Nord-Ouest, Colombie Anglaise.

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

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

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 Etats-Unis et au Canada, aux plus bas taux.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855
Bureau Principal, MONTREAL.

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

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

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

88 Succursales dans tout le Canada.

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

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED
MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge HCLISSES, 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 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. LAFORTE, de Laporte Martin & Cie. Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien. Vice-Président : M. W. F. CARLE, 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 KACINE, de la maison A Racine & Cie, marchands en gros, Montréal; M. L. J. O. BRAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauchemin Ltée.; TANCREDE BIENVENU, Directeur-gérant; J. W. L. FORGET, Inspecteur; J. K. CHOQUET Assistant-Inspecteur; ALEX. BOYER, Secrétaire.

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

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

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

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

SS. "CASCAPELIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 17, 31 juillet 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. les 11 et 25 de juillet, le 8 et le 22 d'août.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian." à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs. a.m. les 19 et 30 juillet, et tous les dix jours dans la suite. Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre. Voyage Record, 39 heures 20 minutes. Le plus rapide, le plus moderne et le seul steamer débarquant ses passagers aux quais aux Bermudes sans transbordement.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York les 12 et 26 juillet, 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, Quebec Steamship Co. Quebec.

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-1913

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

DIRECTEURS : M. J. A. Vaillancourt, Président; Hon. F. L. BÉLIEU, C.R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Lemay 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	DeLorimier
Ave. Mont-Royal (Coin de Lanaudière)	St-Edouard	Quartier Emard
Rue St-Catherine, Est	St-Henri	Rue Notre-Dame, Ouest.
Rue St-Catherine, centre	St-Viateur	Longue-Pointe
Hochelaga	Quartier Laurier	Aylwin (coin Ontario)
Longue Pointe	Villeray	Quartier St-Denis
Maisonneuve	Verdun (près Montréal)	Quartier Ste-Marie
	Viauville (près Montréal)	Outremont

SUCCURSALES

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

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

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE.

REVUE DE LA SEMAINE.

Calendrier financier.

Mardi, 15. — Dividendes trimestriels payables:

Actions — Bell Tel. Co. of Can.; Dominion Teleg. Co.; Dom. Textile Co., priv.; Guarantee Co. of North America; Mexican L. & P. Co.; Montreal Teleg. Co.; New Brunswick Tel. Co.; N. S. Steel & C. Co., com. et priv.; Tuckett Tobacco Co., priv.

Mercredi, 16. — Dividende trimestriel payable:

Action — St. John Ry. Co.

Vendredi, 18. — Dividende trimestriel payable:

Action — Maple Leaf Milling Co., priv.

L'émission d'obligations de la Dominion Cannery.

Le produit de la récente émission de cette compagnie est destinée à l'indemniser de ses dépenses portées au compte du capital. Avec l'émission de \$1,000,000, dont \$750,000 ont été offerts à Londres, et la balance prise au Canada, le total des obligations que la compagnie Dominion Cannery est autorisée à émettre atteint son maximum — \$2,500,000. Mais un montant de \$502,580 de ces obligations a déjà été racheté et annulé. L'hypothèque est maintenant une hypothèque fermée à \$1,997,500, dont il faut déduire \$15,000 qui ont été versés au fonds d'amortissement le 1er avril dernier.

D'après le dernier prospectus, publié récemment par la compagnie, celle-ci possède 54 manufactures de conserves, dont la reproduction représente plus de 80 pour cent de la production totale des conserves de fruits et de légumes du Canada.

* * *

L'assemblée annuelle de la Compagnie des Tramways de Montréal aura lieu en notre ville, le mardi 5 août, à midi. Les livres seront fermés du 16 juillet au 4 août, ces deux jours inclus.

L'émission du Pacifique Canadien.

Il est probable que le Gouvernement Fédéral agréera à la demande présentée au mois d'août dernier par le Pacifique Canadien pour être autorisé à faire une nouvelle émission de \$60,000,000 d'actions ordinaires. Cette demande faite il y a onze mois n'a pas été retirée. La compagnie n'a pas exercé de pression à ce sujet, l'an dernier, à cause de l'opposition qu'on lui faisait dans l'Ouest. Au lieu de cela, elle a recouru à l'expédient d'une émission d'actions au montant de \$60,000,000 à la place d'obligations différées, à raison de \$175 par

action. Elle y a été autorisée à sa dernière assemblée annuelle, qui a eu lieu le 2 octobre dernier.

La compagnie ne désire pas épuiser cette méthode d'augmentation de son capital-actions sans obtenir la sanction du gouvernement. Elle s'appuie pour la justification de cette sanction sur le fait qu'elle poursuit maintenant un programme d'amélioration à sa ligne principale et à ses terminus, comprenant un tunnel à travers les montagnes Selkirk, dont la construction coûtera \$100,000,000. On affirme aussi que plusieurs ministres approuvent la demande de la compagnie en autorisation d'une émission de \$60,000,000 de nouvelles actions ordinaires. La dernière émission a été faite à \$175, et l'on dit que si la demande de la compagnie est accordée, la nouvelle émission sera faite au même prix.

L'industrie sidérurgique en notre pays.

Une quantité considérable de fer provenant de Buffalo est offerte sur le marché de Toronto à environ \$18.50 la tonne, et les prix à Montréal sur rails sont de \$19.50 à \$20.00. Cela force les producteurs canadiens à se plier à ces prix, ce qu'ils hésitent à faire. Néanmoins, il est probable que tous les fours canadiens opèrent à leur pleine capacité, car la consommation du fer est toujours forte au Canada. Un seul four canadien aurait été éteint: c'est celui de 300 tonnes par jour de la Canada Iron Corporation, situé à Midland. La compagnie a jugé que, maintenant que les prix sont si bas, le moment est bien choisi pour réparer ce four. En attendant, son four de 150 tonnes fonctionne toujours. Le fer anglais et écossais se vend à quai à des prix un peu plus élevés que le fer canadien, ces prix atteignant 22½ dans certains cas. Toutefois, on en achète très peu. Les affaires sont inactives en ce moment, les consommateurs pensant que les prix peuvent encore baisser pour se mettre au niveau de ceux du marché des Etats-Unis.

* * *

On s'attend d'un jour à l'autre à la nouvelle d'une nouvelle émission d'actions de la Laurentide Company. Cette émission sera de \$2,400,000, ce qui fera que le rapport du nouveau stock à l'ancien sera de 1 à 3; elle sera offerte au pair aux actionnaires.

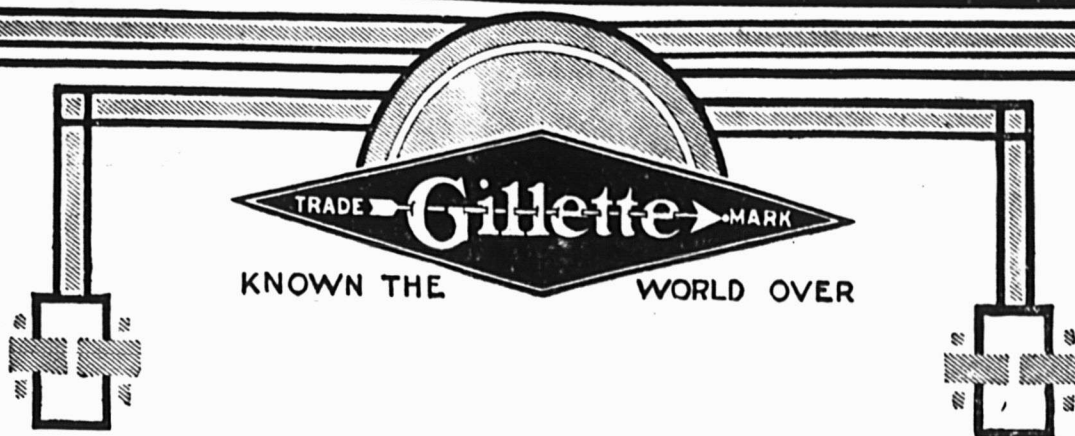
* * *

La Royal Securities Corporation vient d'acheter, en compte commun avec la maison Lee, Higginson & Cie, de Boston, \$500,000 d'obligations à 6 pour cent sur première hypothèque de la Canadian Car and Foundry Company, Limited. Aucune offre publique des obligations ne sera faite, la nouvelle émission ayant été placée ferme à Londres.

On n'a pas annoncé les conditions de la transaction, mais on croit savoir que la Canadian Car and Foundry Company a obtenu un très bon prix pour cette émission. Le montant de cette émission servira à payer les frais de la construction de l'usine de la Compagnie à Fort Williams.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du Dividende	Dernière cote	
					Au 2 juillet	Au 9 juillet
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	225	230
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	122
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	258½	259
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	193½	193½
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	180	134
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	187
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	136¼	138¼
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	202	201
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%	154	152
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%	207
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						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	215	214½
Duluth S.S. & A Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	123	122½
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	66	65½
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	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	88
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	56
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	11	10½
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	85½	83¼
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	135	136
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00	93¼
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%	102½	102
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	190	195
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	65	65
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	109
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	27¼	27
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90	90
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	41	41
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	46½	41
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	79¼	79
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	127¼	120
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	57	57½
do do do (Préférentielles)	98	99
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	70	71½
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	112	109
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	53½	53
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%
DIVERS						
Bill Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	142	141
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	76
do do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	65	65½
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	211	208¼
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	141
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,300	730,000	100.00	6%	150	150
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	107¼	106¼
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	124	123
MIS						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	3.40	3.35
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%	4
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%	7



Il y a bien plus que le profit dans la vente d'un Gillette

Il fut un temps où plus d'un marchand ne jugeait une vente que par le profit immédiat.

Une vente honnête, avec un bénéfice satisfaisant est toujours *bonne*.

La vente d'un article qui plait au client plus qu'il ne s'y attendait, cela est encore *meilleur* car au profit s'ajoute sa clientèle.

Mais la *meilleure* vente de toutes, c'est celle qui, de plus, ramène régulièrement à votre magasin le client.

C'est la vente d'un Rasoir de Sûreté Gillette.

Le Rasoir de Sûreté GILLETTE plaît certainement à ses acheteurs, car il leur permet de se raser plus vite, plus proprement, d'une manière plus agréable qu'ils ne l'auraient jamais pensé. Il leur plaît tant qu'ils le recommandent à leurs amis et par suite vous assurent encore plus d'affaires. C'est à vous que revient, dans

une certaine mesure, le crédit de la satisfaction que leur donne le rasoir et vous gagnez leur clientèle.

Mieux que cela, *chaque vente de GILLETTE commence une annuité pour vous*, car toute personne achetant un rasoir reviendra vous trouver pour se procurer des lames. Chaque fois qu'elle entre chez vous, vous avez une occasion de lui vendre peut-être pour un montant plusieurs fois supérieur, d'autres spécialités, que celui de la vente des lames et vous vous créez des relations encore plus étroites avec elle.

Ce sont là quelques-unes des raisons, grâce auxquelles le marchand clairvoyant et prévoyant comprend bien vite quel est le rasoir qu'il lui est le plus avantageux de tenir pour s'assurer une clientèle permanente et lui donner constamment satisfaction.

The Gillette Safety Razor Company of Canada, Limited.

Bureaux et Manufacture : Le Nouvel Édifice Gillette, Montréal.

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

J. P. O'SHEA & Cie.

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

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

Tôles Galvanisées



"Queen's Head"!

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

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

Feutre et Papier

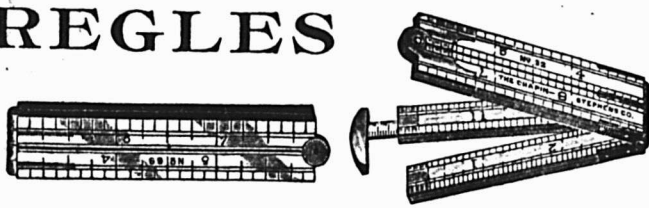
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3 pils
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.

REGLES



Plus de 200 Styles.
La meilleure qualité.



THE CHAPIN-STEPHENS CO.
UNION FACTORY
PINE MEADOW, CONN., E. U. A.
SMITH HDWE. CO., LTD. Agts., MONTREAL, CANADA.

HOTEL ST-REMI

E. CROFF, Prop.

PRICE MILL,

CO. MATANE.

Installation moderne, Prix modérés.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre
COUTELLERIE,
en vous assurant que cette MARQUE
EXACTE se trouve sur chaque lame.



REGISTERED TRADEMARK

GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

FAITES DE VOTRE MAGASIN LE BUREAU D'INFORMATIONS POUR LA PEINTURE

Dans la plupart des grands magasins et des entreprises commerciales, il y a un service des réclamations. C'est l'affaire des gens polis et très patients qui forment le personnel de ce bureau d'expliquer et d'arranger les choses. C'est l'affaire des gens chargés de ce service d'arriver à ce que la personne qui arrive au magasin irritée s'en retourne satisfaite.

Cela rapporte. La satisfaction d'un client, c'est la meilleure publicité pour un magasin. Des clients satisfaits ont autant d'influence pour amener de la nouvelle clientèle que tout autre moyen de publicité. Et un client mécontent constitue une pierre d'achoppement dans la grande campagne menée pour attirer une clientèle. Cela est aussi vrai pour la vente de la peinture que pour n'importe quelle autre affaire. Ceci est en particulier vrai dans les petites localités où tout le monde se connaît.

Dans le commerce de la peinture, comme ailleurs, prévenir vaut mieux que guérir. Un peu de perspicacité et de prudence vaut mieux, pour se créer une bonne clientèle, qu'un service salarié des réclamations. C'est pour cela que le marchand de peinture a tant d'intérêt, quand il fait une vente de peinture, à prévoir ce qui s'en suivra, et de s'arranger de façon à ce que cette vente lui permette d'en faire d'autres. Car, il faut bien s'en souvenir constamment, chaque vente n'est pas séparée et distincte; toute la série se tient bien ensemble, chaque vente bien faite en amène une autre.

Avec les peintres professionnels, il n'est pas nécessaire d'user de précautions. Le professionnel connaît son affaire. Mais une forte proportion de peinture prête à employer, vendue dans les magasins de quincaillerie, est vendue à des amateurs, qui sentent le besoin de la peinture, mais qui aiment mieux travailler eux-mêmes que de déboursier pour payer le travail d'un autre.

Quand il s'agit de cette classe de clients, ce n'est pas une précaution suffisante que de tenir une peinture toute prête à employer d'une marque dont l'excellence est prouvée. La peinture de première qualité ne donnera pas toujours

satisfaction quand elle sera employée par des mains inexpérimentées. La peinture qui permettra à un homme d'expérience de faire un travail de premier ordre peut très bien ne donner que des résultats tout à fait médiocres quand c'est un amateur qui s'en sert. Le marchand qui ne compte que sur l'excellence de sa marque de peinture toute préparée pour faire des affaires, ferait bien mieux d'ouvrir tout de suite un bureau des réclamations; ce ne sont pas les affaires de ce genre qui lui feront défaut.

Les marchands de peinture avisés se rendent bien compte de cela. C'est pourquoi ils consacrent plus spécialement leur attention aux clients qui ne sont que des peintres-amateurs.

Un peintre-amateur, c'est là une véritable curiosité psychologique. Il ne connaît autant dire rien en fait de peinture, mais il se laisserait pendre plutôt que d'avouer son ignorance à celui qui s'y connaît. C'est pourquoi il aime mieux se taire et marcher à tâtons, faire un travail d'une valeur médiocre que de demander franchement au marchand de lui donner les conseils, les renseignements dont il ne peut manifestement pas se passer, et que le marchand est en mesure de lui fournir.

Il en résulte que c'est au marchand qu'il revient de prendre l'initiative. Il n'a pas à avoir peur d'offenser son client. 60 fois sur 100 l'acheteur de peinture attend impatiemment qu'il trouve quelqu'un qui le renseigne, à condition toutefois qu'il ne soit pas obligé d'avancer son ignorance.

Par exemple, combien de débutants ont jamais pensé à enlever la vieille couche de peinture avant d'appliquer la nouvelle? Pas un sur vingt, et pourtant quand la nouvelle couche commence à se craqueler, le peintre-amateur ne pense jamais que cela est de sa faute. C'est à votre marque qu'on s'en prend. Combien d'amateurs, arrêtés dans leur travail par une averse, hésitent à se remettre à l'ouvrage sans attendre que la surface se soit un peu séchée. Pas un sur vingt, et pourtant quand des germes commencent à se former, on s'écrie immédiatement que la peinture de Blank ne vaut absolument rien, et les voisins, quand ils sortent pour aller acheter de la peinture, ont bien soin d'aller en chercher ailleurs qu'au magasin Blank. C'est là deux des nombreux points sur les-

quels un marchand peut avec tact attirer l'attention de son client et lui donner de très utiles renseignements. Presque toujours il connaît personnellement son acheteur. D'habitude il a vu la maison ou la grange où la peinture doit être employée. On lui donne à peu près les mesures qui lui permettent d'estimer la quantité de peinture nécessaire. C'est bien facile pour lui de poser avec un peu de tact des questions et de suggérer des idées à son client. Il vaut mieux passer cinq ou dix minutes à donner des renseignements, avant que l'amateur ne se mette au travail, que de perdre une heure ou deux à fournir des explications après le travail fait et mal fait.

Bien mieux encore, le marchand qui a le sens des affaires se mettra à la disposition de l'acheteur. Il a le téléphone dans son magasin. "Appelez-moi chaque fois que vous vous sentirez le besoin de mes conseils", c'est là une parole qu'il ne faut pas hésiter à prononcer. Cela ne prend qu'une minute de dire au client, à la sortie du magasin: "Si quelque chose vous embarrasse, nous sommes toujours ici". Il est même bon, si on le juge nécessaire, de rendre visite au client dans la maison où il fait ses travaux de peinture et de donner sur les lieux mêmes quelques conseils. Il se peut que cela coûte quelques centimes de s'y rendre en automobile, à bicyclette ou par les chars, il se peut que votre temps soit précieux; mais l'annonce que vous donne un ouvrage bien réussi, cela vaut aussi une belle somme d'argent.

Il est douteux qu'aucun genre de marchandises soit jugé autant d'après les résultats qu'on en obtient que l'est la peinture. Un ouvrage bien exécuté est une bonne annonce à la fois pour la marque et pour le marchand; un ouvrage mal fait, c'est une bien mauvaise annonce. Les résultats ne dépendent pas seulement de la marque; l'expérience, l'habileté avec laquelle est appliquée la peinture comptent pour beaucoup. N'importe quel homme intelligent, ayant de la bonne peinture et de bons renseignements, peut faire un bon travail de peinture dans sa maison. C'est avec de bons renseignements que le marchand paie pour obtenir une bonne annonce et non une mauvaise.

Le bureau privé

Presque tous les gens d'affaires atten-

dent avec quelque impatience le moment où ils pourront s'asseoir dans un bureau privé et diriger leurs affaires derrière un guichet grillagé.

En général, le magasin de détail ne veut pas être gère de cette façon.

Les gens qui fréquentent votre magasin aiment à vous voir et ils aiment à acheter plus ou moins du patron lui-même.

UNE EXPOSITION DE QUINCAILLERIE POUR LA VILLE D'OTTAWA

La Canadian Hardware Manufacturers Exhibitors' Association tiendra à Ottawa, du 16 au 21 février prochain, la plus belle exposition d'articles manufacturés de quincaillerie et de tous autres articles tenus par les marchands de fer, qui ait eu lieu encore à une convention du commerce.

On a dans ce but choisi la ville d'Ottawa afin que le théâtre de l'exposition fut assez rapproché de la province de Québec pour induire les marchands de cette région à prendre part à l'exposition.

Les exposants ont pris des mesures pour assurer le confort des marchands qui visiteront les exhibits, et ces dispositions méritent d'être mentionnées. Un convoi spécial sera retenu pour transporter les visiteurs et des arrangements particuliers, seront faits pour l'accommodation aux hôtels à Ottawa. Le prix

du billet de chemin de fer pour l'aller et le retour depuis Montréal, comprenant cinq jours d'hôtel, soit au Château Laurier ou au New-Russell, est fixé à \$8.35. Ce taux spécial comporte la location d'une chambre dans l'un de ces deux grands hôtels. Si l'on désire s'assurer une baignoire, il suffira de payer 50 cents par jour en plus. On ne pourra toutefois profiter de ces avantages qu'après avoir fait des arrangements préalables avec le secrétaire. La Section des Marchands de Fer de la Province de Québec, de l'Association des Marchands-Détailleurs du Canada, Incorporée, se propose de retenir un convoi spécial devant quitter Montréal, le lundi, 16 février 1914, alors qu'on se sera assuré un contingent d'au moins 100 personnes désirant faire le voyage. Ceci semble déjà pratiquement assuré, attendu qu'un grand nombre de marchands de fer ont déjà manifesté l'intention d'aller visiter l'exposition à Ottawa.

Il nous semble inutile d'insister sur les avantages qu'offrent ces expositions périodiques du commerce. Le grand nombre de personnes qui les visitent prouve suffisamment le grand intérêt qu'elles provoquent et le bien qu'on en retire à différents points de vue. Outre la découverte de divers articles jusqu'à inconnus, les marchands ont l'avantage de faire connaissance avec les têtes dirigeantes des grandes maisons industrielles du pays, ce qui leur est très précieux lorsqu'ils sont appelés à faire af-

faire avec ces maisons.

Les marchands de la campagne qui désirent des renseignements complémentaires au sujet de cette prochaine exposition de quincaillerie à Ottawa, pourront s'adresser au "Prix Courant", où nous nous empresserons de répondre à leurs requêtes.

Nous publions dans cette même édition les plans de l'édifice où aura lieu l'exposition. Le corps principal de cet édifice mesure 240 pieds de longueur par 150 pieds de largeur, et l'aile attenante, 125 pieds par 40 pieds. Il y a là une très belle salle de réunions où seront tenues celles de l'Association des Quincailliers. Au premier étage de l'édifice de l'exposition on servira des repas tous les jours et, pendant ces repas, des orateurs distingués porteront la parole.

Deux soirs de la semaine, les exposants feront réception aux visiteurs et, un autre soir, les inviteront tous au théâtre. Toutes ces attractions seront offertes par les manufacturiers qui invitent cordialement tous les marchands à y prendre part.

En somme, ceux qui se rendront à Ottawa peuvent être assurés de faire un voyage à la fois utile et agréable.

On compte sur la présence des dames tant à l'exposition qu'à la convention, du fait que les accommodations aux hôtels permettront de les recevoir en grand nombre; aussi, le comité de réception verra-t-il à ce qu'elles ne manquent de rien.

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**

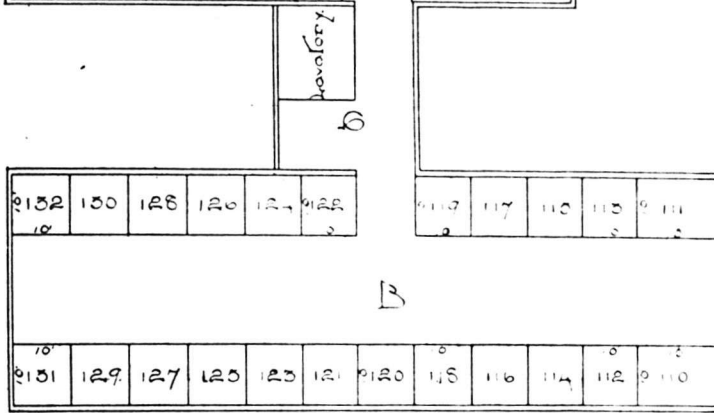
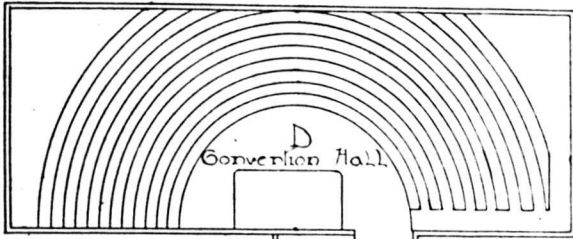
Service des Abonnés

DATE _____ 1913

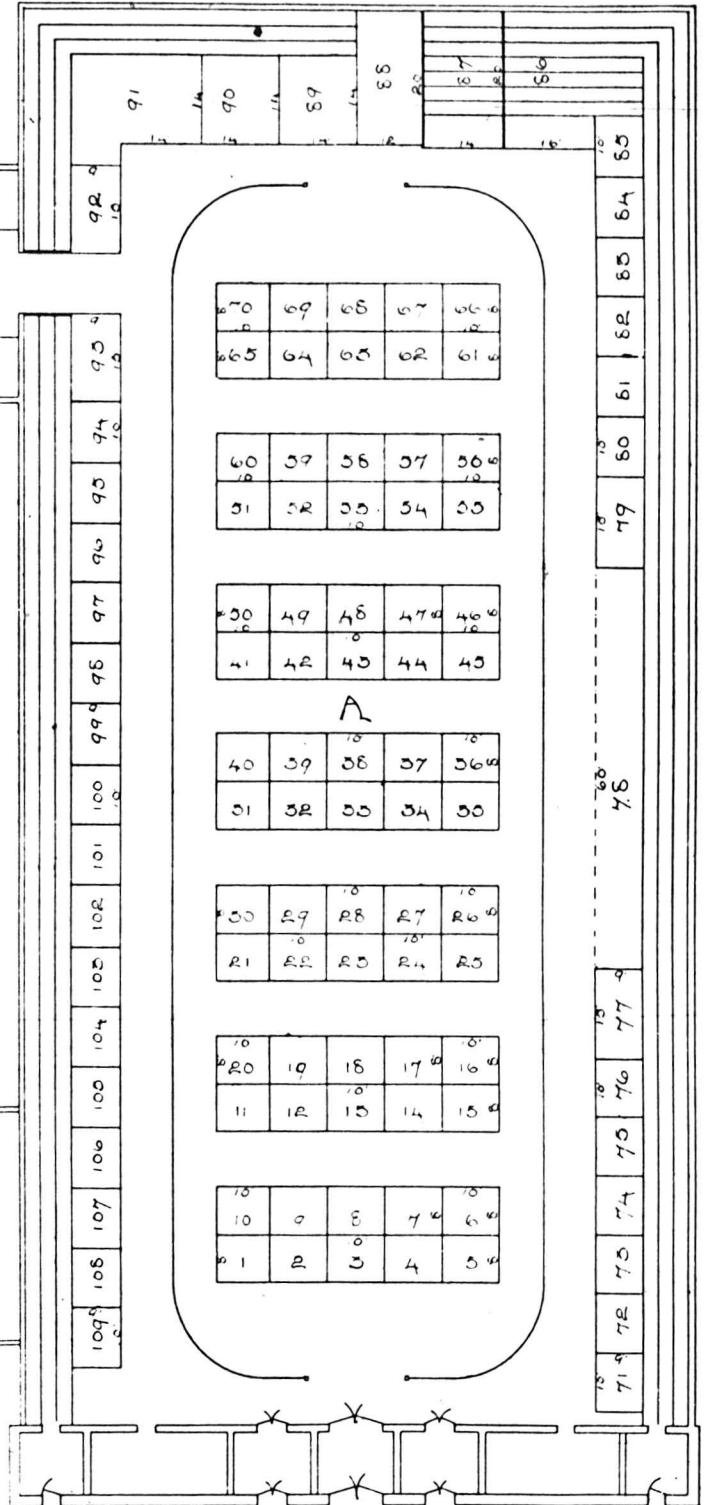
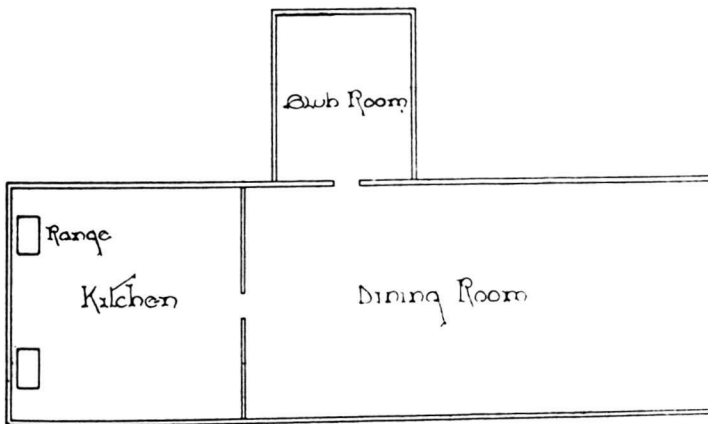
VEUILLEZ ME DIRE OU JE PUIS ACHETER _____

NOM _____

ADRESSE _____



Plan de la grande Exposition organisée par les Manufacturiers Canadiens en articles de Quincaillerie. Durant l'exposition aura lieu une convention des Marchands Détaillants à laquelle les marchands de détail de la province de Québec sont invités à titre d'hôtes des exposants, durant la semaine du 16 au 21 février 1914.



CANADIAN HARDWARE MANUFACTURERS EXHIBITION
 ONTARIO.- QUEBEC.- RETAIL HARDWARE CONVENTION
 OTTAWA - FEB. 16-21-1914

P

Le Grand "P" est pour la PEINTURE Le Petit "P" pour le PROFIT

et la hauteur relative des deux lettres représente la valeur relative de la peinture et du profit pour votre commerce, M. le Marchand.

La peinture que vous vendez a une importance beaucoup plus grande pour votre succès que le profit qu'elle vous rapporte. Le profit fait à perte de clientèle a tôt fait de ruiner un commerce—chaque vente doit représenter une grande valeur et donner de la satisfaction.

C'est la qualité que votre client demande—et vous ne serez jamais à même de faire un profit sur la peinture, après la première vente, si la qualité de cette peinture ne ramène pas l'acheteur au magasin. Les ventes isolées n'établissent jamais un commerce de peinture ayant quelque valeur. Ce sont les commandes renouvelées qui vous rapportent du profit.

Les Peintures Martin-Senour—ligne complète de peintures pour tous les usages—sont celles qui ramènent au magasin les acheteurs, leurs amis et leurs voisins. Elles procurent aussi de bons profits. Alors, à quoi bon gaspiller du temps avec des peintures de qualité inférieure ?

Écrivez aujourd'hui au sujet de l'agence et commencez à faire du profit sur les peintures qui provoquent des ordres de renouvellement.

The MARTIN--SENOUR Co. Limited.

Les Pionniers de l'Industrie des Peintures Pures.

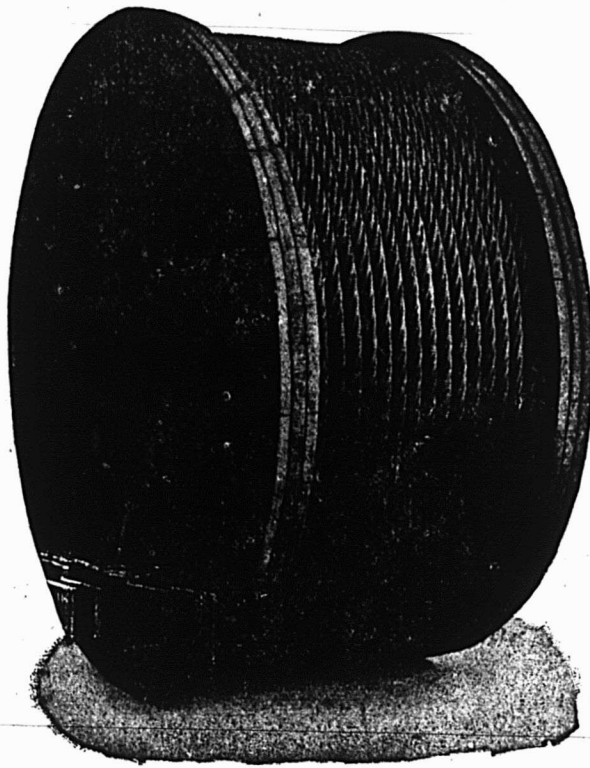
MONTREAL.

TORONTO.

CHICAGO.



CABLE METALLIQUE pour Fourches à Foin.



Plus flexible. Dure plus longtemps.

Et est meilleur marché que le chanvre de Manille.

Commandez en un rouleau d'échantillon et vous augmenterez le volume de vos affaires sur la Corde pour les Fourches à Foin.

Câble Métallique pour trainer les machines à battre, pour les déménagements, etc.

Nous manufacturons toutes espèces de câble métallique servant à toutes fins.

Accessoires pour Câbles Métalliques.

Graisse pour les Câbles Métalliques.

THE B. GREENING WIRE CO., LIMITED

HAMILTON, ONT.

MONTREAL, P. Q.

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Depuis la dernière huitaine, il ne s'est en produit de nouveau dans le commerce de ferronnerie en gros; la satisfaction est générale en ce qui concerne le mouvement des affaires, les prix restent fermes et on ne prévoit pas qu'il y ait de modifications importantes d'ici à la fin de la saison d'été. Le volume des affaires continue à être plus considérable que les années précédentes.

Nous cotons:

3/8	100 pieds	6.00
1/2	100 pieds	8.50
3/4	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1 1/4	100 pieds	23.00
1 1/2	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2 1/2	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
3 1/2	100 pieds	92.00
4	100 pieds	109.00

Les escomptes sont les suivants:

Tuyaux noirs: 1/4 pouce et 3/8 pouce, 6% p.c.; 1/2 pouce, 6% p.c.; 3/4 à 4 pouces, 7 1/2% p.c.

Tuyaux galvanisés: 1/4 à 3/8 pouce, 4% p.c.; 1/2 pouce, 5% p.c.; 3/4 à 4 pouces, 6 1/2% p.c.

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

Les prix sont de 7.50 moins 10% pour tuyaux en plomb et de 9.00 pour tuyaux en plomb composition moins 10%.

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

soires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

100 pieds	6.00
100 pieds	6.00
100 pieds	8.50
100 pieds	11.50
100 pieds	17.00
100 pieds	23.00
100 pieds	27.50
100 pieds	37.00
100 pieds	58.50
100 pieds	76.50
100 pieds	109.00
100 pieds	92.00

Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

100 pieds	6.00
-----------	------

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds	9.60
2 1/2 pouces	100 pieds	12.25
3 pouces	100 pieds	13.30
3 1/2 pouces	100 pieds	15.55
4 pouces	100 pieds	19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse suivant qualité.	1.00
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)	
Au coke — Lydbrook ou égal	
IC, 14 x 20, base bte	4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)	
Au Charbon—Terne-Dean ou égal	
IC, 20 à 28 bte	8.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)	
(Caisse de 560 lbs.)	
XX, 14 x 60, gauge 26 lb.	0.07 0.07 1/2

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
Best	Best	Comet	Head	Lis
28 G	4.50	3.95	4.50	4.25
26 G	4.30	3.50	4.30	4.00
22 à 24 G	3.85	3.45	3.85	3.50
16-20	3.75	3.20	3.75	3.40

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

Apollo

10 1/2 oz=28 Anglais	4.35
28 G.=Anglais	4.10
26 G.	3.85
24 G.	3.60
22 G.	3.60
16 à 20 G.	3.45

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

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

Soudure

Les prix sont plus élevés de 1c par lb. Nous cotons: barre demi et demi, garantie, 30 1/2; do., 27 1/2. "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.

Une Bonne Publicité

Des Etalages attrayants aux vitrines constituent la publicité la meilleur marché et la meilleure pour le Détaillant. Faites inscrire votre nom sur la Liste des Marchands du Dominion, en nous envoyant la date à laquelle vous pensez installer votre scène de Chasse d'automne.

Assurez-vous d'avoir un

CARTOUCHES

Avant de placer cet article d'an-



assortiment complet de

"DOMINION"

nonce qui attirera de la Clientèle.

DOMINION CARTRIDGE CO., Limited.

Dépt. 821.

Montréal, Canada

Boulons à voitures carrés (\$2.40) 60 et 10 p.c.
 Boulons à voitures (\$1.00): grandeurs, 1 et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-dessus, 55c.
 Boulons à machine, 1 pce et au-dessous 60c.
 Ball 100 lbs. 11.20
 Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessous, 57½c.
 Boulons à lisse, 1 et plus petits, 60 et 55 et 10 p.c.
 Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5 p.c.

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

1/2 x 20 x 30" 4.10
 1/2 x 30 x 36" 4.75
 1/2 x 22 x 24" 5.00
 1/2 x 22 x 30" 6.30
 L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.
 1/2 x 20 x 24" 3.40
 1/2 x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

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

Broche à foin

La demande est faible.
 Nous cotons net:
 Marché très ferme.
 No 13. \$2.40; 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

1/2 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 piecs.

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 1/2 pesanteur 60 p.c.
 Sweeden, coupées, bleues et ornées, en doz. 75 p.c.
 A chaussures, en doz. 50 p.c.
 A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

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

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
 1/2 exact 3 6.50
 1/2 6.50
 5/16 4.40
 3/4 3.00
 7/16 3.80
 1/2 3.70
 0/16 3.60
 1/2 3.40
 1 3.30
 1 3.30
 1 3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de
 Tête plate, acier 85 10 et 7½ p.c.
 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

METAUX

Antimoine

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

Fonte

Nous cotons:
 Carron Soft 25.50
 Clarence No 3 24.50

Fer en barre

Plus ferme.
 Nous cotons:
 Fer marchand base 100 lbs. 2.15
 Fer forgé base 100 lbs. 2.30
 Fer fini base 100 lbs. 2.40
 Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40
 Feuillard mince 1½ à 2 pcs base 3.20
 Feuillard épais No 10 base 2.25

Acier en barre

Nous cotons net, 30 jours:
 Acier doux base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à rivets base 100 lbs. 2.10 2.25
 Acier à lisse base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à bandage base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à machine base 100 lbs. 0.00 2.25
 Acier à pince base 100 lbs. 0.00 2.95
 Acier à ressorts base 100 lbs. 2.75 3.10

Cuivre en lingots

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

Etain en lingots

Nous cotons: \$52.00 à \$52.50 les 100 livres.
 Ce métal se fait de plus en plus rare sur les marchés primaires et les expéditions diminuent.

Plomb en lingots

Plus fort.
 Nous cotons: \$5.25 à \$5.50.

Zinc en lingots

La demande est faible.
 Nous cotons: \$7.00 à \$7.25 les 100 livres.

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin

Forte demande et prix fermes.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 63c, huile crue 60c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:
Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

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

Blanc de plomb

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

Pitch

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

Peintures préparées

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

Verres à Vitres

Les prix sont très fermes.
Le marché Belge augmente continuellement ses prix.
Nous cotons: Star, au-dessous de 26 pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 26 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.60; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.
Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25,

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

Vert de Paris pur

Forte demande.
L'atils a petrole 0.00 0.19
Drum, de 50 à 100 lbs. 0.00 0.20½
Drum de 25 lbs. 0.00 0.20½
Boites de papier, 1 lb. 0.00 0.22½
Boites de cer-blanc, 1 lb. 0.00 0.23½
Boites papier, ½ lb. 0.00 0.24½
Boites ter-blanc, ½ lb. 0.00 0.25½

Câbles et cordages

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

Papiers de Construction

Très ferme.
Nous cotons:
Jaune et noir, pesant 0.00 1.80
Jaune ordinaire, le rouleau 0.00 0.35
Noir ordinaire, le rouleau 0.00 0.43
Goudronné, les 100 lbs. 0.00 2.25
Papier à tapis, les 100 lbs. 0.00 2.60
Papier à couv., roul., 2 plis 0.00 0.75
Papier à couv., roul., 3 plis 0.00 0.95
Papier surprise, roul., 15 lbs. 0.00 0.40

Charnières (couplets) No 840

1½ pouce 0.67
1¾ pouce 0.75
2 pouces 0.81
rils, sur char 2.10
2½ pouces 0.92
2¾ pouces 1.07
3 pouces 1.30
Nos 800 et 838
1 pouce 0.32
1½ pouce 0.37
1¾ pouce 0.48
1½ pouce 0.59
2 pouces 0.67

2½ pouces 0.76
2¾ pouces 0.81
2½ pouces 0.95
3 pouces 1.07
3½ pouces 1.49
4 pouces 2.12
Même escompte que pour toutes les charnières d'acier poli.

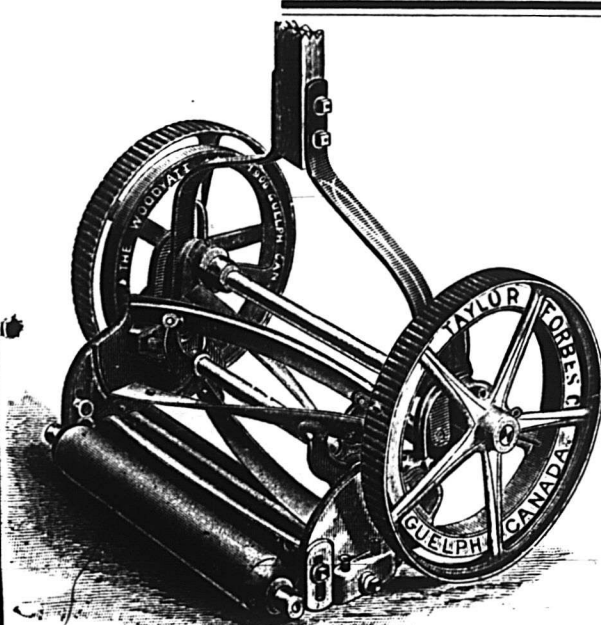
FERRAILLES

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

PLATRE

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

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.



La qualité procure la clientèle

La faucheuse "WOODYATT" pour pelouse est sans peine la plus populaire faucheuse de haute qualité qui soit sur le marché Canadien—elle est munie de couteaux en acier trempé à l'huile—a un cylindre à quatre lames—une roue motrice de 10 ½". Les coussinets sont très longs et ajustables—un système de boîtes à herbes y est adjoit.

Si votre marchand en gros ne tient pas ces faucheuses, écrivez-nous directement.

Taylor - Forbes Company, Ltd.
246 RUE CRAIG OUEST, MONTREAL.

TAYLOR - FORBES COMPANY, Ltd.
Bureau-chef et usines, GUELPH, Ont.

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.

ÉCRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

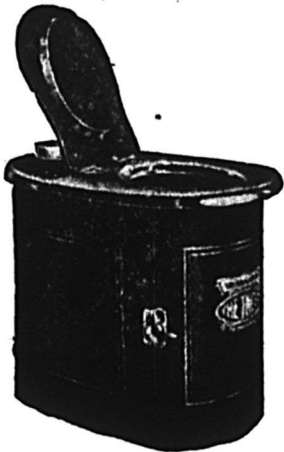
Un bon vendeur pendant toute l'année !!

est à votre portée. Saisissez cette occasion d'emmagasiner

Le Cabinet Hygiénique "Tweed"

Cela vous donnera des résultats surprenants.

Fond et dessus en acier galvanisé du calibre 20 ; très solide, de bonne durée, attrayant, garanti absolument hygiénique et donner satisfaction à quiconque s'en sert ou argent rendu. Le seul cabinet avec couvercle se fermant en dedans



Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

Nous vous aiderons à commencer vos affaires en vous envoyant des circulaires, des arguments, des instructions complètes et une vignette pour publicité locale.

Grand assortiment disponible ; nous pouvons expédier rapidement. Songez à profiter des affaires d'automne.

Écrivez pour avoir un Catalogue.

STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.
TWEED ONTARIO

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.



N° 51



N° 52



N° 53

Stanley Tools

Nous ne montrons ici que quelques-uns des nombreux modèles de rabots [Spoke Shaves] que nous manufacturons. Dans chaque cas, les couteaux sont faits d'un acier de haute qualité. Les poignées sont peintes au japon et, dans chacune, il y a une ouverture qui permet de pendre l'outil lorsqu'on ne s'en sert pas.

Tous les numéros ci-contre et les autres sont maintenant fabriqués dans nos usines canadiennes.

Demandez notre Catalogue contenant les descriptions complètes.

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

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

LA CONSTRUCTION

Récapitulation pour le mois de juin 1913: Nouveaux permis, 306; total: \$2,031,975.

Permis de réparer, 98; total, \$246,440.

Durant la semaine terminée le 5 juillet 1913, la ville a émis 69 permis de construire au coût total de \$305,790 pour les nouvelles constructions, et de \$176,515 pour les réparations.

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

Quartiers:—	Coût.
Notre-Dame de Grâces	\$ 57,340
St-Denis	15,450
St-Henri	300
Laurier	19,400
Emard	13,450
Delorimier	15,700
Hochelaga	9,800
Bordeaux	3,500
Mont-Royal	1,800
St-Jacques	480
St-Antoine	8,000
St-André	900
Ste-Anne	1,900
Ste-Cunégonde	100

St-Jean-Baptiste	136,500
St-Joseph	6,000
St-Laurent	5,200
St-Georges	17,000
Papineau	12,750
St-Gabriel	360
Ouest	156,000
Duvernay	25
St-Louis	50
Rosemont	300

Total \$482,305

Rue Girouard, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Théo. Campagna, 841 Sherbrooke Ouest.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,100. Propriétaire, Mme Wm. Howard, 1790A Delaroché.

Avenue Clifton, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$5,000. Propriétaire, C. Lewis, 20 Boulevard Monk.

Rue St-André, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, O. St-Denis, 2079 St-André.

Rue Marlowe, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$7,000. Pro-

priétaire, Fred. Demers, 288 Marlowe.

Boulevard Gouin, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, A. DeRousselle, 1928 Boulevard Gouin.

Rue Oxford, quartier Notre-Dame de Grâces; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, L. P. Forest, 847 Boulevard St-Joseph.

Rue Sanguinet, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, H. Germain, 3-65 Alice.

Avenue Larin, quartier St-Joseph; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Malone Moulding and Framing Co., 65 avenue Victoria.

Avenue Valois, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,800. Propriétaire, Ismaël Perron, 129 avenue Valois.

Rue Delaroché, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, P. Létourneau, 277 Delaroché.

Avenue Régent, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, J. L. Rankin, 177 Mansfield.

Rue Baby, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. Courcelles, 17 avenue Laurier.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e clas-

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

LE CIMENT CANADA

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

Canada Cement Company Limited

Bureaux des ventes à

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, CALGARY.

Commandez au bureau le plus proche de chez vous.



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 ongles, "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.

se; coût prob., \$3,200. Propriétaire, O. Perreault, 1087 Dorion.

Rue Cuveillier, quartier Hochelaga; 1 maison, 4 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, Aug. Gauvin, 132 Cuveillier.

Avenue Marcell, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, H. Mallett, 1063 Mont-Royal Ouest.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 7 maisons, 21 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$18,000. Propriétaire, Denis Magnan, 2816 St-Dominique.

Boulevard Monk, quartier Emard; 1 maison, 1 salle de vues animées, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$12,000. Propriétaire, Bourdeau et W. Pepin, 167 Hadley.

Rue Henri Julien, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,800. Propriétaire, Mme A. Leduc, 360 Hôtel de Ville.

Avenue Hôtel de Ville, quartier St-Jean-Baptiste; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Moses Waxman, 540A Sanguinet.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, Mme L. Gervais, 2221 Bordeaux.

Rue du Havre, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Léon Martel, 360 du Havre.

Rue Visitation, quartier Papineau; 1 maison, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$4,700. Propriétaire, Racette & Frères, 121 Panet.

Rue King Edward, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, John Irvine, 19 Quesnel.

Avenue Clifton, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Louis C. Tarlton, 393 avenue Wiseman.

Rue Sherbrooke Ouest, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, A. D. Quintin, 760 Ontario Est.

Rue Delorimier, près Mont-Royal, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, J. O. Proulx, 99 St-Jacques.

Rue St-Sacrement, quartier Ouest; 1 maison, 1 édifice civique, 4 étages, 1ère classe; coût prob., \$150,000. Propriétaire, Robt. Reford Co., Ltd.

Rue North Cliffe, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. Propriétaire, Adrien Gregoire, 509 Garnier.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,000. O. Proulx, 99 St-Jacques.

Rue Peel, quartier St-Georges, 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$7,000. Propriétaire, Duncan McIntyre, 366 Peel.

Rue Drolet, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,700. Propriétaire, G. Fiorita, 752 Drolet.

Rues Rachel et Drolet, quartier Saint-Jean-Baptiste; rép., 1 maison, 1 église, 1

étage, 1ère classe; coût prob., 130,000. Propriétaire, Fabrique St-Jean-Baptiste, 701 avenue Henri Julien.

Rue Visitation, quartier Papineau; rép., 1 maison, 1 logement, 4 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Rév. Pères Oblats, rue Visitation.

Rue McCord, quartier Ste-Anne; rép., 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,900. Propriétaire, Rév. Soeurs de la Congrégation Notre-Dame, 1010 Sherbrooke Ouest.

Avenue Lakeview, quartier Mont-Royal; rép., 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,800. Propriétaire, J. M. Miller, 50 Royal Ins. Bldg.

Rue Peel, quartier St-Georges; rép., 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaire, Sam. Ogulnik, 350 Ste-Catherine Ouest.

Rue Ste-Catherine Est, quartier Papineau; rép., 1 maison, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,400. Propriétaire, Reliable House Furnishing Co., 1004 Ste-Catherine Est.

Rue St-Sacrement, quartier Ouest; rép., 1 maison, 4 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Burnett & Co., 12 St-Sacrement.

Rue De Fleurimont, quartier St-Denis; rép., 1 maison, 2 magasins, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Jos. Marin, 1875 St-Denis.

Rue Bleury, quartier St-Laurent; rép., 1 maison, 2 magasins, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$3,200. Propriétaire, James Robinson, 184 McGill.

Rue Peel, quartier St-Antoine; rép., 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaire, Duncan McIntyre, 366 Peel.

La Baratte "Favorite" de MAXWELL

Est connue et en usage depuis bientôt vingt ans et elle a donné une si complète satisfaction qu'il se vend annuellement plus de barattes "Favorite" que de barattes de toutes les autres marques combinées

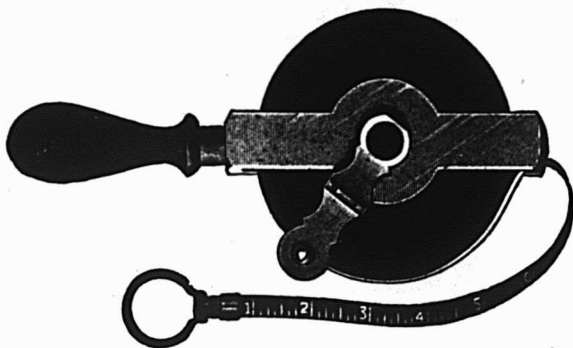
Le baril est fait du meilleur chêne importé, fini naturel, avec cercles en aluminium-argent. Coussinets à billes d'une grandeur exceptionnelle, facile à actionner et durable. La gravure fait voir la commodité de l'actionnement à la main et au pied combinés, la légèreté et la force du support en fer, à levier simple ou à arc.

Vous êtes désavantagé vis-à-vis des autres marchands si vous ne vendez pas la "Favorite" de MAXWELL.

DAVID MAXWELL & SONS,

ST - MARY'S, ONT.

AGENCE A MONTREAL . . . 446-448 RUE ST-PAUL



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.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"

Ventes par les Shérifs

DU 12 AU 19 JUILLET.
District de Beauharnois.

Hyman Drapkin vs Dame Annie Goldstein.

La moitié sud-ouest du lot No 87, de la paroisse de St-Timothee.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Timothee, district de Beauharnois, le 18 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

District de Montmagny.

Dlle Elise Caron vs Napoléon Bernier.

Un terrain situé en la 2^{ème} concession de la paroisse du Cap St-Ignace, connu et désigné sous le No 454 du cadastre officiel de la paroisse de Saint-Ignace, avec les bâtisses dessus construites et bâtisse servant comme moulin à farine, avec tous ses accessoires, bluteaux, moulanges, etc., circonstances et dépendances.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Cap St-Ignace, le 15 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.

District de Montréal.

Max Gros et al. vs. Lazarus Millman.

1. Un emplacement composé de la presque totalité du lot de terre connu et désigné sous le numero 616 des plan et livre de renvoi officiels du quartier St-Laurent, de la cite de Montréal, moins la partie de front de tel lot qui a été expropriée pour l'élargissement du boulevard St-Laurent.

2. Un autre emplacement composé de la presque totalité du lot de terre connu

et désigné sous le No 615 des plan et livre de renvoi officiels du dit quartier St-Laurent, de la cité de Montréal.

Vente au bureau du shérif, le 17 juillet 1913, à 3 hrs. p.m.

District de St-Hyacinthe.

Albert Arsenault vs Joseph Emile Robichaud.

Un emplacement connu comme étant le No 16 de la subdivision officielle du lot originaire No 1080, avec les bâtisses dessus construites, y compris les machines, machineries et accessoires et le moteur électrique y installés, ainsi que l'outillage nécessaire à l'exploitation de la manufacture.

Vente au bureau du shérif, le mardi 15 juillet 1913, à 2 hrs. a.m.

C. A. Turcot vs Hosanna Quiently.

Un emplacement sis au village de St-Liboire, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Liboire, sous le No 303, avec une maison et autres dépendances.

2. Une terre située en la paroisse de St-Judes, sur le rang Fleury, connue et désignée aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, sous le No 60.

Vente le 15 juillet 1913, à 10 hrs. a.m., à la porte de l'église de St-Liboire, pour le premier lot, et le 16 juillet, à 10 hrs. a.m., à la porte de l'église de la paroisse de St-Judes.

District de Trois-Rivières.

L. Alfred Savoie et Alcide Savoie vs Oscar Chagnon.

1. Un terrain ou emplacement situé dans le village de St-Léonard, faisant

partie du lot No 52 du cadastre officiel du comté de Nicolet, pour la paroisse de St-Léonard, avec une maison et autres dépendances dessus.

2. Une terre située à Saint-Léonard d'Aston, avec une maison, grange et autres bâtisses dessus construites, désignée comme étant la moitié sud-est et longitudinale du lot No 336 du cadastre officiel pour la paroisse de Ste-Monique.

3. Une autre terre située en la paroisse de Ste-Perpétue, dans le rang Sincennes, désignée comme étant le No 1-82 du susdit cadastre pour la paroisse de Ste-Perpétue.

4. Une terre située en la paroisse de St-Winceslas, connue et désignée comme faisant partie du côté sud-ouest du No 170 aux plan et livre de renvoi officiels du cadastre d'enregistrement du comté de Nicolet, avec maison et autres bâtisses dessus érigées.

5. Une portion de terre désignée comme étant le résidu sud-ouest du No 170 du cadastre officiel du comté de Nicolet.

6. Un terrain situé dans le village de St-Léonard susdit, faisant partie du lot No 53 du cadastre officiel du comté de Nicolet, pour la paroisse de St-Léonard, avec les bâtisses.

Vente comme suit: les immeubles en 1^{er}, 2^{ème} et 6^{ème} lieu désignés, à la porte de l'église de la paroisse de St-Léonard, le 16 juillet 1913, à 10 hrs. a.m.; l'immeuble en 3^{ème} lieu désigné, à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Perpétue, le même jour à 2 hrs. p.m., et les immeubles en 4^{ème} et 5^{ème} lieu désignés, à la porte de l'église de la paroisse de St-Winceslas à 10 hrs. a.m.



Le Progrès des Affaires grâce à l'Efficacité de la Presse Commerciale.

Sera le principal sujet traité en Amérique à la plus importante assemblée de journalistes et de publicistes techniques, commerciaux et autres. Aucun commerçant actif, aucun gérant de ventes, aucun agent de publicité, aucun éditeur de journal commercial, aucun publiciste ne peut négliger d'assister à la

Huitième Convention Annuelle de la Federation des Associations de la Presse Commerciale des Etats-Unis à l'Hotel Astor, New-York, les 18, 19 et 20 Septembre 1913.

On tiendra deux séances par jour. Il y aura des banquets de rédacteurs, d'agents de circulation, d'agents de publicité et de publicistes, présidés par des personnes compétentes. La plupart des principaux éditeurs, gérants d'affaires, acheteurs et vendeurs de publicité, et des autorités en fait de méthodes modernes de commerce y prendront part. Dans l'après-midi du Vendredi 19 Septembre, il y aura un mass-meeting; des professionnels et des représentants de maisons de commerce y prendront la parole, et y traiteront des sujets tout-à-fait d'actualité pour les journalistes, publicistes et annonceurs. Des invités distingués et des orateurs compétents assisteront au banquet annuel, qui sera une cérémonie mémorable. Peu importe le genre de vos relations avec le domaine du journal commercial; si vous portez intérêt à l'idée de promouvoir vos affaires en vous servant de l'efficacité de la presse commerciale, si vous avez confiance dans les journaux d'affaires pour gens d'affaires, vous serez le bienvenu à toutes les séances.

On peut obtenir tous renseignements du **COMITE D'ORGANISATION**.
Wm. V. Ukers, Président, 79, Wall Street, New-York.

The Federation of Trade Press Associations in the United States.

Président, H. M. SWETLAND,
New-York.

Secrétaire-Trésorier, EDWIN C. JOHNSTON,
New-York.

Vice-Président, E. C. HOLE,
Chicago.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"



**Nous Pouvons
Tout Fournir
Depuis une Broquette
Jusqu'à un
Outillage Complet de
Manufacture.**

**Si vous avez besoin de quel-
que chose, écrivez-nous.**

**United Shoe Machinery Company
of Canada**

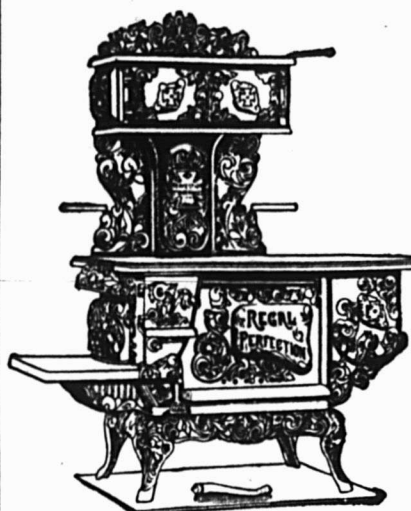
Montréal, Qué.

Les Meilleures Foreuses Tordues, Les Meilleures Vis et Noix
sont celles de
"MORROW"

"Voyez si le nom est gravé sur les foreuses. Usines à Ingersoll, Ont. N'acceptez pas d'articles inférieurs. Insistez pour avoir des articles "MORROW".

Beaucoup de gens ont réussi en affaires et atteint le sommet par leur aptitude à prendre l'avis et à absorber les idées des autres.

Le Poêle 'REGAL'



est garanti cuire également et parfaitement. Nous n'hésitons pas à dire que ce poêle est parfait sous tous les rapports. Il vous sera profitable d'en avoir un échantillon en magasin. Si vous ne tenez pas les poêles, mais en avez

besoin pour votre propre usage, nous vous en vendrons un à bas prix, pourvu que personne ne vende nos poêles dans votre ville.

The James Smart Mfg. Co.
LIMITED
BROCKVILLE, - - Ontario.

LES TRIBUNAUX

COUR SUPERIEURE.

Défendeurs.	ACTIONS.	Demandeurs.	Montants.
Lapierre, Alfred	Laroche.	Sauvé, H.	\$203
Abatchneck, Jos. T.	Longueuil.	McAvoy & Co.	552
	Outremont.		
Soeurs Missionnaires de l'Immaculée Conception			
Beaudoin, J. P.	La Ville d'Outremont	Martin, E.	405 100
	Pointe-aux-Trembles.		
Durocher, Camille	Pointe Cascades.	Durocher, Ls.	276
Leroux, Geo.	Rigaud.	Valois, J. B.	100
Jacobs, Alexandrine, épouse de Séguin, J. W., M.D.		Archambault, J. N.	2,121
	St-Alexis.	Wolfe, A.	528
Forest, Onias	St-Gérard de Montarville.		
Bissonnette, Jos. Aimé	St-Henri de Taillon.	Paragon Trouser, Co.	175
Fortin, Amédée	St-Hilaire.	Trust & Loan Co. of Can.	3,636
Church, Doillard		Cie Biscuits Aetna, Ltd.	179

St-Michel de Laval.

Lepage, Em.	Brodeur, A. N.	207
	Spring Hill.	
Oakes, N. S.	Levy, H., & Sons, Ltd.	186
	Trois-Pistoles.	
Rioux, S. D.	Hurteau, Williams & Co., Ltd.	253
	Verchères.	
Desmarais, C. A. L.	Charbonneau, J. E.	291
	Verdun.	
Kuchmarek, Wovcek	Batura, Ofrey	416
Corp. Municipale de la Ville de Verdun	Trust & Loan Co. of Canada.	1,664

COUR SUPERIEURE.

JUGEMENTS RENDUS.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montants.
	Arthabaska.	
Gagnon, Achille; Gagnon, Jos. L., Montréal	Royal Bank of Canada	\$487
	Ile Perrot.	
Rousseau, Orphir	Colson, J. Adélar	203
	Québec.	
Gunn, Frés.; McKenzie, Peter, Montréal	Sisenwain, Chas., et al.	528

Petits Pois Importés

Nous offrons pour livraison immédiate

667 caisses Petits Pois "SOLEIL"
456 " Petits Pois "FRS. PETIT & CIE"

"SOLEIL"

11 caisses	Extra Fins	50	Tins	1 Kilo	\$14.50	caisse
35 "	Extra Fins	100	"	1/2 "	16.50	"
25 "	Très Fins	100	"	1/2 "	13.50	"
232 "	Fins	100	"	1/2 "	12.50	"
170 "	Mi-Fins	100	"	1/2 "	11.50	"
77 "	Moyens No 2	100	"	1/2 "	10.00	"
117 "	Moyens No 3	100	"	1/2 "	9.00	"

FRS. PETIT & Cie

315 caisses	Moyens	100	Tins	1/2 Kilo	\$ 7.50	caisse.
141 "	Fins	100	"	1/2 "	10.00	"

Légumes assortis marque "SOLEIL"

Asperges, Haricots, Macédoines, Flageolets, Epinards, Artichauts, Choux de Bruxelles, etc.

Soupes assorties marque "SOLEIL"

Julienne, Nouvelle Printannière, Cerfeuil, Tomates Concentrées, etc.

Champignons "F. LECOURT"

Importés de Paris

Extra Choix, 1er Choix, Choix, Gallipèdes.

Nous avons un stock des plus complets en Conserves Canadiennes.

Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez.

LAPORTE, MARTIN, Limitee.

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL.

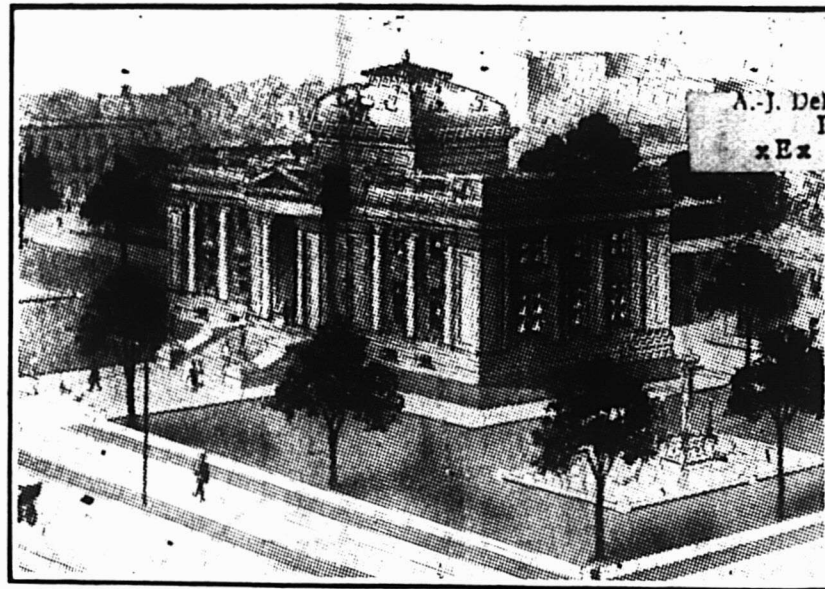
Tel., MAIN 3766

MAISONNEUVE

“La Pittsburg du Canada”

Offre beaucoup plus d'avantages que toutes autres villes du Canada pour l'établissement de Manufactures et d'Industries, tout en étant une véritable mine d'or au double point de vue immobilier et mercantile. ∴ ∴ ∴

Population
il y a 10 ans :
5,000.
Aujourd'hui :
33,000.



A.-J. Debray Ecr.,
Ecole H. E. C.,
Viger et St-Hubert
x E x
Sable il y a
10 ans :
3 millions.
Aujourd'hui :
33 millions

L'HOTEL DE VILLE DE MAISONNEUVE

GRACE A UNE EXCELLENTE ADMINISTRATION
et à de
SAGES MANIERES D'AGIR AVEC LES PLACIERS,

Le Conseil de Ville de Maisonneuve a fait de
cette municipalité la Plus Prospère du Dominion.

Les Manufacturiers peuvent obtenir tous les renseignements désirables en s'adressant à

M. G. ECREMENT

Secrétaire-Trésorier.

MAISONNEUVE,

QUEBEC,

CANADA.