

PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 22 AOUT, 1913.

Vol. XLVI—No. 34.

LES MANUFACTURIERS

qui désirent ardemment augmenter leur prospérité industrielle
devraient s'établir à

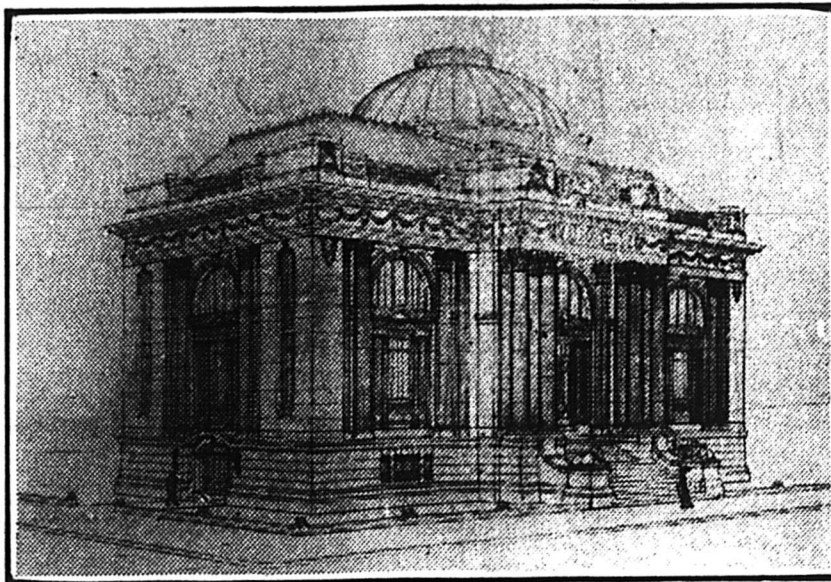
MAISONNEUVE

"LA PITTSBURG DU CANADA"

Contigüe à la Ville de Montréal et s'étendant le long du Fleuve St-Laurent.

Voici certaines des Manufactures générales déjà établies:

Maxim-Vickers Shipyards and Drydock.
St. Lawrence Sugar.
Canadian Cotton.
Warden King Foundry.
United Shoe Machinery Co.
American Can.
Watson-Foster.
Shawinigan Water & Power.
Dominion Light, Heat & Power.
La Société d'Air Liquide de Paris.
United Soap.
Viau Frères.
National Licores.
King Paper Box.
Dominion Die.
A. B. Stove.



Ci-dessous, certains des fabricants de chaussures déjà établis.

Kingsbury Footwear.
Dufresne & Locke.
Invictus Shoe.
Rideau Shoe.
Muir & Son.
Sardon Shoe.
Parisian Shoe.
Dupont & Frère.
McDermot Shoe.
Dufresne Shoe.

DES BANQUES

Montréal.
Commerce.
Toronto.
Maisons
Provinciales.

NOUVEAU BUREAU DE POSTE.

Pour détails complets, plans et renseignements généraux, s'adresser à

M. G. ECREMENT, Sec.-Trés.

HOTEL DE VILLE, MAISONNEUVE.



La Poudre " MESSINA "

pour Limonade

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

ROSENHEIM & JONAS

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

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

HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES,
MONTREAL.

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

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

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

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

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

Peu de gens apprécient la véritable saveur des Fèves de Boston

et des Fèves Cuites de Simcoe, autant que ceux qui connaissent réellement la saveur des
originelles Fèves cuites de Boston.

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

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

Dominion Canners, Ltd.
HAMILTON, ONT.



Cela Ne Fait Aucun Doute!

L'Épicier qui a la réputation de donner un
SERVICE SUPÉRIEUR

VEND LA

Farine de Blé d'Inde de Benson

Pour toutes fins Culinaires.

ET

L'empois Silver Gloss

Pour le blanchissage à la Maison.

The Canada Starch Co., Limited.

Manufacturiers des Marques Edwardsburg.

MONTRÉAL, CARDINAL, TORONTO, BRANTFORD, VANCOUVER.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Registered Trade-Mark

La lb.
Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de ½ lb. et ¼ lb. 0.34
Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
German's Sweet, ½ s. et ¼ bte de 6 lbs. 0.26
Breakfast Cocoa, bte de 1/5, ¼, ½, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie La doz.
Red XXX ppts de 6 lbs. 3.10
Red XXX ppts de 3 lbs. 1.60
Crescent ppts de 6 lbs. 2.90
Crescent ppts de 3 lbs. 1.50
Superb ppts de 6 lbs. 2.70
Superb ppts de 3 lbs. 1.40
Buckwheat ppts de 3 lbs. 1.60
Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10
Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60
Cartons contenant ½ doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

Thé Noir Ceylan "Owl" La lb.
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" La lb.
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	1½s	8.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	½s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Gelées de Bouillon	2s	3.50
Gelées de Bouillon	6s	11.00
Potted Meats		La lb.

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

Soupes		La doz.
Chicken	pqts	1.10
Mulligataknay, Oxtail, Kidney Tom- mato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00

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

Plum-Pudding		
Anglais 1s	1.90	
Plum-Pudding		
Anglais 2s	2.40	
Boeuf fumé en tran- ches "Inglass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "In- glass"	½s	2.10
Boeuf fumé en tranches "In- glass"	1s	3.35



J. M. DOUGLAS & Co., Montréal.



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 Détailant	

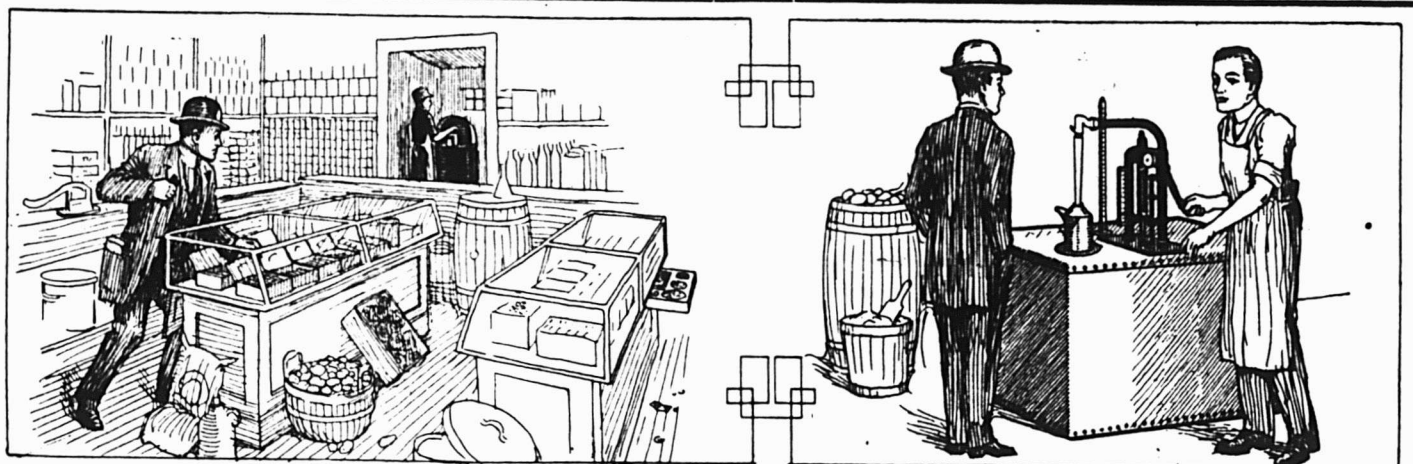
Bleus à laver La lb.		
"Bleuol", boîtes 10 lbs., 50 pqts de 4 carrés, 15c		
"Sapphire"		
btes de 14 lbs. pqts de ½ lb.		
"Union", boîtes de 14 lbs., pqts de ½ et 1 lb. 10c		

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

Conditions: Net 30 jours, sans escompte.

Lait et Crèmes Condensés.		
 St. Charles "Family"		3.90
St. Charles "Hotel"		4.25
Lait "Silver Cow"		5.40
"Purity"		5.25
"Good Luck"		4.50

Lait condensé.		
 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



Le Réservoir de Sureté et à Mesure Automatique de Bowser, pour l'Huile, Peut Etre Placé dans un Endroit Commode du Magasin,

parce qu'il est propre et ne laisse pas échapper d'huile pour tacher le plancher ni abimer les articles alimentaires. Le réservoir ancien doit être tenu dans un hangar ou une cave, ce qui vous force à quitter le magasin pour aller chercher de l'huile. L'appareil BOWSER est pourvu d'une soupape automatique qui arrête l'écoulement de l'huile aussitôt qu'elle cesse de pomper, de sorte qu'il n'y a jamais d'épanchement; l'appareil dispense de vilaines mesures huileuses et de l'entonnoir. Le calculateur vous dit ce qu'il faut charger, et l'indicateur flottant montre la quantité d'huile qui reste dans le réservoir. De fait, pour vendre de l'huile avec propreté, il vous faut un appareil BOWSER. Demandez notre BROCHURE GRATUITE sur la manière de tenir et de vendre l'huile.

**S. F. BOWSER & COMPANY, Inc., 66-68 Avenue Frazer,
TORONTO, Ontario.**

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

SWIFT'S JEWEL COMPOUND



Une graisse que vous pouvez recommander.

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

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

Laissez-vous un autre en profiter ?

Swift's Canadian Co., Limited.

TORONTO, WINNIPEG, EDMONTON.



Rien d'autre ne fera l'affaire.

On en prend l'habitude dès l'enfance, et cette habitude dure. Alors qu'elles sont encore toutes jeunes, on dit aux petites filles d'aller chercher du

SEL de Table WINDSOR

...et c'est ce qu'elles font; elles refusent tout autre sel — à cette époque et quand elles "sont grandes". Cultivez cette habitude, et conservez leur confiance, du début jusqu'à la fin, en leur offrant dès le début le Sel Windsor.

THE CANADIAN SALT COMPANY LIMITED

WINDSOR

ONTARIO

"Le Calice"

SAVON DE CASTILLE

*n'endommage ni les fines linge-
ries ni les complexions délicates.*

Pour le lavage des fins tissus d'été, les délicates linge-
ries e. c., recommandez le savon pur et parfait "Le Calice".

Le Savon de Castille *Le Calice* a une réputation d'hon-
nêteté et d'authenticité, comme les lames d'acier incompa-
rable de la vieille ville espagnole dont il tire son nom de
"Castille". Ce n'est pas un savon de suif, il ne contient
absolument pas de gras animal corrompu, il est aussi pur
que l'huile et l'habileté puissent le faire.

Les gens apprécient ce savon parce qu'ils peuvent compter
sur sa pureté et ses qualités pour un bon lavage. Ne lui
substituez aucun autre savon, M. le Marchand. Si vous n'avez
pas "Le Calice" en magasin, commandez-en à votre four-
nisseur en gros, cela vous rapportera. Fabriqué seulement
par MM. D. Leca & Cie, Marseille.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,

MONTREAL

Agents

TORONTO

LA MACHINE A 10 TOUCHES

Dalton

EST RECONNUE ETRE

SANS RIVALE

POUR LES

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

Demandez notre catalogue, ou venez nous voir.

CIE DALTON

12 Edifice Coristine

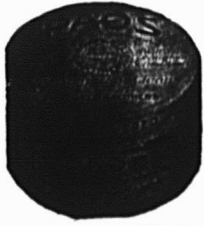
MONTREAL

Telephone: MAIN 1346

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

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



"Paos" ("Le savon qui nettoie")

Par douzaine de boîtes 0.80

Yankee Cleaner.

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

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

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

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

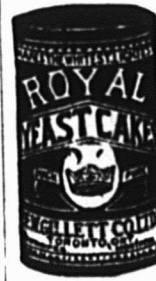
Barils No 1 (200 lbs.)	0.06½
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.)	0.07½
Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs.	0.08
Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs.	0.08
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.)	0.07
Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo	0.07½
Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse	3.00
Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.)	1.50
Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloïd.	0.10
Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse	3.60
Empois de cuisine.	
W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.)	0.07½
Canada Pure Corn Starch (40 lbs.)	0.05½
(Boîte de 20 lbs., 1c en plus.)	

ELIE CHARBONNEAU
 Marché Bonsecours
 Montréal

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

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix plus élevés sont en vigueur. 2. Ils sont sujets à varier sans avis.

Lovaln 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

3 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".



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

SODA A PATE
"COW" BRAND

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

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

CHURCH & DWIGHT, Limited.
 Manufacturiers : MONTREAL.

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

COWAN'S PERFECTION COCOA

(Etiquette Maple Leaf)

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

THE COWAN COMPANY, LTD.

TORONTO.

CANADA.

Extra "Royal"

No. 1 caisse 60 ppts de 1 lb . . . 2.85
 5 caisses . . . 2.75

No. 2 caisse 120 ppts de 1/2 lb . . . 2.85
 5 caisses . . . 2.75

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

5 caisses . . . 2.75

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

Crème de Tartre de "Gillett"

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

La case
 1 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { assor- } \$8.00
 2 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { tis. }
 1 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
 5 lb. canistres carrées (1/2 doz dans la caisse) . . . 0.35
 10 lb. boîtes en bois . . . 0.30
 25 lb. seaux en bois . . . 0.30
 100 lb. barils . . . 0.28
 460 lb. barils . . . 0.28



N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED
 Montréal

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



Seaux en bois, 20 lbs. 0.11
 Chaudières, 20 lbs. 0.11
 Caisnes, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11
 Caisnes, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11
GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,
 Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque EASIFIRST
 Tierces 0.11
 Tinettes 60 lb. 0.11

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

IMPERIAL TOBACCO CO. OF 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 16.00
Tabac à Cigarettes. La lb.
 B. C. No 1, 1/12 s. 1.02

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

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

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



PAOS
 "LE SAVON QUI NETTOIE"

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

ECRIEZ-NOUS AUJOURD'HUI A CE SUJET

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

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 toute 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.



**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.

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 1/2 lb.	1.11
Meerscham, 10 s.	0.81
Athlete Mixture, Tins 1/2 et 1/4 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, pqtts 1/2 et 1 lb.	0.80 1/2 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, pqtts 1/16 lb.	0.65
Snap, pqtts 1/12 et 1/6 lb.	0.48
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15
Calabash Mixture, tins 1/2 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.35
Capstan Navy Cut (importé) tins 1/2 lb. Medium et Fort	1.50
Capstan Mixture (importé) tins 1/2 lb. Medium	1.50
Pride of Virginia (importé) tins 1/10 lb.	1.35
Old English Curve Cut (importé) tins 1/10 lb.	1.35
Tuxedo (importé) tins 1/10 lb.	1.37
Lucky Strike (importé) tins 1/10	1.35
Rose Leaf (importé, à chiquer), pqtts 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
12 lbs., boîtes 6 lbs. (Empire Branch)	0.39
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, 6 1/2 morc. à la lb.	0.45
Stag 5 1/3 morc. à la lb., 1/2 butts	
Black Watch 6 s.	0.45
Bobs, 5 s. et 10 s.	0.39
Currency, 10 s.	0.39
Pay Roll 7 1/2 s.	0.59
Empire Navy Chewing barres 14 oz., boîtes 7 lbs.	0.53
Tabacs à fumer en palettes	La lb.
Rosebud, 3 x 3.7 s. 1/2 cads, 8 lbs.	0.50
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.	1.07
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 1/2 gal. Mustard, 1/2 d. à la cse	54.00

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

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

LABRECQUE & PELLERIN, MANUFACTURIERS, MONTREAL.

Catsup King.	La doz.
Catsup King, bdl. 9 doz.	\$1.00
Confiture King, 2 lbs. cse 3 doz.	1.50
Confiture, cse 2 doz., 12 onces.	1.00
Confiture, pinte.	2.50
Caustique, 100 lbs.	chaque. 2.75
Caustique, 50 lbs.	chaque. 1.50
Lessive, cse 4 doz., douz. 40c, caisse.	1.40
Confiture, chaudière No 7	ch. 0.42 1/2
Confiture, seu 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	30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, Mess 1/2 brl.	15.50
Lard pesant, Canada Short Cut, brl. 45/55	30.00
Lard pesant, Canada Short Cut, 1/2 brl.	15.25
Lard pesant, Brown Brand, désossé, tout gras, brl. 20/35	29.00
Lard clair, pesant, brl. 20/35.	
Pickled Rolls, brl.	30.00
Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl.	23.00
Heavy, clear fat backs 40/50	29.00
Heavy, clear fat backs 60/70	27.00
Saindoux Composé Raffiné, choix. Marque "Anchor".	
Tierces, 375 lbs.	lb. 0.11 1/2
Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin)	0.11 1/2
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)	0.11 1/2
Seaux de bois, 20 lbs., net, \$2.40	0.12
Seaux de fer-blanc, 20 lbs., \$2.30	0.11 1/2
Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.12 1/2
Caisses 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu	0.12 1/2
Caisses 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses	0.12 1/2
Briques de saindoux, 60 lbs. en caisse	0.13 1/2
Saindoux Marque "Anchor" (garanti pur).	
Tierces, 75 lbs.	0.14 1/2
Boîtes, 50 lbs., net (doublure parchemin)	0.14 1/2
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)	0.14 1/2
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin) \$3.00	0.15
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut \$2.90	0.14 1/2
Caisses, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15 1/2
Caisses, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges	0.15 1/2
Caisses, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse	0.15 1/2
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse	0.15 1/2
Viandes fumées.	
Jambons première qualité.	
Extra gros, 28 à 40 lbs.	0.18 1/2
Gros, 20 à 28 lbs.	0.19
Moyens, 15 à 19 1/2 lbs.	0.21
Petits, 10 à 13 lbs.	0.21
Jambons désossés, roulés, gros 16 à 25 lbs.	0.22
Jambons désossés, roulés, petits 9 à 12 lbs.	0.23
Bacon, Spécial Rose Brand	0.23
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.20 1/2
Bacon Brown Brand, à déjeuner, marque anglaise, sans os, choisi	0.19
Bacon Windsor, dos pelé	0.24
Bacon Windsor, sans os	0.26
Jambons de Laing, choisis, Pique-Nique, 10 à 14 lbs.	0.17
Petit bacon roulé, épicé, désossé, sé, 8 à 12 lbs.	0.17
Bacon choisi, Wiltshire, coté, 50 lbs.	0.20
Cottage Rolls	0.20
Saucisses fumées.	
Rologna (Bondon de Boeuf)	0.08
Bologna (Enveloppe cirée)	0.07 1/2
Brunswick (Beef Middles)	0.08
Frankfurts	0.10
Polish	0.09
Garlic	0.09
Empress (Poulet, jambon et lan-	

The Harold F. Smith Sales Co.

Agents de vente et distributeurs.

LES CELEBRES BROSSES ET BALAIS DE BEOCKH

Nous en tenons un stock complet. Bas prix cotés pour le commerce.

Paniers et Mannes en Osier.

En grandeurs et formes assorties et pour tous usages.

Prompte livraison garantie.

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

ENTREPOTS et SALLES D'ECHANTILLONS

130 Rue Craig Ouest.

(Deux portes à l'ouest de l'Hotel des Postes).

MONTREAL

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 VOIR.

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-Buffer-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



Ce 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.

Où 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.

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

AGENCES

LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,

Montréal.

Légumes.

Petits Pois Importés "Soleil"

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

Légumes "Soleil".

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

Asperges.

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

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

Savons de Castille.

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.

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

La Lune 65% d'huile d'Olive.

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

Huile d'Olive "Minerva"

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

LAIT CONDENSE ET EVAPORE.

Borden Milk Co., Ltd. à l'Est de Fort William, Ont.

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

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

JOHN P. MOTT & CO.



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

SALADA TEA CO.



THES DE CEYLAN "SALADA"

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

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

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.

POUDRES NERVINES De MATHIEU

Pour tous les Maux de tête et Névralgie.

Une poudre magistrale et quelques poudres sont garanties

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. Chapat, 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



AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY
LIMITED

290 Ave. Papineau
MONTREAL

St. Lawrence Sugar

le sucre qui est du pur sucre, à 100%, de canne — qui est toujours uniforme.

La Saison des "Gros Fruits" c'est aussi celle des Grandes Ventes de Sucre.

A Gagné la Faveur sans l'Aide de la Saveur

Après le fait qu'il est fabriqué avec le grain de blé entier et sous forme de biscuit le principal argument au sujet du

"Biscuit de Shredded Wheat"

C'est le fait qu'on ne lui a pas donné un arôme ou un piquant en y mélangeant un autre produit. C'est une denrée alimentaire naturelle, brute, fabriquée de telle sorte que le consommateur peut lui donner de l'arôme ou du piquant conformément à ses goûts. Les céréales à qui l'on a donné de l'arôme se détériorent généralement sur le marché. N'étant fait que du grain de blé entier, sans y rien ajouter ni retrancher, Shredded Wheat se maintiendra frais sous n'importe quel climat et indéfiniment.

Shredded Wheat est empaqueté dans des boîtes en bois, propres et solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entrepreneurs à raison de 10 ou 15c. chacune, ce qui s'ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.



The Canadian Shredded
Wheat Co., Ltd.

NIAGARA FALLS, Ont.

Bureau à Toronto,

49 rue Wellington E.

Saindoux Composé

LAING'S

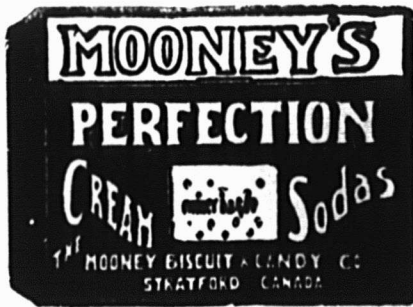
Reconnu comme le meilleur sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

MATTHEWS-LAING LIMITED

Rue Mill, . . . MONTREAL.



LES BISCUITS

Qui Edifient un Commerce.

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

Soda à la Crème Perfection de Mooney

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

The Mooney Biscuit AND CANDY CO., LIMITED

Manufactures à

Montréal, Stratford, Winnipeg, Vancouver.

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

La Farine Préparée de Brodie

Vous Conserve Vos Clients.

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

UN BON VENDEUR.

Voyez le coupon des épiciers dans chaque carton.

Brodie & Harvie, Limited.

14 et 16 Rue Bleury,

Tél. Main 436. MONTREAL.

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.



SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand Clean.

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

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

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

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

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

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

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

WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited.

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

WILSON'S FLY PADS.



La boîte \$3.00
Par trois boîtes 2.85

IMPORTANT

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



Baker's
Cocoa
and
Chocolate

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

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

Manufacturées uniquement par

WALTER BAKER & CO., Limited.

Montréal, Can. Dorchester, Mass
ETABLIE EN 1780.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

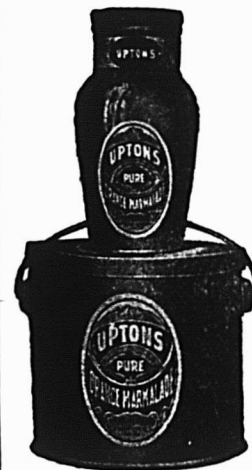
EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CONFITURES PURES DE UPTON



CONFITURES PURES
NOUVELLE SAISON
DE UPTON
MAINTENANT PRETES

Absolument pures et de saveur 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'S

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.

La Qualité d'Abord

a toujours été la devise de l'établissement Clark et la demande énorme et rapidement croissante pour les fèves au Lard de Clark est sans aucun doute due au soin apporté à leur préparation.

Les Fèves au Lard de Clark

sont vos meilleurs vendeurs. Elles sont connues et appréciées du consommateur.

Elles sont annoncées de manière à maintenir et à élever le chiffre de vos ventes.

Les prix pour le marchand et le consommateur sont équitables.

Les Fèves de Clark tiennent la tête.

W. CLARK, = Montréal

Le Prêt Immobilier, Limitée

244 Rue Ste-Catherine Est, Montréal.

Phone Bell Est 5779

BUREAU DE DIRECTION :

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

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

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS-RIVIERES DU 9 AU 16 AOUT 1913.

Ventes.

Trefflé Grenier à veuve Frs. Melançon, Baie Shawinigan; Camerie Melançon à Pierre Corriveau, Grand'Mère; Josephat Lapolice à Elzéar Leblanc, Trois-Rivières; Albert Simard à Félix Raymond, Trois-Rivières; Pierre Grenier à Narcisse Plamondon, Trois-Rivières; Venan Burrill à The Shawinigan Technical Institute, Shawinigan Falls; Léon Vaillancourt à Wilbrod Gendron, Shawinigan Falls; Joseph Juneau à William Boucher, St-Ehe; Lucien Boisvert à Comm. des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Joseph Lambert à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Adéard Lambert à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Azarie Picotte à Comm. des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Vve Benj. Poudrier à Commissaires des Ecoles de Trois-Rivières, Trois-Rivières; Adéard Lambert à Lucien Boisvert, Trois-Rivières; J. A. Carignan à C. O. Baptist, Trois-Rivières; Arthur Provencher à Samuel Malhiot, Trois-Rivières.

Obligations.

Elzéar Leblanc à Oliva Crête, Trois-Rivières; Philas Ferron à Vve Jessé Bouvette, Shawinigan Falls; Moise Boisvert à Vve Alfred St-Pierre, Shawinigan Falls; Adrien Demontigny à Léopold Gauthier, Trois-Rivières; Nelson Gélinais à J. C. A. Ricard, Grand'Mère; Antoine Prud'homme à Exaudias Lavallée, G.-Mère; Louis Flageole à Guillaume Courtois, Trois-Rivières; Antonio Dubé à Eucher Masse, Trois-Rivières; Euchariste Crête à Flavie Labarre, Trois-Rivières; Ozani Bourassa à Delphine Lésieur, Yamachiche.

Hypothèques.

J. A. Rochefort à Jos. L. Durand, Trois-Rivières; Achille Dostaler à P. E. Panneton et fils, Trois-Rivières; J. N. Omer Clément à P. E. Panneton et fils, Trois-Rivières.

Transports.

Clément Fontaine à J. Onés. Fernet, Trois-Rivières; Léon Vaillancourt à P. A. Gouin, Trois-Rivières; Succ. G. B. Brunelle à Dame Ovide Lachance, Trois-Rivières.

Privilège.

J. N. Omer Clément à C. O. Baptist et al., Trois-Rivières.

Cession.

Loiselle Jolivet à Rév. Père Ladislus, Par. Trois-Rivières.

LA LOI LACOMBE.

Déposants. Sigouin, Ernest
Amesse, Alphonse
Brissette, Zéphirin
Gaudry, Henri

Employeurs. Dufresne, barbier, 200 Ste-Catherine Est
The Globe Laundry
Alex. McGarr
Can. Northern Ry.

CHOCOLAT "ELITE"

Non Suoré



DES EPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqué par

JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A. TAYLOR, Agen, Montréal



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

Gale, Wm.	Can. Steel Co.
Godin, Arthur	Jos. Marcell
Bertrand, Octave	Dom. Wire Co., Ltd
Contant, F. J.	Henry Morgan
Barrie, Willie	C. P. R. Co.
Métayer, Adéard	Regina Shoe
Mailloux, Adéard	Beaupré & Gour
Labonté, Jos.	Jos. Murray
Ranger, Isidore	G. T. R.
Trudel, Ernest	Cité de Montréal
Lavigne, Chs.	Cité de Montréal
McDuff, Jos.	Cité de Montréal

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2122e livraison (2 août 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Tondouze. — L'Industrie du crayon, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — L'eau aux oasis sahariennes, par R. Laforgue. — La culture des chrysanthèmes au Japon, par Pierre de Mériel.

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.

MAGIC BAKING POWDER

Epiciers : La Poudre à Pâte Magic a une réputation Nationale de qualité, et les épiciers qui tiennent la Poudre à Pâte Magic partagent cette réputation. Tenir des articles d'une qualité reconnue, c'est attirer les clients à votre magasin et créer une clientèle active pour toutes les autres lignes de votre magasin. La Poudre à Pâte Magic est la seule poudre à pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez l'étiquette et jugez-en vous-même.

MAGIC BAKING POWDER



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

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER



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

La haute qualité de nos aliments Marins nous a assuré une forte clientèle qui, par suite de la mise en pratique de méthodes commerciales consciencieuses, ne cesse de s'accroître. Quand vous tenez la MARQUE CONNORS BROS, vous vendez des marchandises qui vous gagnent une clientèle.

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



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

AGENTS :

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

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

Bureau de Montréal : 80 rue St-Denis.

Bureau de Toronto : 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, 22 Août 1913.

Vol. XLVI — No. 34

LA DÉFENSE DU PETIT COMMERCE

La falsification des aliments

Il y a quelque temps déjà, dix-sept épiciers de Montréal étaient traduits en justice pour répondre à l'accusation d'avoir falsifié, frelaté des épices diverses, et notamment du poivre auquel on avait ajouté une certaine proportion de sable pulvérisé. Trois des inculpés plaidèrent culpabilité et furent condamnés séance tenante à une amende de \$5 ou à un emprisonnement d'un mois. Va sans dire que tous les trois ont payé rubis sur l'ongle. Les quatorze autres ont plaidé innocence et devront subir leur procès.

Nous n'avons pas à apprécier ici l'acte des premiers qui ont admis leur culpabilité. Quant aux autres, nous devons les considérer innocents jusqu'à preuve du contraire.

Dans le cas particulier soumis aux cours de justice, les trois épiciers incriminés ne sont que l'exception qui confirme la règle établissant que les épiciers détaillants sont d'aussi honnêtes gens que qui que ce soit. Moins honnêtes qu'eux, sont les fabricants, manufacturiers ou empaqueteurs qui leur fournissent des articles préparés en paquets dont on soigne la toilette, et dont la pureté est garantie. Aussi leur cas est-il prévu par la loi, du fait que selon l'Acte relatif aux épices et aliments frelatés, l'épicier détaillant peut éluder la condamnation pour délit du moment qu'il est en mesure de produire une garantie de pureté à lui fournie par la personne à qui elle a acheté les articles en question. En cela, la loi répond bien à la prétention de certains épiciers, à l'effet qu'ils sont injustement punis, et que certains manufacturiers sont beaucoup à blâmer pour la falsification des produits alimentaires.

Le gouvernement a autorité pour poursuivre l'épicier, manufacturier ou fournisseur en gros, cela dépend du cas, et dans plusieurs instances les autorités ont pris des procédures contre ces derniers.

La loi est très claire à ce sujet quand elle dit :

"Si une personne accusée prouve à la Cour devant laquelle elle est traduite pour avoir vendu, offert ou exposé en vente, tout produit alimentaire ou pharmaceutique frelaté; qu'elle a acheté l'article en question comme étant de la même nature, substance et qualité que celui qui lui a été demandé par l'acheteur ou l'inspecteur, avec une garantie à cet effet; qu'elle prouvera aussi qu'elle a vendu ledit article dans le même état qu'elle l'a reçu. Et qu'elle n'a pu, en dépit de toute diligence, se rendre compte de ce qu'il avait été frelaté, elle sera déchargée de toute poursuite, mais encourra les frais de la poursuite, à moins qu'elle n'ait donné avis qu'elle s'appuie sur la personne qui lui a

vendu l'article en question, et qu'elle a fait comparaître en la cause, tel que prévu par la loi."

Tout cela, c'est du recours pur et simple, mais qui n'entraîne pas moins une certaine somme de frais au détaillant, lorsqu'il lui arrive de vendre, même à son insu, des marchandises frelatées et qu'il est pour cela cité en justice. Il nous semble que la pénalité imposée au manufacturier, dans les cas que nous appellerons de fraude, est bien minime comparée aux frais dont on tient le détaillant responsable lorsqu'il y a poursuite.

Le législateur, dans la loi actuelle, ne semble avoir prévu qu'à moitié et, comme il arrive trop souvent, au désavantage du petit commerce

Dans une lettre adressée à un confrère, M. A. W. Hugman, manufacturier bien connu de Montréal, n'hésite pas à prendre la défense du détaillant, et soutient que celui-ci n'obtient pas devant la loi toute la protection à laquelle il a droit.

Comme M. Hugman fait autorité dans le cas présent, nous ne saurions mieux faire que de lui laisser la parole :

"Monsieur,

"Voudriez-vous insérer ces quelques lignes dans votre estimable journal, en réponse à un article publié dans le "Star" de mercredi dernier, au sujet du "Sable dans le poivre," d'où il est résulté que dix-sept épiciers de notre ville ont dû comparaître en cour, trois d'entre eux ont plaidé coupables et ont été condamnés à payer une amende de \$5.00, avec frais, ou à purger une condamnation d'un mois d'emprisonnement; les quatorze autres ont plaidé non coupables; leurs causes ont été renvoyées au vendredi suivant; ils sont accusés d'avoir vendu des épices impures et adulterées. D'abord, je ne veux pas, même pour un instant, faire des réflexions désobligeantes pour notre digne chef du service à Ottawa, où notre bon ami, M. J. J. Costigan, Inspecteur des Produits Alimentaires du Canada, car ils font, sans aucun doute, tout ce qu'ils peuvent pour améliorer les conditions des produits alimentaires, mais il me semble déloyal et injuste que le pauvre épicier souffre pour les fautes d'autrui.

"Il est bien vrai, Monsieur, qu'un marchand devrait essayer et juger, autant qu'il en est capable, ce qu'il achète et vend et surtout les produits alimentaires. Mais assurément on ne doit pas s'attendre à ce que tout épicier soit chimiste et à ce qu'il soit contraint de connaître tous les ingrédients entrant dans chaque article qu'il peut vendre ou acheter, car s'il en était ainsi, il lui serait nécessaire de suivre un cours de chimie; et il en résulterait que bien peu aimeraient à continuer un commerce qui ne leur rapporte que de vingt à trente pour cent brut et pis que

cela, un commerce qui les force à tenir leur boutique ouverte de douze à quinze heures par jour, pendant toute l'année, sans pouvoir se reposer et sans avoir, autant dire, le temps de prendre leurs repas. Non, ils aimeraient mieux être chimistes et fermer leurs boutiques. Ne soyez pas implacables pour l'épicier, car, d'après moi, il n'a jamais été traité équitablement au sujet de cette question des lois sur les produits alimentaires et il est grand temps que le public s'en rende compte et l'encourage en payant les marchandises un prix raisonnable; que la question en jeu ne soit pas le bon marché, mais la qualité; que cette question soit la première, la dernière, la seule toujours. Pour ma part, je fais des affaires avec l'épicier détaillant depuis près de 20 ans et je constate qu'il est aussi honnête homme, aussi droit que quiconque au monde (naturellement il y a des exceptions là comme ailleurs) et c'est contre son gré de vendre quoi que ce soit qui ne donne pas satisfaction. A vrai dire, il ne se passe, autant dire, pas de jour que mes vendeurs ou moi n'aient à protester contre la vieille, vieille histoire: "juste aussi bon, à meilleur marché," et nous ne pouvons pas blâmer le marchand, car il est amené à croire que ce qu'il achète est pur, et, en nombre de cas, les marchandises sont marquées pures.

"Je demanderais donc en toute bonne foi, où est la justice lorsqu'on poursuit le pauvre épicié innocent? Pour combien compte le manufacturier? Qui lui a vendu comme pures ces marchandises?"

"Je connais un marchand d'épices qui m'a raconté un jour qu'il y avait beaucoup d'argent à faire à falsifier ces produits, en mettant sur les boîtes l'étiquette "Pur." C'était peu de chose, dit-il, que de payer simplement l'amende, qui ne représentait qu'une goutte d'eau dans le baquet."

"Dire qu'un état de choses pareil existe dans un pays civilisé! Je pense qu'il est temps que notre gouvernement fasse quelque chose pour mettre un terme à de semblables agissements.

"Est-ce qu'il semble juste, et peut-on compter que l'épicier, en recevant une cargaison d'épices va en envoyer un échantillon de chaque spécialité, soit à un chimiste ou à l'analyste du gouvernement, le fera analyser, ce qui lui coûtera environ \$5.00, sans compter la perte de temps occasionnée par la préparation de cet envoi, etc.? Pouvez-vous imaginer qu'un épicié affairé puisse faire tout cela, rien que pour être sûr qu'il fait des affaires avec une maison digne de sa réputation? C'est absurde, déraisonnable, injuste; c'est à la maison qui emballe les marchandises qu'il appartient de faire cela, car pourquoi retiendrions-nous les services d'experts-chimistes dans nos manufactures et usines, si ce n'est pour veiller à ce que le détaillant reçoive de bonnes marchandises et soit bien traité?"

En ce qui me concerne, je saluerai avec joie le jour où notre gouvernement promulguera des lois, en vertu desquelles tout manufacturier chez qui on trouverait des produits alimentaires adultérés, serait mis au ban; ou s'il faut que le public ait du sable dans son poivre et insiste pour acheter des épices à bon marché et adultérées, donnez-les-lui, mais que le manufacturier fasse imprimer son nom et les ingrédients sur le paquet. Cela mettrait bientôt fin à ce déplorable état de choses.

"Réveille-toi, Canada! Réveille-toi et donne-nous des lois sur les produits alimentaires semblables à celles que possèdent nos voisins du Sud, et en particulier les citoyens du Massachusetts; dans cet Etat, l'homme reconnu coupable n'a pas le choix entre l'amende et la prison. Ceci amènera plus vite que toute chose à la raison l'homme qui met du sable dans le poivre, et vous pouvez m'en croire, ce ne sera pas l'épicier détaillant.

"A. W. HUGMAN,

"286-288 rue St-Paul, Montréal."

L'ART DE VENDRE

S'il appartient à la direction d'une maison d'affaires de faire face à la concurrence des prix et de voir à ce que le magasin tienne les bons articles et donne un bon service,—en un mot de faire pour le client tout aussi bien que n'importe quel autre magasin,—la vraie lutte pour la concurrence, telle que considérée par les patrons, est laissée aux vendeurs, aux commis.

Les centaines de clients qui visitent le magasin et le comparent avec d'autres, peuvent savoir qu'il appartient au propriétaire de faire les plans, les projets, et que c'est lui qui en est responsable; mais ils ne prennent contact qu'avec les personnes qui leur montrent et qui leur vendent les marchandises.

Le vendeur devrait être au courant de tout ce qui concerne la concurrence. La direction devrait s'ouvrir, se confier au personnel, et cela jusqu'à un certain point, au sujet de la concurrence qui lui est faite, et sur les moyens qu'elle entend prendre pour y faire face.

Les maisons faisant affaires par la poste sont de sérieux concurrents, et nous devons admettre que, quelle que soit la qualité des articles, expédiés par cette voie, le système d'affaires est légitime et est généralement conduit sur une base de principes aussi honnêtes que ceux que l'on rencontre chez la plupart des marchands de détail ordinaires.

Nous n'avons rien à gagner en essayant de nous persuader que ces maisons n'ont pas doré d'exister, car elles l'ont. Elles sont là pour rester, aussi bien, et c'est aux détaillants locaux trouver les moyens de retenir le commerce dans leurs localités.

Après tout ce qui a été dit, il semblerait que la plupart des arguments sont défavorables aux achats par la poste.

Lorsqu'un homme achète une marchandise d'une maison faisant affaires par la poste, il doit lui faire parvenir le montant en même temps que sa commande et attendre que l'envoi lui ait été fait avant de pouvoir se rendre compte de ce qu'il a acheté. Il achète d'après une illustration ou une description et prend le risque quant à ce que sera l'article. Pour rajuster un achat qui n'a pas donné satisfaction, il faut du temps et de la correspondance, et chaque tentative résulte généralement en quelque malentendu. Le cultivateur, par exemple, n'est pas amateur de correspondance. Supposons qu'il ait acheté par la poste une certaine quantité de peinture qui ne lui a pas donné satisfaction, il lui est impossible d'obtenir un rajustement satisfaisant.

Le principal avantage qu'on obtienne, ou qu'on croit obtenir, en achetant des maisons vendant par la poste, c'est le bon marché. On croit qu'on paiera meilleur marché. Cela est dû sans doute au fait que la description que l'on a lui fait croire à l'identité d'un article similaire qu'on a vu annoncé à un prix plus élevé. On ne peut pas voir l'article et, techniquement, la description peut dire vrai, se réservant de mentir dans ce qu'elle ne dit pas. Les prix par la poste ne sembleraient jamais aussi bas si on pouvait comparer l'article à celui qui est là, étalé chez le détaillant local.

Mais la maison qui vend par la poste ne représente qu'une forme de la concurrence à laquelle le marchand a à faire face et au sujet de laquelle le vendeur doit être renseigné.

Pour ce qui est de la concurrence locale, le vendeur ne doit jamais chercher à abaisser ses rivaux, ni croire que ce qui est dit ou fait chez eux ne tire pas à conséquence; et lorsqu'il cause avec des clients, il ne doit pas non plus essayer d'amoinrir ses concurrents.

La règle la plus sage c'est de n'en jamais parler, à moins que les clients eux-mêmes n'entament le sujet, et encore il en parlera dans les termes les plus courtois, sans toutefois pousser la gracieuseté jusqu'à suggérer les avantages des autres magasins.

Il arrive que des clients s'informent de la qualité de certaines marchandises que vous ne tenez pas en magasin. Quelques fois par pure curiosité, d'autres fois avec un vrai désir de se

renseigner. Alors, il est bon de donner l'information demandée dans un bon esprit, mais sans effort. Contrebalansez les avantages qu'offre le concurrent, par d'autres plus grands de votre propre magasin.

Il est bon, aussi, que les vendeurs lisent et se tiennent au courant des annonces des concurrents quant aux variétés d'articles. Après avoir pris connaissance des principaux arguments mis en avant par les autres maisons d'affaires, ils étudieront les moyens à prendre pour rendre leur magasin supérieur aux autres, de même qu'ils chercheront à savoir par quel côté leur marchandise est supérieure à celle des autres.

En d'autres mots, un vendeur devrait chercher à faire de son magasin le meilleur de sa localité, et à apprendre à argumenter sur chaque variété d'articles.

Car, pour un vendeur, dire autre chose que la vérité sur un concurrent ou sur une marchandise quelconque, c'est s'exposer à perdre un client irrémédiablement. Un mensonge ou à peu près peut bien servir à tromper un client momentanément, mais un jour viendra sûrement où le menteur sera découvert, et c'en sera fini de lui et de sa réputation. Il pourra par la suite dire les plus grandes vérités et on refusera de le croire.

L'honnêteté n'est pas la "meilleure" politique dans la vente; c'est la "seule."

Il est des gens qui viendront vous demander une réduction sur tel ou tel article, sous prétexte que d'autres maisons les vendent meilleur marché et alors que cela n'est pas.

Ces clients menteurs ne sont pas communs, mais il y en a.

En pareil cas, le vendeur peut en appeler au patron s'il est disponible; en tout cas, il faut trancher la question tout de suite. Il faut ou réduire le prix ou ne pas le réduire. Si le client est de mauvaise réputation; s'il a déjà tenté de semblables moyens pour obtenir une réduction de prix, il est prudent de refuser en disant simplement que, si l'autre marchand fait la réduction, votre politique est de ne pas la faire à moins qu'il ne soit entendu qu'elle sera permanente et s'étendra à tout le monde. Mais si le client est digne de confiance ou si l'on n'a pas de raison de le soupçonner, il est souvent sage d'opérer la réduction suggérée. Il est facile de dire que vous ne comprenez pas comment on peut réduire un prix qui ne donne déjà pas de profit; cependant, la politique de votre magasin est de vendre aussi bon marché que tout autre et de consentir à la réduction sans toutefois garantir de la continuer. Alors, si possible, on doit prendre les moyens de discuter la chose avec le marchand à réduction en faisant une franche comparaison du coût, etc., surtout de frais d'administration. Si, de fait, la réduction n'existe pas chez le concurrent, le client menteur doit être empêché de répéter son acte frauduleux.

L'un des meilleurs moyens d'augmenter votre commerce, c'est d'attirer chez vous les clients réguliers d'un concurrent. C'est du jeu franc, et chaque client qui peut ainsi être induit ajoute d'autant à la force de votre commerce si vous savez le retenir par des méthodes convenables.

Le vendeur sait très bien quels sont ses clients réguliers et quels sont aussi les clients réguliers des concurrents. Quant à ces derniers, il faut mettre à les servir quelque chose qui les induise à revenir une fois que vous leur avez fait une vente. Il va de soi que vos clients réguliers doivent être traités justement; mais lorsqu'il s'agit du client d'un rival, il faut faire en sorte que votre cordialité lui inspire qu'il est aussi bien chez lui dans votre magasin que dans celui qu'il aurait toujours fréquenté, et agir envers lui de façon à ce qu'il éprouve le besoin de revenir. C'est un excellent moyen de l'emporter sur celui chez qui il avait pris l'habitude de faire affaire.

Chaque magasin tient des articles spéciaux qu'il peut mieux vendre que certains concurrents et qui s'écoulent mieux que d'autres articles. Or celui qui réussit le mieux avec une certaine catégorie d'articles, qui donne le meilleur service, qui étale

mieux sa marchandise, qui offre plus de facilités d'achat et qui tient un stock plus considérable, devrait faire le plus gros chiffre d'affaires dans cette catégorie.

Il est encore du devoir du vendeur de voir à ce que son magasin excelle dans la vente du plus grand nombre possible de spécialités. C'est lui qui vient en contact avec le plus grand nombre de personnes et qui doit trouver les moyens de faciliter la vente. C'est lui qui doit suggérer la manière de les disposer pour qu'il soit plus facile au client de le voir et plus facile au vendeur de les montrer.

Plus on parvient à vendre bien les articles spéciaux, et plus le commerce se développe rapidement.

Il est encore de bonne politique pour les commis d'un magasin de faire connaissance avec le personnel des magasins rivaux. Ces relations doivent être amicales, pas trop intimes, mais ne doivent jamais revêtir un caractère d'antagonisme, d'animosité.

Même un concurrent peut quelquefois vous envoyer un client; mais il ne le fera que s'il vous estime personnellement. Ainsi, par exemple, un client s'adresse chez un marchand et demande un article qu'il ne tient pas, un article dont vous avez peut-être l'agence exclusive. Il essaiera en vain de substituer autre chose. C'est le moment de dire au client où se procurer ce qu'il désire, et on l'enverra chez vous si vous êtes en bons termes. Si non, il est probable qu'on dira qu'on ne sait pas où l'article en question est tenu.

La connaissance de ce qui se passe ailleurs peut servir à intéresser davantage un vendeur à son magasin, et la pensée que peut-être un concurrent le dépasse devrait être pour lui comme un stimulant. Tout vendeur doit éprouver un sentiment d'orgueil à l'endroit de son magasin, et cela serait impossible s'il n'y avait pas de concurrence. La rivalité n'est pas seulement la vie du commerce; c'est la vie de l'intérêt dans les affaires. C'est ce qui fait que la partie vaut la peine d'être jouée. La concurrence est le plus grand des stimulants, et celui qu'elle n'influence pas ne sera jamais un vendeur remarquable.

Dans tout ce qui concerne la rivalité, observez la plus stricte discrétion et ayez l'oeil bien ouvert.

Que tout ce qui est dit, ou fait, le soit en considération du fait que la réaction doit être en faveur de votre magasin.

Voilà en partie, ce qu'est l'art de vendre qui comporte tout ce que l'homme au comptoir doit faire pour promouvoir l'intérêt de son magasin.

L'ACCAPAREMENT DE LA MELASSE

Les marchands et planteurs des Iles ont tenté d'accaparer la mélasse des Barbades, cette saison, escomptant une récolte écourtée, et en ont élevé le prix à 27c le gallon.

Par conséquent, les acheteurs canadiens ont refusé de placer toute commande à ce prix, et lorsque les marchands de Barbades ont vu qu'ils ne pouvaient pas entôler leurs meilleurs clients canadiens, il leur a fallu trouver un moyen de liquider et, conséquemment, ils ont expédié une consignation de sirop de la nouvelle récolte dans le but de sonder le marché. Rendue ici, elle ne trouva prenant qu'à 32½c. au lieu de 37c. qu'avaient anticipé les accapareurs. On nous dit maintenant qu'une consignation de 600 puncheons est offerte ici à 33c. et les acheteurs n'en veulent pas à ce prix; la question est de savoir si même à 32c. ils se laisseraient tenter.

Loin d'y avoir écourtement de la récolte, ce qui eût peut-être justifié le prix de 37c., il paraît que le produit de la récolte de 1913 aux Barbades sera plus que suffisant pour répondre à la demande d'ici à la récolte de 1914.

En somme, la tentative d'accaparement a été un four.

LE EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Au risque d'être taxés d'importuns, nous ne pouvons résister au désir que nous éprouvons de rappeler au commerce la grande exposition de produits alimentaires qui aura lieu cette année, du 11 au 18 octobre, dans les salles d'exercices du 65^e Régiment, sous les auspices de la Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands Détailliers du Canada Incorporée.

Nous avons dit l'importance qu'il y a pour chacun de visiter ces expositions périodiques du commerce et de l'industrie. Nous dirons aujourd'hui qu'on ne se rend pas un compte exact de l'importance véritable qu'elles comportent.

On a dit avec assez de raison que notre province de Québec est restée arriérée par rapport aux progrès accomplis par les provinces-soeurs depuis quelques années. Pourtant, et pendant longtemps, nous avons en quelque sorte dirigé le cours du commerce canadien. Pourquoi, alors, cet état de stagnation dans lequel nous semblons nous complaire depuis un long moment? Tous simplement parce que nous nous sommes endormis sur des lauriers facilement conquis alors que les affaires se faisaient avec moins d'efforts qu'il n'en faut aujourd'hui. Parce que nous avons négligé de nous tenir au courant des découvertes, des inventions, des procédés nouveaux. Et cela, nous l'affirmons sur l'expérience personnellement acquise. Nous connaissons certains marchands qui, sous prétexte d'avoir toujours été bien servis par une même maison depuis peut-être quarante ans, refusent obstinément de s'approvisionner chez d'autres fournisseurs qui leur offrent une marchandise d'égale valeur, sinon supérieure, à des prix de beaucoup plus avantageux que la "bonne vieille maison." Aux représentants qui leur proposent le marché, il se contentent de répondre: "J'achète à telle maison depuis bientôt trente ou quarante ans, je n'ai jamais eu à m'en plaindre, et je ne vois pas de raison pour interrompre mes relations avec elle." C'est de la fidélité poussée à l'extrême, et l'extrême en toutes choses est mauvais.

Ces marchands dont nous parlons ici, ne manquent pas tant de bonne volonté que d'expérience. Ils conduisent leur commerce selon une routine établie depuis des générations, et ne sont réfractaires à ce qui leur semble trop beau pour être vrai, que parce qu'ils se sont trop longtemps tenus éloignés du chemin, de la voie du progrès.

Si une visite à l'exposition peut être profitable à tout le monde, c'est à ceux-là surtout qu'elle ne manquera pas de dessiller les yeux.

Ils se rendront compte du fait que la majorité des articles exposés sont fabriqués et préparés au Canada; qu'ils portent la garantie du fabricant ou du préparateur; qu'ils ont la même valeur que ceux importés et qu'ils ont achetés depuis un grand nombre d'années, et que, si on les lui offre à meilleur marché, c'est uniquement parce que le procédé de fabrication a été amélioré, perfectionné, et qu'il n'y a pas à compter les frais d'importation, ni l'emmagasinage, attendu que son fournisseur peut se les procurer à un jour près d'avis du manufacturier canadien.

Voilà seulement quelques faits susceptibles de démontrer quels avantages on peut retirer d'une visite à l'exposition.

Aussi, nous ne doutons pas que celle qui aura lieu au mois d'octobre attirera tout le commerce du Canada en général et celui de la province de Québec en particulier. Elle aura un attrait spécial pour tous, du fait que la convention de la section de Québec de l'Association des Marchands Détailliers du Canada Incorporée, aura lieu les 14 et 15 d'octobre, au milieu même de la semaine d'exposition. Ces conventions ne manquent jamais leur but qui est d'assurer, par la coopération de chacun, les moyens d'améliorer la situation générale du commerce, en faisant disparaître autant que possible les anomalies qui surgissent à chaque tournant.

Pour l'avantage des hommes d'affaires qui désireraient prendre part à la convention, nous tenons à leur faire savoir que, pour bénéficier des réductions que les compagnies de chemins de fer accordent en ces circonstances, ils n'ont qu'à demander à l'agent résident dans leur localité un certificat de convention qu'ils devront faire remplir ensuite par le secrétaire de l'Association.

Nous répétons donc que l'exposition prochaine promet d'éclipser toutes les précédentes et que, d'ores et déjà, toutes les boutiques, moins six ou sept, ont été retenues. Ainsi, les manufacturiers ou agents qui ont l'intention d'exposer des produits devront se hâter s'il s'agit de s'assurer une échoppe d'étalage.

LE COMMIS EXCEPTIONNEL

M. Andrew Carnegie, de réputation mondiale, a dit un jour: "La plus haute distinction commerciale à laquelle un jeune homme puisse aspirer, c'est le titre de commis exceptionnel. Il n'existe rien de plus fructueux."

Par jeune homme exceptionnel, M. Carnegie entend celui qui recherche sans cesse l'intérêt de son employeur, celui qui a toujours l'oeil ouvert, qui ne néglige aucune occasion de suggérer quelque amélioration aux affaires, qui s'étudie à toujours mieux faire, le plus simplement, et le plus efficacement.

Il n'y a peut-être jamais eu autant de demande qu'aujourd'hui pour l'homme exceptionnel, plein de ressources, l'homme qui pense, qui sait trouver des moyens nouveaux de faire les choses, l'homme qui peut saisir tous les besoins d'une situation et les résoudre de sa propre initiative.

Napoléon Ier disait que ses soldats savaient si bien se battre parce que chacun portait un bâton de maréchal dans son hâvre-sac. En d'autres termes, tous les soldats de Napoléon attendaient de l'avancement et y étaient préparés.

Si vous voulez obtenir de l'avancement, vous devez être sincère et enthousiaste pour les affaires de votre patron. Vous devez les approfondir, les étudier de manière à en apprendre le plus possible. Si vous avez l'intention de prendre le même commerce pour vous-même, l'occasion qui vous est présentement offerte d'étudier et d'observer vous est d'une valeur inouïe. Vous faites actuellement un apprentissage, et vous êtes en plus bien navés pour apprendre le commerce.

LAPORTE-MARTIN, LIMITEE

Nous attirons l'attention de nos lecteurs sur l'annonce que nous publions à l'intérieur du dernier couvert de la présente édition, pour le compte de la maison Laporte-Martin, Limitée, de Montréal. On y verra que cette maison, dont l'importance est généralement reconnue et dont la réputation est au-dessus de toute critique, offre en ce moment toute une variété de thés des meilleures marques.

Parmi celles-ci, nous relevons les "Victoria" et "Princesse Louise", des Indes et de Ceylan, de Congou et de Chine; les "Imperial", "Pea Leaf", "Pinhead" et "Young Hyson."

En plus de ces marques, la maison tient constamment en magasin les marques très populaires "Lipton", "Tamilkande" et "Salada", en paquets.

On trouvera aussi à la même maison, les eaux minérales les plus recommandables, surtout celles de Vichy, de même que les limonades Vichy.

Il nous fait toujours plaisir de recommander la maison Laporte-Martin, Limitée, car nous la savons absolument digne de confiance.

L'ETAT DES RECOLTES

Dans un bulletin récent le Bureau du Recensement et des Statistiques rapporte que, d'après les estimations de ses correspondants agricoles à la fin du mois dernier, la température du mois de juillet a été en général favorable à la croissance du grain. Les conditions dans les provinces du Nord-Ouest sont rapportées comme étant généralement excellentes. Comparativement à un état de récolte modèle, représenté par le chiffre 100, la condition du blé d'automne par tout le Canada est donnée comme étant de 77.75; celle du blé de printemps, de 87.62; celle de l'avoine, de 87.45; de l'orge, 87.58; du seigle, 85.00; des grains mélangés, 89.33, et du lin, 83.85.

Les pourcentages de condition modèle du blé de printemps, de l'orge et du seigle, représentent une promesse de rendements par acre, au-dessus des rendements moyens des cinq dernières années, de six pour le blé, de cinq pour l'orge, de deux pour le lin et de un pour cent pour les grains mélangés. Quant à la récolte de l'avoine, la condition promet un rendement égal à la moyenne. Toutes les récoltes du Canada, au 31 juillet, à l'exception du blé d'automne (77.75), du foin et du trèfle (74.57), et de l'alfalfa (76.35), sont rapportées comme ayant une condition au-dessus de 80, variant de 82 pour les fèves et le blé-d'Inde à grain, à 89 pour les pommes de terres et les grains mélangés.

Pour les trois provinces du Nord-Ouest, la condition du blé de printemps est rapportée comme étant de 84.60 dans le Manitoba, de 89 dans la Saskatchewan, et de 88 dans l'Alberta. Les chiffres représentant les conditions des autres grains sont relativement aussi élevés, l'orge spécialement s'élevant à 90 pour cent dans la Saskatchewan et l'Alberta. Les récoltes des plantes racines sont particulièrement bonnes dans les provinces du Nord-Ouest.

La condition du sarrasin dans les provinces maritimes et dans Québec est de 90 et plus; mais dans Ontario elle tombe à 73.43. Le lin est au-dessus de 80 dans les provinces du Nord-Ouest, et dans la Saskatchewan, où se trouve le gros de cette récolte, la condition pour cent est de 84.17. La betterave à sucre, cultivée pour le sucre dans Ontario et l'Alberta, représente 80.44 dans la première et 92.31 dans la dernière de ces provinces.

L'évaluation préliminaire du rendement par acre du blé d'automne, est de 22.38 boisseaux, laquelle évaluation représente une superficie de 825,800 acres en récoltes dans l'Ontario, le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, indique un rendement total de 18,482,000 boisseaux, comparativement à 16,396,000 boisseaux, représentant une superficie de 781,000 acres en 1912. Ce rendement est de 13 pour cent plus élevé que celui de l'an passé.

Le rendement par acre du foin et du trèfle est évalué à 1.23 tonne, soit un rendement total de 9,396,500 tonnes, sur une superficie de 7,621,600 acres, comparativement à 11,189,000 tonnes, sur une superficie de 7,633,600 acres, ou 1.47 par tonne en 1912. L'alfalfa, avec un rendement moyen par acre de 1.38 tonne indique une évaluation de production totale de 143,000 tonnes sur une superficie de 103,250 acres, comparativement à 310,100 tonnes sur une superficie de 111,300 acres, ou 2.79 tonnes par acre en 1912.

M. J. M. HAMPSHIRE

MM. Ritchie & Ramsay, Limited, de Toronto, manufacturiers de papier, nous informent qu'ils viennent de nommer M. J. M. Hampshire en qualité de représentant de leur maison à Montréal. M. Hampshire aura ses bureaux dans l'édifice Unity.

LE PROCHAIN CONGRES DES CHAMBRES DE COMMERCE

La convention annuelle des Chambres de Commerce de la province aura lieu les 25, 26 et 27 courant, à Chicoutimi; il y aura des délégués de toutes les parties de la province.

Parmi les questions importantes qu'on y étudiera, on traitera des difficultés de l'expédition du grain, des taux élevés d'assurance maritime qui sont la cause que le commerce canadien gagne les ports américains avant de prendre la route de l'Europe.

Une des causes de ces taux élevés d'assurance, c'est que l'on se guide sur les dangers de la navigation entre Québec et Montréal. On démontrera au cours de la discussion que les taux d'assurance sur les cargaisons de grains entre Montréal et Liverpool, bien que des millions eussent été dépensés sur la route de Québec à Montréal, sont de 25c. à 45c. par \$100, selon la saison de l'année, tandis qu'ils sont de 15c. par \$100 entre New-York, Boston et Liverpool pour toute l'année. Ces taux ont été considérés comme injustes par les commerçants de grain et particulièrement condamnés par le Conseil de la Chambre de Commerce de Québec comme une injustice pour le port de Québec, qui devrait être favorisé par les assureurs quand des vaisseaux en font leur terminus.

On parlera aussi du défaut d'équipement du port de Québec pour rencontrer les exigences de l'expédition du grain de l'Ouest et du Transcontinental quand il sera complètement en exploitation.

En 1911, on a expédié par les ports de Port Arthur et de Fort William 93,000,000 de minots en 10 mois de navigation, ce qui démontre que près des deux-tiers du grain canadien s'en vont par les ports américains. On espère que lorsque le chemin de fer de la Baie d'Hudson sera construit le grain canadien trouvera une voie de Port Nelson par le détroit de la Baie d'Hudson au grand avantage des exportateurs canadiens. Avec la construction du chemin de fer proposé par M. Clergue et construit grâce à l'initiative du gouvernement de Québec, on aura l'avantage de voir le grain prendre enfin en quantité considérable la route du Canada seulement, au lieu de faire un détour par les Etats-Unis.

On demandera au gouvernement Borden de se hâter d'outiller le port de Québec, comme on l'a promis.

MORT D'UN PIONNIER DE L'INDUSTRIE CANADIENNE

On annonce, de Frédéricton, N.-B., que M. Alexander Gibson, un des plus grands chefs d'industrie du Canada, et qui s'était retiré de la vie commerciale active vers la fin de 1908, après avoir parcouru une des plus remarquables carrières commerciales de notre pays, est mort le 14 de ce mois, à sa maison de Marysville. Il souffrait depuis quelque temps d'épuisement général. Il avait célébré son 94^e anniversaire de naissance le 1^{er} de ce mois. Il laisse, pour pleurer sa perte, deux fils, trois filles, 19 petits enfants et plusieurs arrière-petits-enfants.

Né pendant la dernière année du règne de George III, c'est un peu après le milieu du dernier siècle que M. Gibson commença à édifier une fortune, comme entrepreneur en bois marchand, sur les rivages de la Baie de Fundy. Puis il transporta son champ d'opérations à 100 milles de là, près de la rivière St-Jean. Il fit construire une scierie, puis une église, puis la ville de Marysville, en face de Frédéricton, et fut surnommé le "Roi du Naswaak". Les affaires commerciales furent plus importantes, dans cette région, que celles qui avaient été faites ou qui furent faites depuis par un seul négociant. Il fit construire 200 milles de voie ferrée, du Nashwaak au golfe St-Laurent. Il y a trente ans, il fit construire une des plus importantes filatures, de coton du Canada, à Marysville. Il vendit son chemin de fer il y a quelques années, à la Compagnie de l'Intercolonial.

LES OBSTACLES DANS LA VENTE

Quoique depuis un certain nombre d'années des vendeurs habiles et bien connus aient réussi à placer différents articles sur le marché, peu d'entre eux peuvent se vanter d'avoir été l'objet de manifestations d'enthousiasme lorsqu'il leur a été donné l'occasion d'offrir leurs marchandises à un nouveau client en perspective. De fait, tout empressement de la part de celui-ci, leur aurait fait croire à quelque chose d'anormal du côté du crédit.

Il y a en effet, très peu de marchands qui se sentent disposés à acheter lorsqu'un vendeur se présente chez eux. Quatre-vingt-dix fois sur cent, c'est la seule puissance de suggestion du vendeur qui parvient à l'emporter sur l'acheteur récalcitrant. Quelles que soient les raisons de ce dernier, les objections qu'il oppose; qu'elles soient déraisonnables, pétulantes, froidement indifférentes ou encore basées sur un semblant de conviction de ses meilleurs intérêts, il n'en reste pas moins acquis que presque dans chaque cas le vendeur essuie d'abord un refus plus ou moins catégorique. Etre mal reçu fait en quelque sorte partie du lot du représentant. On le reçoit, en général, comme on reçoit un chien dans un jeu de quilles.

Toutefois, le vendeur doit considérer tout cela comme autant d'épreuves qu'il doit vaincre, d'obstacles qu'il doit surmonter, et de sa victoire dépend sa récompense. Le salaire ou la commission du représentant dépend de son habileté à parer les bottes des marchands.

On a eu raison de dire que les obstacles sont essentiels au succès d'un vendeur; et l'on admettra la vérité de l'adage si l'on veut seulement tenir compte des tentatives maintes fois répétées auprès de marchands mal disposés. Si un homme n'entrevoit pas tout un monde de difficultés dans la tâche du vendeur, il possède peu des dispositions qu'il faut avoir pour en faire un. L'expérience même ne peut suppléer au défaut de difficultés. Le vendeur est en butte à tous les découragements et ceux-ci sont de nature à mater tout homme n'ayant pas le feu sacré.

Par cela, nous n'entendons pas la crainte physique: la peur. Un homme peut avoir le courage de Daniel dans la fosse aux lions, et manquer de courage moral dont il faut faire preuve en face de l'indifférence, du préjugé de certains clients en perspective. Il faut avoir un aplomb à toute épreuve pour soutenir la bataille tous les jours et faire des affaires.

Nous convenons que les occasions semblables sont rares. C'est comme un nouveau chapitre sur chaque transaction; une fois l'occasion se présentera d'une manière, et une autre fois de l'autre. Ce qui est absolument essentiel, c'est la présence d'esprit pour saisir l'occasion telle qu'elle se présente. Il est indispensable de savoir cacher sa persistance, afin de ne pas s'exposer à ce que le marchand vous rappelle qu'il vous a déjà refusé. Et ce n'est pas aussi difficile qu'on le croit. Vous pouvez toujours compter que votre auditeur, étant marchand, est vitalemment intéressé à tout ce qui touche au profit de son commerce, et ce que vous avez à lui offrir doit tendre à toucher cette corde sensible. La clef de l'énigme est dans la manière d'offrir l'article. La combativité du vendeur aidera ensuite. Tenez, tenez bien, mais tenez diplomatiquement.

S'il n'a pas la main ferme, la poigne solide, le plus habile fera faillite. Un refus catégorique et brutal réduira n'importe quel homme, à moins qu'il n'ait la grâce qui sauve, la ténacité.

Lorsqu'un marchand a répondu un "Non" sec, sans se retourner, le vendeur sans aplomb n'est pas lent à passer la potte. D'autre part, celui qui n'a pas "froid aux yeux" prendra la chose tout autrement. Plus il sera reçu froidement, plus il sera agressif. Le sens de l'injustice ne le paralyse pas. Au contraire, la situation désespérée agit comme un tonique sur son cerveau. Alors, il pense. Il réunit les arguments essentiels en faveur de sa proposition et les lance à son antagoniste comme

avec une fronde, et presque chaque fois il atteint son homme. Devant un tel adversaire, l'acheteur oublie les ennuis que lui causent les autres représentants importuns, et il achète parce qu'il a été vaincu par la ténacité et l'esprit de celui qui n'a pas tenu compte de son "Non."

Par conséquent, la ténacité doit être l'une des qualités essentielles du vendeur, et, pour avoir du succès, il faut en être doué abondamment.

LES PRIX ONT UN PEU FLECHI

Le nombre index du Ministère du Commerce, relatif aux prix de gros était de 135.9 pour juillet au lieu de 136.9 en juin et de 134.1 en juillet 1912.

Ces nombres sont les pourcentages du niveau des prix durant la décade de 1890-1899.

Les principales hausses portent sur les grains, le fourrage, les porcs et la charcuterie, la farine de blé, la farine de maïs, la laine, le coton, la soie brute; il y a eu diminution pour les moutons, les agneaux, les bananes, l'étain, les métaux, les liqueurs, tabac, etc. La peau de cheval et le suif sont plus chers, mais le gros bétail et le boeuf sont un peu moins chers. Les prix de détail ont été relativement soutenus pendant juillet. Les oeufs et la charcuterie ont été en hausse, mais le beurre a été en général moins cher.

MINISTERE DU TRAVAIL DU CANADA

Moins d'inquiétudes dans l'industrie que pendant l'année dernière

D'après les rapports du Ministère du Travail, les conditions industrielles se sont améliorées en ce qui concerne les différends ouvriers pendant le mois de juillet. Il y en a eu 24 au lieu de 27 pendant le mois précédent. On remarque une amélioration encore plus grande quand on compare les événements du mois actuel et ceux de la période correspondante pendant l'année dernière, où il y eut 46 grèves et lock-outs dans le Dominion.

Pendant juillet 1913, environ 152 firmes et 8,000 employés furent impliqués dans les grèves et lock-outs, au lieu de 450 firmes et 11,957 employés affectés par les différends ouvriers durant le précédent mois.

Il y a eu une légère diminution du nombre des jours de travail des employés. On a perdu environ 188,000 journées de travail au lieu d'environ 181,000 pendant juin. On peut mentionner que durant juillet 1912, plus de 270,000 journées de travail ont été perdues de ce fait. Deux différends importants se sont produits en juillet; parmi ceux qui avaient éclaté avant ce mois, les plus importants sont ceux des mineurs de charbon dans l'île de Vancouver et des employés des scieries à St-Jean, N.-B. Ces deux différends, à eux deux, ont occasionné une perte de plus de 130,000 journées de travail.

LE BEAU ET L'UTILE

Il nous fait grand plaisir d'accuser réception d'un gracieux envoi de la maison Maspero Frères, fabricants de cigarettes au Caire, Egypte, et à Montréal. Cet envoi consiste en une magnifique bourse à monnaie, (coin purse) en fine chèvre de Russie et d'un fini tout-à-fait merveilleux à tous les points de vue.

On dit que la maison Maspero Frères a commandé une petite quantité de ces bourses qu'elle devra recevoir d'ici un couple de mois. De toutes les primes offertes jusqu'ici dans le but de créer de la popularité à une valeur commerciale, la bourse à monnaie est encore ce que nous connaissons de mieux.

Merci à qui de droit pour l'envoi en question.

COMPAGNIES INCORPORÉES

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

La "Wilson Holding Company," pour faire les affaires d'argent et marchands d'immeubles, y compris les terrains, bâtisses et améliorations sur iceux ; acquérir par achat, bail ou autrement et posséder, détenir, utiliser, améliorer, administrer, donner à bail vendre des terrains, tenements, héritages, immeubles et intérêts en iceux, en disposer et en faire le commerce et ériger, améliorer, réparer et entretenir des bâtisses sur tous terrains appartenant à la compagnie ou dans lesquels la compagnie peu avoir, aucun intérêt et en général faire les affaires d'une compagnie d'immeubles et d'améliorations Capital-actions, \$99,000, à Montréal.

L'"Association Athlétique d'Hochelaga, Incorporée," pour encourager et promouvoir parmi ses membres et ses actionnaires la culture physique, dans son acception la plus étendue, au moyen d'exercices athlétiques, de sports, tant intérieurs qu'extérieurs, etc. ; organiser des concours, spectacles, exhibitions, tournois, joutes Capital-actions, \$40,000, à Montréal.

La "Canal Frontage Realty Company," pour faire les affaires d'agents et marchands d'immeubles, y compris les terrains, bâtisses et améliorations en iceux. Capital-actions, \$125,000, à Montréal.

"La Compagnie de Prêt Mutuel, Limitée," pour faire des opérations financières, achat, vente et administration de valeurs, droits, concessions et propriétés publiques et privées, mobilières et immobilières ; promotion, organisation et développement de toutes sociétés ou compagnies, dans lesquelles elle possède ou acquiert des intérêts ; et généralement toutes transactions particulières aux maisons de crédit. Capital-actions, \$500,000, à Montréal.

La "Security Construction Limited," pour faire, entreprendre, exécuter et effectuer des contrats pour construire des bâtisses et constructions de toute sorte, faire des contrats et arrangements avec les contracteurs, propriétaires d'immeubles et autres. Capital-actions, \$45,000, à Montréal.

"The St. Maurice Realty Company," pour acquérir, posséder, vendre, échanger, donner à bail, louer des propriétés mobilières et immobilières. Capital-actions, \$49,000 à Trois-Rivières.

"La Compagnie Hydro-Electrique du Coteau du Lac, Limitée," pour faire affaires comme électriciens, ingénieurs-mécaniciens et manufacturiers ; acquérir, posséder, aliéner et exploiter dans les limites du comté de Soulanges un ou plusieurs pouvoirs d'eau dans le but de produire l'énergie électrique suffisante aux susdites opérations. Capital-actions, \$149,000, à Côteau-du-Lac.

"La Compagnie de Raffinerie Canadienne, Limitée," pour faire l'importation et l'exportation du sucre à l'état brut ou autrement, des sirops, des essences ou autres matières pouvant être converties comme tels ; faire l'exportation et l'importation, manufacturer les parfums, les savons, le bleu et tous les articles destinés à l'usage domestique : manufacturer, embouteiller les eaux minérales, gazeuses, les eaux de javelles, faire le commerce des viandes sous toutes ses formes ; faire le cannage des produits de la ferme et des fruits ; faire le commerce d'immeubles et transiger à cette fin avec toute autre compagnie faisant le commerce d'immeubles ; louer aux fins ci-dessus des manufactures, les acheter et les vendre ; transiger et négocier avec toutes autres compagnies faisant le même genre d'affaires et généralement faire toutes les opérations nécessaires au commerce des sucres, des viandes ; s'amalgamer avec toute autre compagnie ayant les mêmes objets que ceux de cette compagnie ; emprunter des

capitaux par billets, obligations, hypothèques, débetures, ou sur d'autres garanties convenables ; acheter des actions d'autres compagnies et les vendre, etc. Capital-actions, \$49,500 ; à Grand'Mère.

"The Montreal Advertising Club Company," pour promouvoir l'étude et la discussion de toutes affaires concernant les annonces et marchandises et des problèmes touchant les manufacturiers, marchands en gros et détaillants et publier les résultats d'iceux lorsqu'il sera jugé à propos ; encourager l'emploi convenable d'annonces et promouvoir les affaires d'agents ou des personnes faisant le commerce d'annonces ; s'engager dans les affaires d'annonces etc. Capital-actions, \$10,000, à Montréal.

"Mount Murray Woodlands Corporation," pour faire dans toutes ses branches les affaires de bois de charpente, bois de construction et bois de pulpe et manufacturer, produire, acheter, vendre et faire le commerce de bois de construction, billots, bois de charpente et bois de toute sorte ; acheter, louer ou acquérir autrement les biens, terres, locations, droits de surface, limites à bois etc. Capital-actions, \$25,000, à Québec.

"Lafleur Limitée," pour acquérir par achat ou autrement, posséder, détenir ou prendre à bail, vendre, exploiter ou autrement trafiquer des limites à bois, du bois debout, emplacements pour moulins, des pouvoirs d'eau et autres pouvoirs moteurs, à vapeur, à essence ou à électricité ; des moulins à scie et à rabotter, des moulins à pulpe et à papier, des carrières de pierre ou de granit, des briqueteries et faire tout commerce en découlant ou s'y rattachant généralement ; manufacturer des portes et châssis, persiennes, jalousies, moulures, escaliers, ornements de maison en général, bardeaux, lattes et des meubles de toute sorte, des voitures, chaises et véhicules de toutes sortes, des boîtes et caisses de tous genres, des yachts à moteurs ou à voile, des chaloupes etc. Capital-actions, \$49,000, à Ste-Agathe des Monts.

"Como Lake Shore, Incorporée," pour exercer l'industrie d'immeubles et de terrains par achat, vente, échange ou autrement construire et ériger sur les dits terrains des bâtisses, faire des rues, parcs, boulevards, y construire des quais, systèmes d'aqueducs, des lumières, ou de tous autres travaux propres à améliorer les dits terrains ; accepter des hypothèques ou autres garanties sur toute propriété vendue par la compagnie et assumer des hypothèques ou autres obligations dans l'intérêt de la compagnie. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie Fournier, Limitée," pour agir comme agent d'administration, de location, de vente d'immeubles et de meubles ; faire le commerce des meubles et des immeubles ; entreprendre la construction des bâtiments, etc. Capital-actions, \$99,000, à Lachine.

"La Compagnie Industrielle de Saint-Félicien," pour fabriquer des portes, châssis, meubles, voitures et les ouvrages en bois ; faire le commerce du bois manufacturé et à l'état brut ; fabriquer des ouvrages en fer, fonte ou acier ou en faire le commerce ; prendre et faire exécuter par contrat ou autrement, des travaux en bois, fer, fonte, acier, ou béton, et tous ouvrages en maçonnerie et en menuiserie. Capital-actions, \$20,000, à St-Félicien.

La "Tunnel Land Company," pour faire le commerce d'immeubles, exercer le commerce et l'industrie de constructeurs de maisons, édifices, de constructions quelconques, et agir comme entrepreneurs de travaux, agents d'immeubles et commerçants de matériaux ; acquérir, posséder et construire des rues, chemins, ruelles et sentiers, des aqueducs, citernes, etc. Capital-actions, \$70,000, à Québec.

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

"La Compagnie Lavergne, Limitée," pour l'exercice des Capital-actions, \$10,000, au canton de Weedon, métiers d'entrepreneurs menuisiers, charpentiers et charrons.

"Geo. Tanguay Limitée," pour faire le commerce de gros et de détail, comme marchands de grains, graines de semence, engrais chimiques, etc. Capital-actions, \$200,000, à Québec.

"La Compagnie du Parc de la Montagne," pour faire les opérations d'une compagnie et agence d'immeubles, avec la faculté d'acheter, posséder, détenir, développer, améliorer, acquérir, coloniser, cultiver, arpenter, garantir, échanger et vendre des propriétés immobilières et des terrains en culture ou autrement. Capital-actions, \$99,000, à Hull.

"La Nationale Co-opérative, Limitée," pour acquérir, détenir, posséder, vendre, céder, échanger, louer ou aliéner autrement toutes propriétés mobilières et immobilières. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"Le Club de Courses de Saint-Georges, Limitée," pour acheter, louer ou autrement se procurer tout bien meuble et immeuble, les posséder, les vendre ou autrement en disposer à quelque titre que ce soit ; organiser des courses de chevaux, de bicyclettes, d'automobiles, etc. Capital-actions, \$15,000, à St-Georges de Beauce.

"Harbour Terminals Realities, Incorporated," pour acquérir par achat, bail ou autrement et détenir et posséder des immeubles ; construire des maisons d'habitation et autres bâtisses sur les dits immeubles ou sur toute partie d'iceux. Capital-actions, \$150,000, à Montréal.

"Le Syndicat Immobilier St-Roch, Limité," pour faire le commerce d'immeubles, acquérir, disposer de la manière et aux conditions qui seront jugées convenables, et particulièrement acquérir le lot numéro cinq cent soixante et neuf du cadastre du quartier St-Roch et en acquitter le prix en argent, actions acquittées ou autrement. Capital-actions, \$250,000, à Québec.

"Maheu Realty, Limited," pour faire le commerce d'immeubles dans toutes ses branches, soit comme patron ou agent, acquérir et détenir des immeubles en aucune manière, les diviser, subdiviser, exploiter, construire sur, développer, améliorer, louer, échanger, hypothéquer, vendre autant que possible et en disposer ; faire et obtenir des prêts ou avances des hypothèques ou toutes autres garanties quelconques. Capital-actions, \$200,000, à Montréal.

"Dutch Tea Rooms," pour établir dans la cité de Montréal et ailleurs dans la province de Québec, des magasins de thé, faire des affaires de propriétaires de salles de rafraichissements, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

AMENDEMENT A LA LOI RELATIVE A LA MARQUE DES FRUITS

Le "Dairy and Cold Storage Commissionner" vient de publier une circulaire donnant les récents amendements apportés à la loi relative à la vente et à l'inspection, de même que les nouveaux règlements. Les amendements concernant principalement les fruits importés.

A l'avenir, les mots "Emballé Par," devront précéder le nom et l'adresse de l'emballer tels que marqués sur tout paquet de fruits scellé destiné à la vente.

Une nouvelle clause est ajoutée, en vertu de laquelle le gouverneur en conseil est autorisé à faire des règlements relatifs aux marques et marques de commerce, et à l'inspection des fruits importés. Les personnes trouvées coupables d'infractions à ces règlements seront passibles d'une amende n'excédant pas cinquante dollars et les frais, et, à défaut de paiement, d'un

emprisonnement n'excédant pas un mois. Les ballots de fruits irrégulièrement marqués pourront être confisqués.

En vertu de cet amendement, de nouveaux règlements ont été adoptés et publiés dans la "Gazette du Canada", du 28 juin 1913. D'après ces règlements, tout importateur de fruits devra voir à ce que toutes les marques de qualités qui se trouvent sur les paquets scellés de fruits importés soient effacées ou obliérées, lorsque ces marques ne sont pas en rapport avec la loi ou les nouveaux règlements. Ceci doit être fait au moment du déchargement de la cargaison ou de la consignation à son entrée au Canada. L'importateur doit alors apposer à un bout de la caisse, la dénomination propre de l'article, le nom exact de la variété de fruit, et ses propres nom et adresse. On peut se procurer des copies de cette circulaire, gratuitement, en s'adressant au département des publications du Ministère de l'Agriculture, à Ottawa, ou à l'Inspecteur des fruits pour le Dominion.

UN AUTRE BON SAVON

MM. Hopewell Brothers, de Newton, Mass., sont les fabricants d'un savon bien connu appelé "Paos," et qui est vendu au Canada par l'intermédiaire de la Canadian Fairbanks-Morse Co., Limited. "Paos" est tout d'abord un savon pur, combiné avec un dégraissage, un détergent et un émoulient, pour en faire un nettoyeur antiseptique.

Le nom de "Paos" a été obtenu par l'épellation à rebours du mot anglais "soap," qui signifie savon.

Il y a de nombreuses marques de savon sur le marché, mais la plupart sont vendues à des prix élevés. "Paos" réunit à la fois le bon marché et les hautes qualités comme nettoyeur, ainsi qu'on peut s'en rendre compte en référant à nos prix courants et à nos colonnes d'annonces. "Paos" est grandement utilisé par les automobilistes, les ingénieurs, les mécaniciens, les peintres, les chimistes, les ménagères, etc.

"Paos" mousse facilement et n'abime pas les mains, même les plus fines. On dit que les ménagères les plus exigeantes le trouvent excellent pour le nettoyage des porcelaines et ustensiles de cuisine.

NOUVELLES CHARTES

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

"Holmes and Lennon, Limited," pour faire des affaires comme marchands-général, manufacturiers, importateurs, exportateurs, etc., de marchandises de toute sorte. Capital-actions, \$10,000, à Montréal.

Le Collège Bourget, à Rigaud, P.Q.

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

Rentrée des élèves, le 2 septembre.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION

Les affaires sont assez bonnes pour cette saison et les rentrées d'argent satisfaisantes. Il y a dans certaines régions de l'Ouest un certain embarras financier, mais, somme toute, la situation est bonne. Le volume des affaires est plus considérable que l'an dernier à pareille date, les prix sont en général moins élevés. Les fruits de la Méditerranée, oranges, citrons, etc., sont meilleur marché; ceux de la Californie sont, par contre, un peu plus chers. Les conserves canadiennes sont bien meilleur marché que l'an dernier; dans certains cas, cette baisse de prix est de 33 pour cent. Ainsi, les poires qui se vendaient l'an dernier à \$1.25, se vendent actuellement à 80c.

On a donc lieu, à tous égards, de se déclarer satisfait dans les maisons d'épicerie en gros.

Nous cotons:

SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac les 100 lbs.	4.40
Extra granulé, ball 5 x 20, 100 lbs.	4.50
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.80
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.00
Extra ground, ½ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.20
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.35
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.00
Powdered, baril 100 lbs.	4.60
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.80
Paris Lumps, ½ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.45
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.15
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.45
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

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

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

LARD AMERICAIN

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

SAINDOUX

Bonne demande.

La lb.

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

MARINES ET PATES ALIMEN-

TAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:

Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15
Farine Five Roses, qrt.	0.00 6.25
Farine Five Roses, sac	0.00 3.25
Farine Household, qrt.	0.00 0.25
Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis. Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. "Regal", sac	0.00 3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.85
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine fine, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.35
Farine d'avoine roulée, sac	0.00 2.50
Farine de sarrasin, sac	0.00 2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00 2.10
Banner, Saxon et Quaker	
Oats, et Ogilvie, caisse	0.00 4.00
Cream of wheat, cse	0.00 5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½ 0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½ 0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00 1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00 0.27½
En vrac	0.00 0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00 0.07
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 gall. imp. cruche	0.00 1.25
72 grains, le gall.	0.00 0.12
88 grains, le gall.	0.00 0.15
118 grains (proof), le gall.	0.00 0.19

THES

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

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

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

Mixed spices moulues	"	0.18	0.22
Muscade	"	0.20	0.35
Muscade moulue	"	0.00	0.50
Miscents (clous ronds)	"	0.07½	0.10
Poivre blanc rond	"	0.25	0.27
Poivre blanc moulu	"	0.23	0.27
Poivre noir rand	"	0.15	0.17
Poivre noir moulu	"	0.16	0.20
Poivre de Cayenne pur	"	0.21	0.25
Whole pickle spice	"	0.16	0.20
Sel fin en sac		1.35	
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.45
Sel fin, quart, 3 lbs.		0.00	3.25
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.15
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.05
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

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

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

Riz Patna, sacs de 112 lbs., suivant qualité	lb.	0.05½ 0.06
Riz Carolina		0.08 0.09
Riz moulu		0.00 0.06

Riz soufflé (puffed) cse de 36 paquets de 2 pintes

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 car-			

tons 1 lb.	0.07½	0.08½
Raisins de Malaga.	Lb.	
Rideau	bte	0.00 2.50
Balmoral	bte	0.00 3.00
Orléans	bte	0.00 4.00
Royal Excelsior	bte	0.00 5.50
Raisins Sultana.	Lb.	
En vrac		0.00 0.11
Cartons, 1 lb.	manquent	
Raisins de Valence.	Lb.	
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.		0.00 0.00
Valence Selected, btes de 28 lbs.		0.00 0.00
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.		0.00 0.09½
Raisins de Californie.	Lb.	
Épépinés, paq. 1 lb., fancy		0.00 0.08
Épépinés, paq. 1 lb., choix		0.00 0.07½
Noix et Amandes.	Lb.	
Amandes Tarragone		0.15½ 0.17½
Amandes Valence écalées		0.37½ 0.39
Avelines		0.13 0.14
Noix de Grenoble Mayette		0.15 0.16
Noix Marbot		0.15 0.16
Noix de Bordeaux écalées		0.29 0.30
Noix du Brésil		0.20 0.21
Noix de coco râpées, à la lb.		0.20 0.22
Noix Pécan polies		0.18 0.19
Noix Pécan cassées		0.00 0.00
Peanuts non rôties, Sun		0.00 0.08½
Peanuts non rôties, Bon Ton		0.00 0.09½
Peanuts non rôties, Coon		0.00 0.07
Peanuts rôties, Coon		0.08½ 0.09½
Peanuts rôties, G.		0.09½ 0.10½
Peanuts non rôties, G.		0.00 0.08
Peanuts rôties, Sun		0.10½ 0.11½
Peanuts rôties, Bon Ton		0.11½ 0.11½
Pruneaux 30/40		0.00 0.11
Pruneaux 40/50		0.00 0.09½
Pruneaux 50/60		0.00 0.08½
Pruneaux 60/70		0.00 0.07½
Pruneaux 70/80		0.00 0.07
Pruneaux 80/90		0.00 0.06½
Pruneaux 90/100		0.00 0.06
Fruits évaporés.	Lb.	
Abricots, boîte 25 lbs.		0.00 0.14½
Nectarines		0.00 0.11
Pêches, boîte 25 lbs.		0.00 0.09½
Poires, boîte 25 lbs.		0.00 0.12½
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.		0.00 0.06½
Pelures de fruits.	Lb.	
Citron		0.10½ 0.11
Citronnelle		0.16½ 0.17
Orange		0.11½ 0.12

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Epinards 2 lbs.	0.00	1.60
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30
Blé d'Inde 2 lbs.	0.95	0.97½
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00 0.85
Catsup au gal.	doz.	0.00 5.00
Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choux de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82½
Citrouilles gal.	2.52½	2.55
Épinards gal.	0.00	5.30
Épinards 2 lbs.	0.00	1.25
Épinards 3 lbs.	0.00	1.75
Épinards imp. bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves Vertes 2 lbs.	0.97½	1.00
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35

Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60 4.50
Caviar ½ lb. doz.	5.15	5.25
Caviar ¼ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes 1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80
Finnan Haddies doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés.	doz.	1.15 1.20
Harengs marinés, imp.	"	1.40 1.65
Harengs aux Tom., imp.	"	1.35 1.40
Harengs kippered, imp.	"	1.45 1.70
Harengs canadiens kippered	0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates	0.95	1.00
Homards, bte h., 1 lb.	"	6.10 6.20
Homards, bte plate, ½ lb.	"	3.05 3.10
Homards, bte plate, 1 lb.	"	6.40 6.50
Huitres (solid meat), 5 oz.	doz.	0.00 1.40
Huitres (solid meat), 10 oz.,		

Flageolets importés bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.10
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12
Petits pois imp., fins, bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins, bte	(manquent)	
Pois Can. English Garden	0.80	0.82½
Pois Can. Early June	0.82½	0.85
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.27½
Succotash 2 lbs.	0.00	1.15
Tomates P. S. I., 3 lbs.	0.00	1.60
Tomates P. S. I., 3 lbs. non livrées	0.00	0.00
Tomates, 3 lbs., doz.	1.35	1.4.
Tomates, gall.	4.00	4.02½
Truffes, ½ boîte	5.00	5.40
	1½ lb.	0.00 2.25
Ananas importés 2½ lbs.	0.00	2.50
Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.45
Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.90
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.45
Bluets Standard doz.	0.00	1.85
Cerises rouges sans noyau, 2 lbs.	1.90	1.92½
Fraises, sirop épais, 2 lbs.	1.90	1.92½
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.12½	2.15
Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90
Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.90
Groscilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.75
Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal. gal.	1.27½	1.70
Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.50
Pêches 3 lbs.	0.00	2.25
Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.75	1.77½
Poires 3 lbs.	2.35	2.37½
Pommes 3 lbs.	0.00	1.10
Mûres, sirop épais 2 lbs.	0.00	2.00
Pommes Standard gal.	2.52½	2.55
Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.00	1.02½
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74
Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	0.00	1.30
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.50
Cerises blanches doz.	0.00	2.25
Cerises noires doz.	0.00	2.40
Framboises doz.	0.00	2.40
Mûres doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges doz.	0.00	2.40

Huitres doz.	0.00	2.00
Huitres 1 lb.	0.00	1.50
Huitres 2 lb.	0.00	2.45
Maquereau, tin 1 lb., la doz.		0.00 1.45
Morue No 2 lb.	(manque)	
Morue grosse en quart lb.	(manque)	
Royans aux truffes et aux achards bte	0.17	0.18
Sardines can. ½ bte, cse	2.75	3.00
Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31
Sardines françaises, ½ btes	0.22	0.50
Sardines Norvège, ½ bte	7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42
Sardines sans arêtes	0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.	0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.90
Saumon rouge:		
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb. doz.	1.50	1.52½
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb. doz.	2.65	2.67½
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.	(manque)	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	0.35
Saumon Humpback, 1 lb. doz.	0.00	0.95
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	5.25
½ quarts	3.00

FROMAGES IMPORTÉS

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80 lbs., 28c à 30c la livre.
En quantité moindre, 28c la livre.
Le fromage de Roquefort se vend de 32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la livre.
On cote encore:

Gorgonzola	lb.	0.25
Edam	"	0.24

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:

Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10
Alun, barils de 336 lbs.	0.01½
Alun, barils de 112 lbs.	0.02
Arcanson, lb.	0.03½ 0.04½
Blanc de céruse, brls de 336 lbs.	0.55
Bois de campêche, pqt de ½ lb. 100 lbs.	0.03½ 0.65
Borax en cristaux, brls de 336 lbs.	lb. 0.05 0.06
Boules à mites	" 0.00 0.00
Camomille	" 0.00 0.40
Campêche (Extrait de):	
boîtes de 12 lbs.	" 0.00 0.11
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	" 0.11 0.12
Camphre, la livre	0.00 0.75
Carbonate d'ammoniaque, brls 112 lbs., 4 lbs.	0.15 0.20
Cire blanche lb.	0.40 0.45
Couperose, brls 370 lbs.	" 0.01 0.02
Crème de tartre lb.	0.24
Gélatine rouge en feuilles	" 0.60
Gélatine blanche en feuilles	" 0.35
Gélatine Knox en feuil., doz.	1.25 1.50
Gomme arabique lb.	0.15 0.16
Houblon pressé, lb.	(manque)
Lessive commune doz.	0.35
Lessive commune grosse	3.75
Paraffine pour cierges, lb.	0.10 0.12
Plâtre à terre, sac 100 lbs., sac	0.70
Poudre insecticide lb.	0.00 0.50
Résine blanche	" 0.03½ 0.05
Résine G., suiv. quant.	" 0.02½ 0.04
Salpêtre en cristaux, brls 112 lbs.	lb. 0.05 0.06

Sei à Médecine	0.01	0.02
Sel d'Epsom sac 224 lb., "	0.01½	0.03
Soda a pate, 112 lbs.	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en 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.	0.00	0.07½
12 à la lb.	0.00	0.10
B. Paraffine, 6 à la lb.	0.08	0.09
B. Paraffine, 12 à la lb.	0.08½	0.09½
B. Stéarique, 14 oz. 6 et 12	0.00	0.12½
B. Stéarique, 16 oz. 6 et 8	0.14	0.15
Cierges approuvés, lb.	0.00	0.37½
Huile de 8 jours, gallon	1.20	1.30

PLATS EN BOIS

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

CUVETTES EN BOIS

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

BALAIS

Nous cotons:		
A longs manches	0.00	2.65
Avec manches ordinaires	La doz.	
2 cordes		2.20
3 cordes		2.40
4 cordes		2.60
5 cordes		3.25

Le papier manille, 13 x 17, est cote 20c.

EPINGLES A LINGE

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½	
Papier brun en rouleaux	0.03	

MÈCHES, BRÛLEURS ET VERRES DE LAMPES

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

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

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

HUILE D'OLIVE

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

HUILE DE CASTOR

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

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

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	"	19.20
Jaune No 1	"	6.72
Jaune No 2	"	14.40

BALAIS

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

HUILE DE PETROLE

Nous cotons:		
Pratt's Astral Oil	gol.	0.82
Standard Acme	le gal.	0.17½

GRAINS ET FARINES**Marché de Chicago**

Au cours des derniers jours, de nouveaux records pour la saison ont été enregistrés au marché du maïs. En clôture lundi la hausse était de ¾c à ¼c. Le blé clôtura un peu plus faible, en réaction de ¼c à ¼c; l'avoine clôtura en hausse de ¼c à ¾c. Les affaires étaient actives.

Marché de Montréal

Il n'y a pas eu d'amélioration dans la demande provenant de sources européennes, ces jours-ci, les offres n'étaient pas en rapport, pour l'avoine et la graine de lin, avec les prix d'ici et les exportateurs n'ont pas pu faire d'affaires. L'avoine No 2 de l'Ouest Canadien se vend de 41c à 41½c en lots de wagons, et de 40½c à 41c pour extra No 1 pour fourrage, le boisseau, ex-magasin.

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

Marché de Montréal**Farines**

La demande des acheteurs locaux et

de la campagne pour la farine de blé de printemps continue à être assez forte; le marché est modérément actif et le ton est soutenu. On a réalisé des ventes de premières patentes à \$5.60, et de secondes à \$5.10 le baril, en sacs. Ton plus faible au marché de la farine de blé d'hiver. Les patentes de choix se vendent de \$5.25 à \$5.50; straight rollers de \$5 à \$5.10 le baril, en barils, et \$2.30 à \$2.40 le sac.

Issues de blé et avoine roulée.

Pas de changement dans les conditions du marché des issues de blé; les prix se sont bien maintenus. Les shorts se vendent à \$21, les middlings à \$24 la tonne, sacs compris. Demande assez bonne pour les moulées; prix inchangés, avec ventes de pur grain de \$30 à \$32, et mélangé de \$26 à \$28 la tonne. Ton du marché pour l'avoine roulée: ferme. Les ventes se font à \$4.75 le baril, en baril, et à \$2.25 le sac. Sentiment très ferme au marché de la farine de maïs. Le ton du marché pour le foin pressé est ferme en raison des arrivages toujours peu importants. Foin No 1, \$14 à \$14.50, extra bon, No 2, de \$13 à \$13.50, et foin No 2, de \$12 à \$12.50 la tonne en lots de wagon ex-voie.

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 à Boulanger:

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

Patentes d'Hiver:

Straight rollers	2 sacs	5.00
Hurona (à pâtisserie)	2 sacs	5.80
A do	2 sacs	5.30

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

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

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs.	3.32	
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**

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

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$13.00	\$13.50
Très bon, No 2	12.00	12.50
No 2	10.00	10.50

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile sur place.**BEURRE****Marché anglais**

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 8 août 1913:

La situation générale est la même; la principale caractéristique c'est que tous les beurres de choix continuent à se vendre, au fur et à mesure qu'ils arrivent, aux prix cotés, mais pour les beurres de qualités secondaires, qu'ils viennent d'Australie, de Sibérie, de France ou d'ailleurs, la vente est lente et il y a une accumulation considérable de stocks. Il paraît vraisemblable qu'à partir de maintenant la quantité des beurres de choix va décroître un peu, mais l'avenir ne paraît bien encourageant pour le moment en ce qui concerne les beurres de qualité secondaire. Le temps a été très sec en notre pays pendant les trois dernières semaines et on se plaint aussi de la sécheresse en France. Si la production diminue, la situation générale s'améliorera beaucoup.

Australien. — Très peu d'arrivages. Les qualités de choix se vendent bien; les qualités secondaires se liquident plus difficilement.

Arrivages des colonies pendant la semaine: — Par le vapeur "Demosthenes", 5,000 boîtes d'Australien; par le vapeur "Clan Macrac", 3,900 boîtes d'Australien.

Danois. — Le marché est inchangé. Il y a des symptômes d'une demande un peu meilleure en Allemagne et ceci aidera les prix à se maintenir.

Français. — Les prix sont généralement inchangés, et il y a un surplus considérable pour l'exportation.

Irlandais. — Ce genre de beurre est un peu plus faible, bien que dans les manufactures on se plaigne d'approvisionnements moins considérables et qu'on prévoit des prix plus élevés dans un avenir rapproché.

Sibérien. — Environ 26,000 tonneaux sont arrivés à Londres cette semaine. Le stock est considérable, car la demande n'est pas suffisante. Les meilleures qualités de 98/0 à 100/0 se vendent assez bien.

Nous cotons:

Danois:—		
1er Choix	118/0	120/0
Sibérien:—		
1er Choix	98/0	100/0
Bon à choix	92/0	94/0
Confiserie	86/0	88/0
Français:—		
1er Choix	110/0	114/0
Bon à choix	96/0	102/0
Confiserie	86/0	90/0
Irlandais:—		
Crèmerie, salé	106/0	109/0
Crèmerie, sans sel	108/0	110/0
Manufacture	90/0	100/0
Victorien:—		
1er Choix, salé		Liquidé
Choix, salé	100/0	102/0
Bon, salé	99/0	96/0
1er Choix, sans sel		Liquidé
Bon à choix	100/0	104/0
Nouvelles Galles du Sud:—		
1er Choix, salé	104/0	106/0
Choix, salé	98/0	100/0
Bon, salé	94/0	96/0
1er Choix, sans sel	104/0	108/0
Choix, sans sel	98/0	102/0
Queensland:—		
1er Choix, salé	102/0	104/0
Choix, salé	98/0	100/0
Bon, salé	94/0	96/0
1er Choix, sans sel	104/0	106/0
Choix, sans sel	96/0	100/0
Nouvelle-Zélande		Liquidé

HALLE AU BEURRE ET FROMAGE DE TEMISCOUATA.

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

FROMAGE.

Marché de Montréal

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

Nous cotons:

Canadien:—

1er Choix, blanc	64/0	65/0
	jusqu'à 66/0	
1er Choix, coloré	65/0	66/0
Choix, blanc et coloré	63/0	64/0
Nouvelle Zélande:—		
Blanc	66/0	00/0
Coloré	65/0	66/0

Prix vendants aux épiciers

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

FROMAGE

Marché anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 1er août: Le marché a été calme et ferme. Les stocks sont moins importants que pendant la dernière saison et on s'attend à des prix plus élevés. On a demandé quelques renseignements au sujet des fromages de la Nouvelle-Zélande, de la prochaine saison, mais, comme d'habitude, les prix offerts ne sont pas jugés assez élevés par nos amis des colonies.

Nous cotons:

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

LA SOCIETE COOPERATIVE AGRICOLE DES FROMAGERS DE QUEBEC.

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

Blanc.

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

613 Boites No 3 Jones Grant Lunham 12-7/16c

Coloré.

359 Boites No 3 A. W. Grant 12-11/16c
Rapport de la vente de fromage du 1er août 1913:

Blanc.

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

Coloré.

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

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

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

OEUPS

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

Marché de Montréal

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

Marché de Montréal

BEURRE

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

PEAUX VERTES

Très bonne demande.	
Bœuf inspecté	13.50
Veau	19.00
Agneau, chaque	0.30 0.35

LEGUMES

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

FRUITS VERTS

Bananes, régime	2.00	2.50
Jumbo	0.00	2.75
Citrons Messine (300c)	0.00	4.50
Pommes, caisse	0.00	1.50
Prunes	0.00	2.50
Poires	0.00	4.00
Pêches	0.00	1.50
Prunes, la boîte	0.00	2.20
Poires, la boîte	0.00	3.50
Prunes, le panier	0.40	0.75
Tomates, la boîte	0.00	1.25

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal . . . 33	Dalton Adding Machine Co. 7	Lacaille, Gendreau & Cie.. 16	O'Shea J. P 40
Baker & Co. (Walter)..... 16	Desmarteau Alex. 35	Lake of the Woods Milling Co., Ltd Couvert	Prêt Immobilier Limitée... 17
Banque de Montréal..... 36	Dom. Cannors Co., Ltd.... 3	La Sauvegarde Couvert	Prévoyants du Canada, (Les) 32
Banque d'Hochelega..... 36	Dom. Cartridge Co..... 43	Laporte, Martin & Cie, Limitée Couvert	Prevost & Bédard..... 36
Banque Nationale..... 36	Ecole Commerciale Pratique 5	La Prévoyance 33	Quebec Steamship..... 36
Banque Molson 36	Esiuhart & Evans..... 32	La Sauvegarde 32	Rich. & Ont. Nav. Co.... 34
Banque Provinciale..... 36	Federal Life Assurance Co. 32	Leslie & Co., A. C. 40	Rolland & Fils, J. B..... 34
Bélanger & Bélanger..... 35	Federated Trade Press..... 13	Liverpool & London & Globe 32	Simonds Canada Saw Co... 48
Bowser, S. F. & Co. 6	Fontaine Henri..... 34	Lufkin Rule Co 39	Smith H. E 13
Bright Light Co..... 35	Fortier Joseph..... 34	Maisonneuve Ville de Couvert	Société des Eaux Purgatives Riga..... 17
British Colonial Fire Ass... 33	Gagnon, P.-A..... 34	Marion & Marion... . . . 34	Stanley Rule & Level.... 42
Brodie & Harvie..... 16	Garand, Terroux & Cie.... 35	Martin-Senour 44	Steel Trough & Machine Co. 39
Canada Cement Co., Ltd... 47	Gendron Mfg. Co..... 40	Mathieu (Cie J. L.)..... 14	St. Lawrence Sugar Co. ... 15
Canada Starch Co. Ltd.... 4	Gillett Co Ltd., [E. W.] 18	Matthews-Laing Co..... 15	Sun Life of Canada..... 33
Canada Life Assurance Co . 33	Gonthier & Midgley 34	Maxwell & Sons (David) . . 39	Swifts Canadian Co. 7
Can. Fairbanks Morse Co.. 10	Grand Trunk Railway.... 13	McArthur, A 40	Taylor Forbes Co. Ltd.... 45
Can. Shredded Wheat Co.. 15	Greening Wire Co 42	McGill Cutlery Co..... 42	Tippet & Co., A. P..... 7
Canadian Salt Co 7	Gunn, Langlois & Cie..... 8	McLaren & Co (D.K.) 40	Union Mutual..... 33
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.. 10	Hamilton Cotton Co. 39	Montbriand, L. R 34	United Shoe Machinery Co. Ltd..... 11
Church & Dwight..... 8	Hotel New Victoria,..... 34	Montreal-Canada Ass. Co.. 33	Upton & Co. (The T.) 16
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33	Hutton Jas..... 39	Montreal Dairy Co..... 15	Western Ass. Co..... 32
Clark, Wm..... 17	Jonas & Co.,Heuri Couverture 2	Mooney Biscuit Mfg. Co. 16	Wilks & Burnett..... 34
Connors, Bros..... 18		Morrow Screw, Ltd., The John..... 40	
Cottam Bart..... 34		Mott, John P. & Co. 17	
Couillard Auguste..... 34		Nova Scotia Steel Co 36	
Cowan & Co 48			

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 _____

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..... 32,188,993
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèles commis canadiens, en tout, environ.....\$16,000,000.

Il y a plus de 522,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,384,179.92

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. G. D. A. COX, Président.

W. E. BROCK, Vice-Président.

W. B. MERRILL, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROST. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.50
 SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.50
 ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

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

Téléphone : Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

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

German American Insurance Co.
 de New-York.

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

Assurances

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

(Suite)

La Nova Scotia Fire Insurance Co. a eu pour promoteur M. John R. Macleod en 1902. Aujourd'hui, les primes dépassent annuellement \$400,000. La "raison de vente", c'est que les affaires étaient trop considérables pour le capital et qu'on a reconnu nécessaire de s'amalgamer ou de vendre.

On savait depuis quelque temps que plusieurs compagnies d'assurances contre l'incendie cherchaient à acheter la Nova Scotia Fire Insurance Co. et à une réunion récente des directeurs il a été décidé d'accepter l'offre de la Home Insurance Company de New-York.

La promotion de M. Baillie sera très favorablement accueillie de tous.

LES FAILLITES DE COMPAGNIES D'ASSURANCE.

L'effondrement de la Union Life Assurance Company et la réassurance de la Home Life Association par la Sun Life sont des événements néfastes de l'année courante dans les sphères d'assurance-vie au Canada. De pareils événements n'aident pas la cause des assurances-vie au Canada ni des placements d'argent sur les stocks des compagnies d'assurance-vie. Les actionnaires des deux institutions malheureuses vont à avoir à supporter de lourdes pertes. Dans le premier cas, une large part du stock était détenue par des capitalistes anglais, et nombre d'entre eux peuvent difficilement supporter leurs pertes.

Le principal motif de consolation, c'est que la disparition de ces deux compagnies éclaircit l'atmosphère de l'assurance-vie. On savait qu'il y avait de mauvaises herbes dans le jardin. La houe a fait son oeuvre. Ces événements devraient servir d'avertissement à toute compagnie existante ayant un penchant à marcher avec prudence sur la lisière dangereuse. Si la maison n'est pas en bon état, il faudrait introduire immédiatement les réformes plutôt que d'attendre que d'autres catastrophes se produisent.

Les récents événements rendent aussi plus difficile le lancement de nouvelles compagnies d'assurance. Plusieurs d'entre elles, dont la Colonial Life et la Commonwealth Life, sont à la première période. La Saskatchewan Life, croyons-nous, y est depuis plusieurs années. En ce qui concerne les nouvelles compagnies, ainsi que les anciennes, le public

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 Nelson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond, Ecr.

J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants :

Parce que c'est un placement sans pareil :

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

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

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

Bureau à Montréal :

Chambre 22,
Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef,

85, rue Dalhousie,
QUEBEC.

Union Mutual Life Insurance Company, de Portland, MAINE

FRED. E. RICHARDS,
Président.

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

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

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

WALTER I. JOSEPH, Gérant.
151 rue St-Jacques, MONTREAL.

qui s'assure et place de l'argent veut savoir si les promoteurs ou directeurs de ces compagnies sont expérimentés dans l'art difficile de l'assurance et ont une réputation de bon aloi derrière eux. Des hommes choisis au hasard ne peuvent diriger une compagnie d'assurance-vie. Il faut des hommes spécialement doués pour cela. Les capitalistes ne devraient pas perdre de vue ce fait quand on les sollicite d'acheter des actions d'une nouvelle compagnie.

Il y a une nécessité absolue à maintenir l'assurance-vie au Canada à un niveau élevé. C'est devenu une affaire de grandes proportions.

Ce montant d'assurance-vie en vigueur au Canada, a, d'après les rapports du gouvernement récemment publiés, augmenté l'an dernier de plus de \$120,000,000. Le total en 1912 était de \$1,070,265,556 et l'année précédente de \$950,220,771. Il y a eu une augmentation de 162,196 polices en vigueur. Le nombre des nouvelles polices, prises l'an dernier, a été supérieur de 39,352 à celui de 1911. Les primes, pendant 1912, ont dépassé de \$4,091,998 celles de l'année précédente. Le total des réclamations payées durant 1912, a été de \$12,750,310, soit un gain de \$1,698,631 relativement aux chiffres de 1911. Ces affaires sur l'assurance-vie sont bien assez importantes pour qu'on les sauvegarde contre la suspicion du public.

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	143.00
Profits payés en espèces en 1910	108.00

\$3,140.00 \$1,071.00

Coût exact jusqu'en 1910 . . . 2,069.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO
Bureau Chef TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

Actif.....	\$557,888.95
Réserve.....	\$193,071.
Autres Valeurs passives....	20,68

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques,
MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

La Compagnie d'Assurance MUTUELLE DU COMMERCE

Centre l'incendie

Actif..... 8880,000.00

DEPOT AU GOUVERNEMENT
en conformité avec la nouvelle Loi des Assurances de Québec, 8 Mars 1911, Chap. 9.
Bureau-Chef: 151 rue Girard, St-Hyacinthe

Sun Life of Canada

Actif \$ 49,605,616.49

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

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

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

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

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

RESPONSABILITE PATRONALE La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1020

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

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

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

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

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

RICH. & ONT. NAV. CO.

"DE NIAGARA A LA MER"

Excursions de Vacances

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

Excursions à Niagara Falls, les Mille 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 CHAFFRE,

GERANT DES PASSAGERS,

MONTREAL

D. OLIVIER,

AGENT DES BILLETS EN VILLE,

MONTREAL

AGENCES DEMANDEES

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

Ventes par les Shérifs

DU 23 AU 28 AOUT.

District d'Iberville.

Césaire Gagné vs Antoine Berthiaume et al.

Un terrain sis et situé sur le rang St-François, connu et désigné aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, sous le No 389 de la contenance de 53 arpents, avec les bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la dite paroisse de St-Patrice de Sherrington, le 27 août 1913, à 11 hrs a.m.

Alphonse Gervais vs Les terres et tenements de Jean-Baptiste Samoisette.

Une terre sise et située sur le rang Grand Bernier, en la paroisse de Saint-Blaise, dans le district d'Iberville, connue et désignée aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse de Saint-Jean, sous les Nos 166 et 166, avec maison, granges et bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de la dite paroisse de St-Blaise, le 26 août 1913, à 11 hrs a.m.

District de Montmagny.

J. Georges Langelier vs Mathew Hunter.

1° Un lot de terre connu et désigné au cadastre officiel du canton Leverrier, 2ème rang, dans le comté de l'Islet, sous le No 24, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

2° Les droits et prétentions du défendeur sur la partie ouest du lot No 25, connus au cadastre officiel du susdit 2ème rang du canton Leverrier.

3° Le lot No 23A, connu au cadastre officiel du susdit 2ème rang, du canton Leverrier, le dit lot 23A étant le résidu de terrain entre les lots No 22-23, avec un moulin à scie dessus construit, avec ses mouvants et tournants, etc., circonstances et dépendances.

Vente en deux lots séparés, les deux lots en premier lieu décrits d'un seul lot, et le lot en troisième lieu décrit seul, à la porte de l'église de la paroisse de St-Marcel, le 27 août 1913, à 10 hrs a.m.

District de Montréal

Dame veuve Rosalie Lanciau vs François alias Francis Toupin.

Une terre située en la paroisse de St-Joseph de Chambly, district de Montréal, connue et désignée sous le No 180, aux plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse de St-Joseph de Chambly, avec bâtisses dessus érigées.

Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Joseph, le 28 août 1913, à 11 h. a.m.

Louis-Philippe Barrette vs Gustave Jetté.

Les droits sur un dix-huitième indivis d'un terrain, avec bâtisses y érigées, situé dans le quartier Lafontaine de la cité de Montréal; borné en front par la rue Beaudry, connu et désigné sur le plan et au livre de renvoi officiels du quartier St-Jacques, de la dite cité de Montréal, sous les Nos 1136 et 1137.

Vente au bureau du shérif le 18 septembre 1913, à 10 hrs a.m.

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY
Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRS-XAVIER.
Téléphone
Main 2701-519 Adresse télégraphique
"Gonthier"

Ouverture des Classes

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

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferromerrie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 228 & 229 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL.

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

P. A. GAGNON

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 316, 318, 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 3500

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

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

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest

MONTREAL

ECLAIREZ

Votre maison avec le merveilleux **White Flame Burner**. Ce brûleur donne à vos vieilles lampes et lanternes une lumière blanche, brillante et douce à la fois, et supérieure à celle du gaz et de l'électricité. Sa lumière épargne la vue et rend la lecture et la couture agréables. **Pas de Manteaux à Briser**, Fiable et économique. Satis 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

Avis de Faillite

Dans l'affaire de

BROUSSEAU & COLLERETTE,

Epiciers.

No 20 Lagauchetière Ouest.

Les soussignés vendront à l'encan public au No 69 rue St-Jacques, Montréal, en bloc ou séparément,

**VENDREDI, le 22 AOÛT 1913,
A 11 Heures A.M.**

les items suivants :

Epicerie.....	\$893.73
Vins et liqueurs.....	504.76
Fixtures et garnitures.....	322.25
Koulant.....	220.00

La licence.

Les dettes de livres suivant liste..... \$773.97

Le magasin sera ouvert pour inspection **JEUDI, le 21 courant.**

Pour autres informations, s'adresser à

ALEXANDRE DESMARTEAU,
Cessionnaire.

No 60 rue Notre-Dame Est, Montréal.

MARCOTTE FRERES,

Encanteurs.

District de St-François.

Gerhard Heinzman, Ltd. vs W. B. Le Baron et B. Le Baron.

1° Cette étendue ou ce morceau de terre situé dans le village de Hartley-Nord, dans le canton de Hartley, et étant partie du lot No 539 sur le plan du cadastre officiel et au livre de renvoi pour le dit canton de Hartley.

2° Cette étendue ou ce morceau de terre situé dans le dit village de Hartley-Nord, étant partie du lot No 523 sur le plan du cadastre et au livre de renvoi pour le dit cadastre de Hartley.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Elizabeth de Hartley, le 26 août 1913, à 2 hrs p.m.

District de St-Hyacinthe.

Edouard Hébert vs Joseph Bousquet.

1° Un immeuble sis en la paroisse de St-Théodore d'Acton, sur le 6ème rang, étant le No 33 des plan et livre de renvoi officiels de la dite paroisse, avec bâtisses y érigées.

2° Un immeuble sis au même rang, faisant partie du lot No 67 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Théodore d'Acton.

3° Un immeuble étant les lots Nos 9-10 des plan et livre de renvoi officiels de la paroisse de St-Théodore d'Acton, avec bâtisses y érigées.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Théodore d'Acton, comté de Bagot, le 26 août 1913, à 10 hrs a.m.

Lucien L'Heureux vs J. Amédée Paquin.

1° Un emplacement situé en la ville de La Tuque, sur la rue Commerciale, comprenant les Nos 25A-11 et 25A-14 du cadastre officiel pour le premier rang du canton Malhiot, à La Tuque, avec toutes les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances.

2° Tous les droits et prétentions du dit insolvable sur un lopin de terre ou emplacement situé en la ville de La Tuque, sur la rue Commerciale, connu et désigné sous le No 25A-13, du dit cadastre.

Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Zéphirin de La Tuque, en la ville de La Tuque, le 27 août 1913, à 10 hrs a.m.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. —

Sommaire de la 2123e livraison (9 août 1913). — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze. — Curieux poisons exotiques d'aquarium, par Jacques Boyer. — Ne tuez pas les araignées, par Daniel Bellet. — Un corsaire de 13 ans, par Charles Géniaux. — L'Inventeur des frigorifiques à longues distances, par L. Juanès.

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.

RAPPORT DE BREVETS.

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

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

No 149,805 — George J. Welch, Wanganui, N.-Zélande. Bouteille non-réem-plissable.

No 149,807 — Gottfried Weidmann, Zurich, Suisse. Appareil nettoyeur par le vide.

No 149,828 — Julius Dorneth, Berlin, Alle. Alignement de machine à composer.

No 149,830 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Dispositif de sûreté pour le tir des mines sous-marines ou torpilles.

No 149,831 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Dispositif d'ancrage de mines sous-marines, avec moyen de les soulever.

No 149,832 — Giovanni E. Elia, Paris, France. Mines sous-marines automatiques.

No 149,834 — Johannes A. M. Trauss, Rotterdam, Hollande. Dispositif pour manèvement de lampes électriques.

No 149,852 — MM. C. Lecocq & A. van der Aa, Anvers, Belgique. Manivelle d'engin à explosion.

No 149,869 — Antoine A. Charlebois, Montréal, Qué. Gant électrique.

No 149,870 — Morduch Cheifetz, Morduch, Russie. Appareil pour latitudes.

No 149,872 — Georges Cloetens, Bruxelles, Belgique. Orgues, harmoniums, etc.

No 149,875 — Robert H. Cox, Listowel, Irlande. Attrape-mouches.

Procurez-vous une copie du "Guide de l'Inventeur".

UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI.

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

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

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

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

L.-J. LEMIEUX,
Shérif.Bureau du Shérif,
Montréal, 19 août 1913.

BON COMMIS DEMANDÉ

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

S'adresser au bureau du "Prix Courant"

BANQUE DE MONTREAL

ONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT

Capital tout payé.....\$16,000,000.00
Fonds de Réserve.....10,000,000.00
Profits non Partagés.....802,814.94

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. Greenfields, Sir Wm Macdonald, James Ross, Hon. Robert Mackay, Sir Thomas Shaughnessy, K. C. V.O.; David Morrice, C. R. Hosmer, A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus.

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

Succursales au Canada.—Dans toutes les principales cités et villes des provinces suivantes : Ontario, Québec, Nouveau-Brunswick, Ile du Prince-Edouard, Nouvelle-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. Mollieux, agts 64 Wall Street, Chicago, Spokane.

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

Mexique, Mexique, D. F.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
Réserve 1,550,000

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

14 RUE AUBER,

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

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

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

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

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

Arthabasha	Rue Sainte-Catherine	Richmond
Bedford	Avenues du Parc	Rebervall
Cowansville	et Georges-Emile	Sorel
Chicoutimi	Maisonnette	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
Knewton	Boulevard St-Laurent	Blainville
Lachine Locks	Saint-Henri—	Victoriaville
Montréal-Rue St-	Pierreville	Ville St-Pierre
Jacques	Québec	Waterloo
		Berlin, Ont.

85 Succursales dans tout le Canada.

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

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIMÉ POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSÉS, 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 & 8 Place d'Armes, Montréal, Can.

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

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

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

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

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

LIGNE DU ST-LAURENT, Montréal aux ports de la Côte de Gaspé, à Gaspé, Malbaie, Percé, Summerside, Charlottetown et Pictou. SS. "CADAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, le 28 août, 11 et 25 septembre à 4 hrs p.m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant à midi.

DE QUEBEC A NEW-YORK

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

ALLEZ AUX BERMUDES

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

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

ANTILLES

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

Pour renseignements complets s'adresser à W. H. Henry, 286 rue St Jacques; W. H. Clancy, 132 rue St-Jacques; Ths. Cook & Son, 530 rue St 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. Béique, C. R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart, A. A. Laroque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Lemay Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant; Yvon La marre, Inspecteur.

BUREAUX DE QUARTIERS

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

SUCCURSALES

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

Émet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, payables dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux; achète des traites sur 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

A la Banque Union

Une assemblée des directeurs de la Banque Union, à laquelle assistaient M. John Galt, président, MM. William Price et R. T. Riley, vice-présidents, le lieut.-col. Carson et MM. Stephens Haas, George H. Thompson, H. Bull, G. H. Baifour et H. B. Shaw, a eu lieu le jeudi 14 août, à Toronto, dans le but de nommer le successeur de feu l'hon. John Sharples. Le choix est tombé sur M. William Price, qui devient en conséquence président honoraire de la Banque et est remplacé comme vice-président par M. George H. Thompson.

A la même assemblée, les directeurs ont adopté une résolution de condoléances à l'occasion de la mort de l'hon. John Sharples, président honoraire de la Banque.

Les directeurs de l'Ouest et de l'Est font en ce moment, en compagnie du gérant-général et du surintendant de l'Est, une inspection des différentes succursales de la Banque dans les provinces d'Ontario et de Québec.

Une nouvelle qui a contribué à la hausse de l'action Brazilian Traction est celle d'après laquelle la construction de l'usine de la compagnie Sao Paulo Electric sera assez avancée cet automne, pour permettre la production d'une force motrice de 50,000 ch. vap. Une portion de cette force motrice, c'est-à-dire 15,000 ch. vap., sera vendue à la compagnie Sao Paulo Traction; le reste sera mis sur le marché. Les recettes nettes de la compagnie Sao Paulo Traction sont restées à un bas niveau, à cause du prix élevé de la force motrice fournie par la vapeur; mais on s'attend à ce que l'achèvement de la construction de l'usine électrique de la compagnie auxiliaire lui fasse faire des économies considérables. La compagnie Brazilian Traction, pour la première fois, retirera un revenu de l'intérêt de ses obligations et de ses dividendes sur 35,000,000 d'actions ordinaires de la compagnie Sao Paulo Electric. Avec les opérations de l'usine Rio, on s'attend à de meilleurs gains vers la fin de l'année.

La situation financière n'est pas aussi mauvaise à Ottawa, que l'on veut le faire croire, disent les principaux hommes d'affaires de la capitale. Il est vrai qu'il y a un peu de gêne, mais ceci est dû au fait que bon nombre de personnes ont mis leur argent dans les immeubles, et comme résultat l'argent est assez rare.

Tout de même, les marchands disent que le commerce ne souffre guère plus cette année que par les années précédentes, à pareille époque.

Tout de même, on admet à Ottawa comme ailleurs, qu'il y a une dépression monétaire dans le Canada, mais non pas dans des proportions alarmantes.

Aux Etats-Unis

MM. Henry Clews & Cie expriment l'opinion suivante:

On constate moins d'activité dans l'industrie de l'acier, où les prix ont été réduits. Toutefois, on s'attend à un volume plus fort d'affaires, dès que le marché se relèvera. L'amélioration du marché monétaire facilitera aussi de nouvelles commandes. Il est probable que les rapports des compagnies de chemins de fer accuseront des gains satisfaisants.

Au point de vue technique, le marché des valeurs en bourse est en bonne position. Le récent mouvement de hausse a été fortement accentué par des ventes en couverture, faites par une importante maison. Bien que le marché ait fait preuve d'une plus grande activité et que certaines avances aient été trop rapides et trop brusques pour durer, le ton général du marché est cependant satisfaisant. Jusqu'à présent, on ne constate pas de spéculation excessive, et il est évident que les meneurs du mouvement actuel sont portés à décourager toute activité dangereuse ou déraisonnable.

Le volume des transactions pendant la journée la plus active de la semaine serait considéré comme normal en temps ordinaire. L'avancement a porté principalement sur des spécialités.

La Laurentide Company, Ltd.

MM. McCuaig Frères & Cie, membres de la Bourse de Montréal font cette semaine un intéressant historique des progrès réalisés par cette compagnie. Ils rappellent que tout dernièrement encore la Compagnie se mettait en évidence par l'annonce d'une nouvelle émission de \$2,400,000 d'actions, au pair aux actionnaires, au taux d'une nouvelle action pour chaque lot de trois anciennes.

Elle a constamment gagné ses dividendes à partir de l'année 1900 alors qu'elle paya 6 p. c. sur l'action ordinaire, après en avoir gagné 11 p. c. Le capital était alors de \$1,600,000, avec en plus pour \$1,200,000 d'obligations émises.

L'année suivante le dividende fut porté à 8 pour cent et maintenu à ce taux jusqu'en 1904, alors qu'il fut réduit à 6 p. c. par le versement de 3 p. c. pour le dernier semestre, mais donnant tout de même du 7 p. c. pour 1904. Depuis lors le dividende fut maintenu à 6 p. c. jusqu'en 1908 pour être élevé à 7 p. c. Le même taux fut maintenu en 1909 puis reporté à 8 p. c. en 1910.

Le pouvoir de rendement de la Compagnie est établi comme suit:

Profit de fabrication aux usines de pulpe et papier	\$ 910,846
Profit sur le bois marchand, etc.	98,706

Total	\$1,009,552
Intérêt sur obligations, etc.	\$152,000
Amélioration aux usines	103,880
	255,979

Profits de l'année	\$ 753,573
Dividendes (y compris \$20,000 pour dépréciation)	560,000

Surplus	\$ 193,573
---------	------------

Sans supputer l'augmentation des recettes qui ne manquera pas de se produire lorsque le pouvoir sur le St-Maurice sera en exploitation, on peut déjà voir que la compagnie sera en état de payer des dividendes au taux actuel de 8 p. c. sur le nouveau stock de \$2,400,000. A ce taux, le dividende représenterait \$192,000 par année et le surplus des recettes en 1911-12 a excédé ce montant par \$1,573. Il ne faut pas oublier que les intérêts sur obligations diminuent graduellement, et que lorsque le nouveau pouvoir du St-Maurice aura commencé à donner la mesure de sa valeur, il n'y a pas de doute que la compagnie sera en état de montrer à l'avenir un plus fort pourcentage de gain qu'elle ne l'a fait dans le passé.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 12 août	Au 19 août
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	230	226
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	251	255
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	190	198
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	133½	133
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	184	184
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%	138	138
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	202	200½
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	215	213½
Banque d'Hochelaga	2,885,340	2,650,000	100.00	9%	151
Banque d'Ottawa	3,500,000	4,000,000	100.00	12%
Banque Impériale du Canada	6,000,000	6,000,000	100.00	12%
Banque Internationale du Canada	1,320,439	100.00
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	Débitures 146,283,497	100.00	10%	216	220
Duluth S.S. & A. Railway (Ordinaires)	12,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	10,000,000	100.00
Minn. St. Paul & Soo Railway (Ordinaires)	20,832,000	100.00	7%	126
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	69¾	69¾
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000	100.00
do do do (Préférentielles)	5,000,000	100.00	6%
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000	100.00
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	89	90
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%	67	67
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Street Railway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	54	58
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	10½	11½
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	88 ex-div	93½ ex-div
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	138½	139½
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000	100.00
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	103½	106
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	186	211
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	65	68½
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	107	104
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	32
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	89	90½
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	39 ex-div.	45
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	44½	50
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	79½	82½
do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	100	100
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000	100.00	8%	125	118½
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	114½
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	53
do do do (Préférentielles)	102	103
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	5%	73	75½
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	111	115½
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	50
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	143½	150
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	79	83
do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	65	65½
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	201¾	210
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	135	135
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	152	163
Richelieu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	103½	110½
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	123
MINES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	1.71 ex-div. et ex-droits	1.70
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	219,700	100.00	7%	7	7

La Baratte "Favourite" 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 "Favourite" 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 "Favourite" de MAXWELL.

DAVID MAXWELL & SONS,

ST - MARY'S, ONT.

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



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.

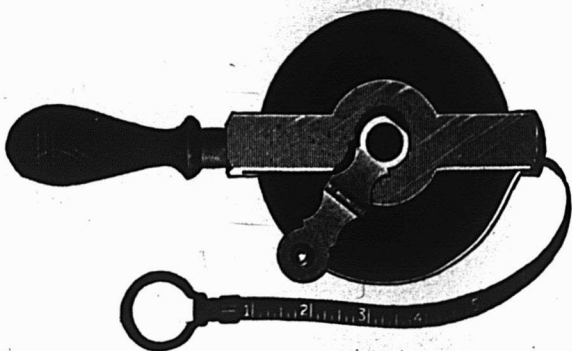
Des procédés tout nouveaux et une machinerie spéciale nous permettent de fabriquer ces cabinets de qualité supérieure à un prix très réduit.

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.

Ecrivez pour avoir un Catalogue.

STEEL TROUGH AND MACHINE CO., LIMITED.
TWEED ONTARIO



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.

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.

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Evitez les imitations de notre

COUPELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1882

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

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

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

J. P. O'SHEA & Cie.

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

Tôles Galvanisées
"Queen's Head"!



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

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

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

Courroies Spéciales

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

D. K. McLaren,
Limited
351, rue St-Jacques,
MONTREAL.
Tél. Main 4904-4905 et 724

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.

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



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

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

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

LA FAVEUR DU CIMENT.

La Canada Cement Company, Limited, publie en ce moment une plaquette circulaire, à 16 pages, d'un travail de typographie et de lithographie soigné, détaillant et illustrant les avantages nombreux et inappréciables qu'on peut tirer de l'emploi du ciment. Dans les villes, la publicité en faveur de ce matériel devient superflue. Mais à la campagne, en général, on est moins bien fixé sur ses différents usages et les immenses services qu'il peut rendre. Dans la plaquette en question, la compagnie manufacturière en indique tous les genres d'applications, ses avantages au point de vue du bon marché et de la durée, etc., et illustre en plus nombre de travaux exécutés en ciment par comparaison avec d'autres faits de bois ou autres matériaux plus coûteux et moins résistants.

Tous les intéressés dans la construction des bonnes routes, des allées de jardins, de fondations pour bâtiments, etc., trouveront utile de consulter la circulaire en question.

Pour notre part, nous la conservons comme un précieux document et remercions cordialement qui de droit pour l'envoi d'un exemplaire.

LES DEVOIRS DU VENDEUR

Plus que tout autre homme, le vendeur doit s'attacher strictement au soin de ses propres affaires. Les relations d'un vendeur qui a du caractère, avec ses clients, deviennent d'une nature très confidentielles. Fréquemment un vendeur vend à un certain nombre de marchands de la même localité. Il apprend un grand nombre de détails au sujet des affaires de ces marchands. Un vendeur, faible de caractère, serait tenté de chercher à gagner les bonnes grâces d'un marchand en lui racontant ce qu'il a entendu dire des affaires des autres marchands. C'est là la plus grave erreur qu'un vendeur puisse commettre. On a observé bien des fois des vendeurs qui visitaient la même ville pendant des années. Ils s'étaient présentés chez les principaux marchands et leur avaient vendu des marchandises. Mais jamais ils n'avaient colporté de rumeurs d'une maison à l'autre. Quand on mentionnait le nom d'autres maisons, ils restaient discrètement silencieux. C'est là un point sur lequel on ne saurait

trop insister quand on fait l'éducation de nouveaux vendeurs.

Un agent de vente raconte que pendant son premier voyage d'affaires il avait visité une certaine ville du Colorado. Son prédécesseur avait eu la chance de faire deux ventes de \$10,000 dans la ville. L'agent se rendit chez ces deux marchands le matin même de son arrivée. L'un d'eux lui dit de revenir à 10 heures, l'autre de revenir à 3 heures de l'après-midi. Il vendit au premier négociant une très jolie ligne de marchandises. Dans l'après-midi il se présenta chez le second marchand. Celui-ci lui dit : "Avez-vous vendu quelque chose à la maison X*** ?" Il répondit : "Oui." "Laissez-moi voir leur commande," dit l'acheteur. L'agent était fort embarrassé, car on ne lui avait jamais adressé une demande de ce genre. Il craignait de blesser un des meilleurs clients de sa compagnie en refusant de faire ce qu'il lui demandait, mais par contre il ne lui semblait pas juste de montrer la commande de l'autre marchand. Il déclara donc à son interlocuteur que jamais il n'avait rien fait de semblable. Le marchand se mit en fureur et dit à l'agent qu'il ne se souciait pas de lui acheter quoi que ce fût. Découragé, l'agent remit en place dans sa valise ses échantillons et se prépara à quitter le magasin. Comme il était sur le seuil, le marchand le rappela et lui dit de nouveau : "Vous ne voulez pas me montrer cette commande ?" L'agent répondit énergiquement : "Non, je ne veux pas." Alors le marchand éclata de rire et dit : "Et vous avez bien raison. Ouvrez votre valise et voyons vos échantillons." Plus tard, l'agent apprit que ces deux maisons soi-disant concurrentes n'en faisaient pratiquement qu'une et que le second marchand avait voulu éprouver le nouveau vendeur. Fort heureusement, il n'avait pas faibli, sans quoi il aurait presque certainement perdu le bénéfice des deux commandes.

Il y a une autre erreur que le vendeur doit éviter avec grand soin. Ce n'est pas votre affaire de débaucher des commis d'un magasin et de leur procurer des places dans une autre maison. Vous pouvez être tenté de faire cela secrètement, mais il vous en cuira. Plus d'un vendeur a perdu l'occasion de faire une belle vente parce qu'il avait dit à l'acheteur de la maison qu'il pourrait avoir un salaire plus élevé dans une autre

maison. L'acheteur obtenait la porte, mais le vendeur perdait la vente.

Il est évident que tout vendeur cherche à se créer des relations amicales avec les acheteurs, mais quand il y a plusieurs acheteurs dans une institution et que ces acheteurs sont sous le contrôle d'un chef-acheteur, il est dangereux pour le vendeur de lier des relations trop étroites avec un des acheteurs subordonnés. Nous avons connu le cas d'un certain vendeur qui s'était lié d'une amitié très-étroite avec un assistant-acheteur. Chaque fois qu'il visitait la ville, il prenait ses repas au domicile de cet acheteur. Quand cet acheteur se rendait dans l'Est, le vendeur et l'acheteur se rencontraient à New-York. Ils étaient amis intimes. L'acheteur en chef surveillait les progrès de cette intimité et il s'avisait de demander les prix, pour la même spécialité de marchandises, à une autre manufacture. Il découvrit que les prix de ce vendeur étaient un peu élevés et il insista auprès de son subordonné pour que celui-ci donnât la commande entière à l'autre manufacture. C'est très-beau, l'amitié, mais ces grandes intimités sont quelque peu dangereuses.

Comment on perd un client

Un jour, le vendeur dont nous parlons fit deux ventes dans la même localité. Tout alla bien pendant plusieurs années. Puis, un jour, un de ces marchands l'invita à déjeuner le dimanche, chez lui. Pendant l'après-midi, ils s'assirent tous deux devant la porte et comme ils fumaient des cigares, l'autre client vint à passer. Ce dernier et le vendeur échangèrent des salutations courtoises. Néanmoins jamais le vendeur ne put faire une affaire dans la suite avec ce second marchand. Il ne voulut jamais fournir d'explications à ce sujet, mais quand le vendeur se présentait chez lui, il n'avait jamais besoin de rien.

Une autre pratique dangereuse, c'est de faire des cadeaux. Si un acheteur appartient à une grande maison, il est embarrassant pour lui de recevoir à Noël un cadeau de la part d'un vendeur. Si l'acheteur n'est pas ce qu'il doit être, ce n'est pas en lui faisant des cadeaux qu'on doit l'encourager à acheter.

(A suivre)



Stanley Tools

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

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

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

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

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

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques

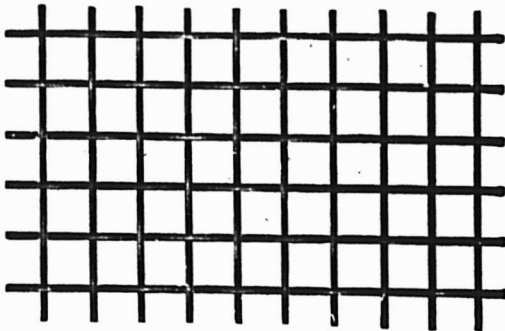


Décharge puissante. Ligne élégante. Simplicité de mécanique. Pièces interchangeables. Traverse trois pouces de sapin. Pèse 4 livres. Peut être démontée rapidement rien qu'avec un tournevis.

ÉCRIVEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

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

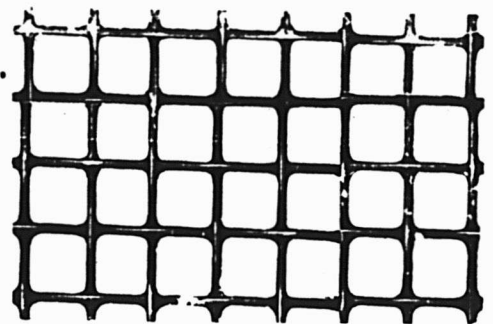
TOILE MÉTALLIQUE



Toile métallique à passer le sable.

Toile métallique à vanner.

Toile métallique galvanisée.



Toutes espèces de toile métallique et treillage.

Câble métallique.

Garnitures de câble métallique.

Manufacturés par

The B. Greening Wire Co. Limited

HAMILTON, Ont.

MONTREAL, Qué.

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

La situation générale ne s'est pas modifiée au cours de la semaine; le mouvement des affaires est normal et les rentrées d'argent se font d'une manière satisfaisante. Les prix se maintiennent fermes.

Nous cotons:

PLOMBERIE

Tuyaux de plomb

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

Tuyaux de renvoi en font et accessoires

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

Tuyaux en fer

Nous cotons, prix de la liste:

¼	100 pieds	6.00
⅜	100 pieds	6.00
½	100 pieds	8.50
¾	100 pieds	11.50
1	100 pieds	17.00
1¼	100 pieds	23.00
1½	100 pieds	27.50
2	100 pieds	37.00
2½	100 pieds	58.50
3	100 pieds	76.50
4	100 pieds	109.00
3½	100 pieds	92.00

Tuyaux galvanisés

Nous cotons, prix de liste:

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

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

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

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)
Au coke — Lydbrook ou égal
1C, 14 x 20, base bte 4.45
(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)
Au Charbon—Terne-Dean ou égal
1C, 20 à 28 bte 8.25
(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)
(Caisse de 560 lbs.)
XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50
72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

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

Tôles noires

Feuilles:
22 à 24 2.65
26 2.75
28 2.85

Tôles galvanisées

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

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

Apollo

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

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

28 G. Américain équivaut à 26 G. Anglais.

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

Soudure

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

QUINCAILLERIE

Boulons et noix

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

LES CARTOUCHES DOMINION

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

Vos clients connaissent la

DOMINION CARTRIDGE CO.,



marque qui est sur chaque boîte.

Limited. Montréal, P. Q.

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

**Laissez-nous vous
le démontrer.**

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

**HALIFAX,
TORONTO,
WINNIPEG.**

55 et 10 p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 5
Noix par boîtes de 100 lbs.
Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 50 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée \$2.42½
les 100 livres à Montréal.
Crampes à clôtures
Fer poli \$2.60
Fer galvanisé 2.80
Broches pour poulaillers
½ x 20 x 30" 4.10
½ x 30 x 36" 4.75
½ x 22 x 24" 5.00
½ x 22 x 30" 6.30
L'escompte est de 50 p.c. sur la liste.
½ x 20 x 24" 3.40
½ x 22 x 36" 7.50
Broche galvanisée, etc.
Nous cotons:
No 9 les 100 lbs. 2.30
No 12 les 100 lbs. 2.45
No 13 les 100 lbs. 2.55
Poli brûlé:
No 10 les 100 lbs. 2.35
No 0 à 9 les 100 lbs. 2.35
No 11 les 100 lbs. 2.42
No 12 les 100 lbs. 2.60
No 13 les 100 lbs. 2.70
No 14 les 100 lbs. 2.80
No 15 les 100 lbs. 2.85
No 16 les 100 lbs. 3.00
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 18 3.85
Brûlé, p. tuyaux 100 lbs. No 19 4.70
Extra pour broche huilée, 10c p. 100 lbs.
Broche à foin
La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.40; No 14, \$2.45, et No 15,
\$2.55. Broche à foin en acier coupé de
longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.
Plaques d'acier
½ pouce 100 livres 2.40
3/16 pouce 100 livres 2.70
Zinc en feuilles
Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.75 à \$8.00 les 100 lbs.
Coudes pour tuyaux
Nous cotons à la doz.: coudes ronds
ordinaires 75 feuilles, \$1.10; 60 feuilles,
\$1.35, et polis, 60 feuilles, \$1.60.
Broche moustiquaire
Forte demande.
Nous cotons: broche noire, \$1.55 par
rouleau de 100 pieds.
Broquettes
Pour boîtes à fraises 75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
À valises 80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues 80 p.c.
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.
A tapis, en barils 40 p.c.
Coupées bleues, en doz. 75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et ½ pe-
santeur 60 p.c.
Sweedén, coupées, bleues
et ornées, en doz. 75 p.c.
A chaussures, en doz. 50 p.c.
A chaussures, en uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.
Clous de broche
Nous cotons: \$2.30 prix de base, f.o.b.,
Montréal.
Clous coupés
Nous cotons: prix de base, \$2.60 f. o.
b., Montréal.
Clous à cheval
Nous cotons par boîte: No 7, \$2.90;

No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50,
avec escompte de 10 p.c.
Fers à cheval
Nous cotons f.o.b., à Montréal:
Neverslip crampons, ½ le cent 3.80
No 2 No 1
et plus et plus
grand petit
Fers ordinaires et
pesants, le qrt 3.90 4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40
Neverslip crampons ½, le cent 2.60
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00
Neverslip crampons ¾, le cent 2.20
Fer à neige, le qrt 4.15 4.40
New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75
Featherweight No 0 à 4 5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au
baril, 10c à 25c extra par baril.
Chaînes en fer
Très ferme.
On cote par 100 lbs.:
3/16 No 6 10.00
3/16 exact 5 8.50
3/16 full 5 7.00
½ exact 3 6.50
½ 6.50
5/16 4.40
¾ 3.90
7/16 3.80
¾ 3.70
9/16 3.60
¾ 3.40
¾ 3.30
1 3.30
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 cana-
diennes est de 30 et 10 pour cent.
Plomb de chasse
Nous cotons net:
Ordinaire 100 lbs. 10.00
Chilled 100 lbs. 10.40
Buck and Seal 100 lbs. 10.80
METAUX
Antimoine
Le marché est sans changement, \$10.25
à \$10.50.
Fonte
Nous cotons:
Carron Soft 24.50
Clarence No 3 22.00
Fer en barre
Plus ferme.
Nous cotons:
Fer marchand base 100 lbs. 2.15

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

Acier en barre

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

Cuivre en lingots

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

Etain en lingots

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

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

Plomb en lingots

Plus fort: \$5.50 à \$5.75.

Zinc en lingots

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

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

Huile de lin

Forte demande et prix fermes.
Nous cotons au gallon, prix nets: huile bouillie 64c, huile crue 61c.

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

Câbles et cordages

Best Manilla	base lb.	0.00	0.17
British Manilla	base lb.	0.00	0.13
Sisal	base lb.	0.00	0.12
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
1½ pouce	0.75
2 pouces	0.81
rils, sur char	2.10
2½ pouces	0.92
2½ pouces	1.07
3 pouces	1.30

Nos 800 et 838

1 pouce	0.32
1½ pouce	0.37
1½ pouce	0.48
1½ pouce	0.59
2 pouces	0.07
2½ pouces	0.76
2½ pouces	0.81
2½ pouces	0.95
3 pouces	1.07
3½ pouces	1.49
4 pouces	2.12

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

FERRAILLES

	La lb.
Cuivree fort et fil de cuivre	0.00 0.11
Cuivre mince et fonds en cuivre	0.00 0.09
Laiton rouge fort	0.00 0.10
Laiton jaune fort	0.00 0.08
Laiton mince	0.00 0.06
Plomb	0.02½ 0.02½
Zinc	0.00 0.03

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

L'Outillage Monarch de Savetier

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



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

Pour Réparer les Chaussures et Harnais.

TAYLOR-FORBES COMPANY
246 rue Craig Ouest,
MONTREAL.

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 16 août 1913, la ville a émis 50 permis de construire au coût total de \$1,643,020 pour les nouvelles constructions et de \$37,675 pour les réparations.

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

Quartier.	Coût.
Notre-Dame de Grâces	\$ 9,080
Ste-Marie	12,140
Emard	13,500
Rosemont	8,300
Bordeaux	550
St-Denis	4,025
Longue-Pointe	224,650
Duvernay	8,000
Papineau	6,250
St-Jacques	100,100
Delorimier	150,000
St-Joseph	6,000
Ste-Anne	1,100,000
Hochelaga	2,000
St-Henri	2,150
Lafontaine	300
Laurier	650
St-Laurent	9,000
St-Georges	24,000
	\$1,680,695

Nouveaux Permis.

Huitième Avenue, quartier Rosemont; 1 maison, 3 logements, 2 étages 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Prosper Lepain.

Rue Main, quartier Longue-Pointe; 1 maison, 1 manufacture, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, National Bridge Co.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. Bouly, 2431 Boyer.

Rue Orléans, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Johnny Vincent, 2124 Orléans.

Rue Chapleau, quartier Ste-Marie; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Alf. Bougie, 256 Hogan.

Rue St-Hubert, quartier Duvernay; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaire, L. Clément, 30 Christophe Colomb.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 hangar, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$32,200. Propriétaire, Montreal Locomotive Works, Ltd., Edifice Dom. Express.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 usine; coût prob., \$63,500. Propriétaire, Montreal Locomotive Works, Ltd., Edifice Dom. Express.

Rue Notre-Dame, quartier Longue-Pointe; 1 fonderie; coût prob., \$125,950. Propriétaire, Mont. Locomotive Works, Ltd.

Rue Cartier, quartier Papineau; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, Henri Tessier, 642 Parc Lafontaine.

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

Rue Devilliers, quartier Emard; 4 maisons, 12 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$12,000. Propriétaire, Russell Aubertin, 44 Boul. Monk.

Rue Sherbrooke Est, quartier St-Jacques; 1 maison, 4 étages, 1ère classe; coût prob., \$100,000. Propriétaire, Cie de Construction Lafontaine, 260 St-Jacques.

Rue Chabot, quartier Delorimier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaires, Cordeau & Cordeau, 1846B Christophe Colomb.

Rue Mountain, quartier St-Joseph; 1 maison, 2 logements, 1 magasin, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, N. Cohen, 129 Mountain.

Rue De Lévis, quartier Rosemont; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, David Dunn, 1319 Messier.

Rue St-Patrick, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 manufacture, 1 bureau; coût prob., \$1,100,000. Propriétaire, Imperial Wire & Cable Co., Ltd.; E. G. N. Cape, entrepreneur.

Rue Parthenais, quartier Delorimier; 1 maison, 1 école, 4 étages, 1ère classe; coût prob., \$140,000. Propriétaire, Commission Scolaire St-Grégoire.

Rue Orchard, quartier Emard; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Philippe St-Cyr, 90 Jacques-Hartel.

Rue Wurtele, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Jos. Gauthier, 367 Wurtele.

Rues Delorimier et Carrières, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 2 magasins, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, A. Simard, 80 Masson.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, Financial Investment Co., 112 St-Jacques.

Avenue Melrose, quartier Notre-Dame de Grâces; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$4,500. Propriétaire, Financial Investment Co., 112 St-Jacques.

Rue Archambault, quartier Ste-Marie; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$5,500. Propriétaire, Homer Wolfe, 44 avenue Archambault.

Rue Ste-Marie, quartier St-Henri; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Cyrille Himbeault, 53 Maria.

Réparations.

Rue St-Georges, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 manufacture, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, L. Cohen Sons, 36 Prince.

Rue Clarke, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, Friedman Bros., 322 Notre-Dame Ouest.

Rue Maisonneuve, quartier Papineau; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Dr A. Derome, 174 Maisonneuve.

Rue Ste-Catherine Ouest, quartier St-Georges; 1 maison, 1 magasin, 5 étages, 2e classe; coût prob., \$15,000. Propriétaire, Fairweather, Ltd., Ste-Catherine Ouest.

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, Antoine Jarry, 1839 Boyer.

Rue Prince Arthur, quartier St-Georges; 1 maison, 3 étages, 2e classe; coût prob., \$9,000. Propriétaire, The Alpha Raffa Kappa Fraternity.

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.



Employez donc vos heures de loisir à vous faire des poteaux de clôture en béton

CHAQUE fermier de temps à autre se trouve avec des heures de loisir où ses employés et lui-même sont forcés de chercher quelque menue besogne pour les occuper. Employez donc ces heures à la fois les moments de loisir et de loisir. Vous pouvez en faire quelque chose de utile et de profitable. Vous pouvez en faire quelque chose de durable et de solide. Vous pouvez en faire quelque chose de utile et de profitable. Vous pouvez en faire quelque chose de durable et de solide.

"L'utilité du ciment pour le Cultivateur"

AVIS—Ce livre de 100 pages vous sera envoyé gratis sur votre demande. Vous n'avez qu'à nous envoyer votre nom et votre adresse par retour de courrier. Vous n'avez qu'à nous envoyer votre nom et votre adresse par retour de courrier.

Canada Cement Company Limited 811 EDIFICE DU HERALD, MONTREAL



LES abreuvoirs et les planchers d'alimentation en béton servent à conserver la bonne santé de vos animaux.

LES abreuvoirs et les planchers d'alimentation en béton servent à conserver la bonne santé de vos animaux.



Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Le ciment en béton (sa valeur du lait)

Un Millier de Journaux Contiennent ces Annonces.

D'UN bout à l'autre du Canada, le public est instruit, par notre publicité, au sujet de l'emploi du ciment. Nos annonces sont lues par des milliers de gens—car il y a bien peu de journaux ou de périodiques au Canada qui ne contiennent pas l'historique du béton.

Vous ne pouvez vous dispenser de connaître une campagne de publicité aussi puissante que celle-ci—elle assure des profits et des clients satisfaits à tout marchand qui tient le

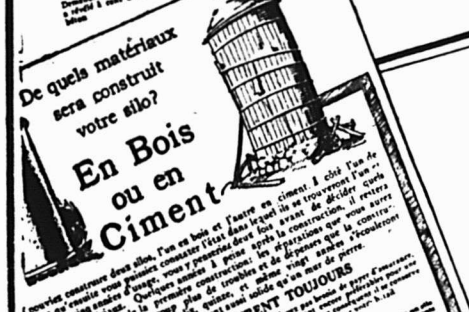
CIMENT CANADA.

La population a répondu promptement—elle a vivement saisi l'importance de notre message—elle a rapidement appris à apprécier les avantages du béton—elle a vivement compris la haute qualité du Ciment Canada—la preuve en est dans la demande de Ciment Canada qui augmente par sauts et par bonds. Et de ce fort volume d'affaires, nos marchands ont profité avec nous. Notre publicité a fait du Ciment Canada un article de première nécessité à l'égal de votre stock de clous—La demande est forte, continue et s'accroît rapidement. Le profit est bon, les frais d'emmagasinage sont peu élevés.

Ajoutez votre puissance personnelle de vendeur à la force énorme de notre habileté dans la publicité—et vous aurez certainement votre part de ces grosses affaires nouvellement créées.

Canada Cement Company, Limited.

Bureau-chef : MONTREAL.
Bureaux de vente à
MONTREAL, TORONTO,
CALGARY, WINNIPEG.



De quels matériaux sera construit votre silo?

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment

En Bois ou en Ciment



Quelle sorte de poteaux avez-vous à franchir avec votre voiture?

LES poteaux en bois sont dangereux...

LES poteaux en ciment sont beaucoup plus sûrs...



Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité

Comment l'emploi du béton vous a été facilité



DEUX SCIES REMARQUABLES

Les Passe-Partout CRESCENT GROUND

de SIMONDS

A DENTS DE LANCE, LARGES ET ETROITS

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

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

Simonds Canada Saw Company, Limited

MONTREAL,

ST. JOHN,

VANCOUVER.



LES TRIBUNAUX

COUR SUPERIEURE.

Défendeurs.	ACTIONS.	Demandeurs.	Montants.
Finkelstein, J. S.	Beaconsfield.	Novelty Mfg. Co.	\$134
Laberge, J. N.	Beauharnois.	Jas. Ward & Co.	167
Jones, Moses	Calgary.	H. Brien dit Desrochers Pellerin	800
Bissonnette, J. A.	Kiamka.	Laporte & Martin, Ltd	187
Gauthier, T.	Longue-Pointe.	Larin, R. H.	237
Deavitt, Edmond A.	Montpelier.	Harvey, J. N. Saunders, F. C.	1250
J. E. Warren, Jas.	Pointe-au-Pic.	Warren Co. Tranchemontagne, C. &	127
Boyd, Thos. A.	Ste-Anne de Bellevue.	Lalonde, E.	210
Deshaises, Amédée	St-Eustache.	Latour & Guindon	106
Clément, Jos.	St-Jovite.	Turgeon, Jos.	177
Paquette, Thos.	Boivin, Wilson Co., Ltd.		291
Jos. Eug. Villeneuve	Ste-Justine de Newton.	Charron, L. Ed.	575
Langlois, J. H.	Ste-Scholastique.	Painchaud, C. V.	161
Cité de Montréal	Ste-Thérèse.	D. Goaton Vermet & Co.	19,480
Théo. Goulet, Goulet Frères		Tourangeau, J. O.	100
Alain, Alonzo	Varennnes.	Jacques, C. A.	310
Beauchamp, Philias	General Animals Ins. Co.		102

COUR DE CIRCUIT.

JUGEMENTS RENDUS.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montants.
Thibault, Z.	Charlemagne.	Moody Sons \$91
Nadon, Noël	Lachine.	Thériault, J. P. 50
Clément, Ludger	Duchesneau & Duchesneau	28
Pinard, Nap.	La Patrie.	Moody Sons 9
Gaudrault, J.	La Tuque.	E. Eyans, Ltd. 73
Lefebvre, Ignace	Maisonneuve.	W. Reed 62
Hamel, Alex.	Marieville.	Moody Sons 10
Munroe, D.	Masham Mills.	Moody Sons 25
Alain, Phil.	Neuville.	Moody Sons 18
Abraham L. Barlow	Outremont.	Mild, J. B. 38
Hodgson, John	Présentation Ste-Vierge.	Bélanger, Adélar 69
Flynn, J. R.	Ste-Agathe des Monts.	Peddler People, Ltd. 99
Bachand, D. A.	St-Liboire.	Moody Sons 30
Patt, F.	Verdun.	Gauthier, L. 50
Nutick, O.	Westmoynt.	Paris New-York Fashion 20

Renseignements Commerciaux

Jugements

Défendeurs.	Demandeurs.	Montant
Bromptonville. Auder, T.—E. W. Tobin		\$ 71
Sutton. Sa-Onge, A.—J. J. Walsh		60
East Angus. Lacroix, P.—M. Bourret		75
Montréal. Bernstein, Harry.—J. R. Kyle		71
Montréal. Brault, Raoul.—J. O. H. Langlois		56
Montréal. Brit. Amer. Film Mfg Co.—M. J. Wohl		643
Montréal. Corbeil, O.—A. Valin		172
Montréal. Desparois, A.—E. Béliveau		50
Montréal. Fortin, Nap.—D. Vandandaigne		63
Montréal. Garny, A.—O. Létourneau		353
Montréal. Gravel, Antonio.—A. Bremner, Ltd.		205
Montréal. Guibord, L.—J. S. Fry Sons		92
Montréal. Johnson, W. B.—H. Wylie		59
Montréal. Kauffman, H. A.—H. A. Horwitt		76
Montréal. Keating, H. T.—De M. H. V. Greaves et vir.		253
Montréal. Kelly S.—S. Taylor		93
Montréal. Kuybul, Antoni.—N. Stefankos		71
Montréal. Lalonde, J. E.—Banque Nationale		98
Montréal. Lepage, J. E.—A. Marchessault		79
Montréal. Libersan, Elphège.—Gunn, Langlois & Co.		121
Montréal. Lippman, M. W.—H. Joel		405
Montréal. Mercier, G.—Beaudoin, Ltd.		150
Montréal. Monsour, E.—Kely Cheesebrough & Co.		158
Montréal. Nadon, Noé.—J. P. Thériault		50
Montréal. Nellie Emblem Co.—J. Katz & Son		137
Montréal. Nellis, N.—Chaleyco, Ltd.		61
Montréal. Poirier, J. T.—T. Gallagher		199
Montréal. Richey, H. R.—Law Union & B. Ins. Co.		60
Montréal. Stober, Jacob.—P. Lerner		97
Montréal. Strachan, W. C.—W. McAnulty		75
Montréal. Tapley, W. H.—Ville d'Outremont		54

Exécutions

Défendeus.	Demandeur.	Montant
Montréal. Archambault, P.—L. De Montigny et al.		\$ 125
Montréal. Brit. Am. Film Mfg Co., Ltr.—A. Orr & Co.		224
Montréal. Bronsdons, Ltd.—M. Donnelly		687
Montréal. Cartier, M.—J. Berlind		59
Montréal. Chapman, J. C.—H. Blanchford		730
Montréal. Clermont, G.—F. Vanasse		64
Montréal. Cohen, S.—De R. Blanchard		69
Montréal. Corbeil, G.—Ford Motor Co.		154
Montréal. Dagenais, A.—J. G. Couture		280
Montréal. Dagenais, J. B.—H. Paquin		52
Montréal. Daoust, H.—H. Sabourin		110
Montréal. Decelles, J. E. A.—Quebec Bank		192
Montréal. Gauthier, C.—W. Daoust		140
Montréal. Gauthier, J.—J. E. Chicoine		123
Montréal. Gratton, J. B.—Matthews Laing, Ltd.		272
Montréal. Guillotte, Pierre.—G. E. Goodfellow		161
Montréal. Hamel, E.—De L. Boulais		103
Montréal. Hamilton Brass Mfg Co.—J. Robinsin Co.		223
Montréal. Kuybull, Antonio.—N. Stefankow		93
Montréal. Lecavalier, E.—Toledo Computing Scale.		177
Montréal. Leduc, N.—J. L. Perron & Cie		139
Montréal. Mignerou, J. H.—De A. Walker et vir.		69
Montréal. Pepin, W.—L. Dupuis		131
Montréal. Pepin, A.—Cie Pauzé		424
Montréal. Perrault, Rosario.—L. Moquin		144
Montréal. Plante, Armand.—M. Kolber		71
Montréal. Plouffe, D.—H. Langevin		269
Montréal. Prudhomme, J. E.—Gunn, Langlois & Co.		162
Montréal. Quienty, H.—J. E. W. Duncan, Ltd.		336
Montréal. Rivet, E.—A. Deeb		402
Montréal. Roy, S.—D. Martin		239
Montréal. Sales Co. of Con., Ltd.—J. Carson		346
Montréal. Sambor, A. F. de.—W. G. Coté		156
Montréal. Sherman, H.—Kastels, Ltd.		97
Montréal. Sleep, G.—M. Laurin Bros., Ltd.		351

Montréal. Sperkados, J. — G. Paré	122
Montréal. Thibault, A.—Hochelaga Bank	62
Montréal. Valavarnus So. ates et al.—D. F. Sheeky	136

Changements Commerciaux

Lachine.—Lachine Co-operative Society, liquidation volontaire.
 Montréal.—Archambault, Urgèle, offre un compromis ; chaussures.
 Montréal.—Benoit Frères, dissolution.
 Montréal.—Brosseau et Colletterie, actif à vendre le 22 courant. Epicerie
 Montréal.—Consolidated Boarding and Supply Co., Montreal. Dissolution.
 Québec.—Rinfret, Arthur. Cession judiciaire. Larue et Trudel, de Québec, nommés gardiens provisoires. Epiceries et liqueurs.
 Verdun.—Matte, E. P. : demande de cession. Plombier.
 Warwick.—Hamel, Rémi ; annonce son actif à vendre le 20 courant. Entrepreneur.

Nouveaux Etablissements

Granby: Taylor & Lockwood, provisions. Montréal: American Light, Heat & Power Co. of Canada ; Authier, Cabana & Cie, entrepreneur ; Baikie & Blackmore, agents d'immeubles ; Buckeye Laundry Co. ; Canadian China Clay Co., Ltd. ; Co-operative Grocery Co., Gince & Frère, propr., épicerie et liqueurs ; Ohio Electric Co., agents de manuf. ; Victoria Café.

Jugements.

Défendeurs.	Demandeurs.	Montant.
Bury.	Olson, M. H. — Moody & Sons	\$ 55
Lachine.	Nadon, Noé — J. P. Thériault	50
Montréal.	Barton, Wilfrid — H. Dagenais	145
Montréal.	Beaudin, J. A. R. — S. F. Boroser & Co.	56
Montréal.	Bisaillon, P. R. — A. S. McNichols	51
Montréal.	Bossman, M. — N. Charness	99
Montréal.	Bousquet, Isidore — A. H. Dalrymple	88
Montréal.	Bureau, Léon — A. Larin	65
Montréal.	Charlebois, L. H. — L. A. Handfield	135
Montréal.	Congreve, P. — J. Richardson	75
Montréal.	Ethier, J. H. — W. Rochon	63
Montréal.	Germain, V. — J. A. Ouellette	60
Montréal.	Illion, D., et al. — G. Delisle & Fils	78
Montréal.	Imperial Costume Co. — Klotz Co.	184
Montréal.	Kotsonas, Geo. — F. Nicolas & Co.	90
Montréal.	Labelle, G. M., et al. — W. H. Bell	361
Montréal.	Languedoc, Jos. — L. M. Barry	99
Montréal.	Leach, Wm. — Geo. Bowen	133
Montréal.	Leibovitch, Harry — Larivière, Inc.	82
Montréal.	Libersan, Elphège — R. E. Launbaun	63
Montréal.	Libersan, Elphège — L. Ouellette	62
Montréal.	Maillox, Adélar — Déonie Ouellette	87
Montréal.	McFetrich, Geo. — L. N. Dupuis	50
Montréal.	Métayer, Adélar — P. L. Lizotte	56
Montréal.	Murdock, D.—Can. Fairbanks Morse Co	62
Montréal.	Prudhomme, Jos. — J. G. Couture	62
Montréal.	Rageotte, F. — Ideal Savings Loan Co.	97
Montréal.	Raymond, Dolar — J. C. H. Dussault	203
Montréal.	Reynolds, A. S. — A. C. Larivière	66
Montréal.	Roy, Alph. — A. Leblanc	88
Montréal.	Sheehan, E. — J. A. Chevrier	64
Montréal.	Socolick, F. — M. Lavitt et al.	88
Montréal.	St-Denis, J. O., et al. — J. G. Duhamel, ès-qual.	358
Montréal.	Vermette, J. O. — H. Champagne	100
Présentation Ste-Vierge.	Hodgson, John — A. Bélanger	69
Verdun.	Patt, F. — L. Gauthier	50

Changements commerciaux.

Lachine. — Vogel Company of Canada, Ltd., changement de raison sociale. Devient H. G. Voffel Co. (Canada), Ltd.
 Mégantic. — Megantic Manufacturing Co., Ltd. Actif à vendre le 20 septembre.
 Montréal. — Beauchamp, A. E., demande de cession. Mercerie pour hommes.
 Montréal. — Café des Nouveautés. Cession et assemblée des créanciers le 25 courant.

Montréal. — Canada Clothing Mfg. Co., dissolution. M. Bavitch, H. Bloomstone et S. Cohen continuent sous la même raison sociale.

Montréal. — Discovitch, Jacob, demande de cession. Epicerie.

Montréal. — Freedman, Albert. J. C. Duhamel, curateur. Agent d'immeubles.

Montréal. — Fox, F. C., cession. Opticien.

Montréal. — Imperial Hair Mfg. Co. Actif à vendre le 27 courant.

Montréal. — Lamoureux, Alex., cession. Assemblée des créanciers le 25 courant. Café.

Montréal. — Maurice, A. A., demande de cession. Constructeur.

Montréal. — Northern Transport Company, cession. Assemblée des créanciers le 19 courant. Charretiers.

Montréal. — Pellerin et Frère, dissolution. Articles en cheueux.

Montréal. — Séguin, G. A. N. St-Amour, curateur. Tabac.

Montréal. — Sussman, Martin, demande de cession.

Montréal. — Tremblay, F., & Co., dommages par suite

d'incendie, assuré. Bois de construction, etc.

Québec. — Emond, René, cession volontaire à Larue et Trudel, Québec. Restaurant.

Sherbrooke. — Young, Bédard et Eggleton, dissolution. J. A. Young et A. E. F. Eggleton continuent sous la raison sociale de Young and Eggleton, agents. Coffres-forts.

Sutton. — Palmer, S. B. Vente à Smith, Flaunery et Jeune. Harnais, etc.

Verdun. — Matte, E. P., cession. Assemblée de créanciers le 22 courant. Plombier.

Windsor Mills. — Mlle P. Champigny fait cession à Bélanger et Bégin. Modes.

Nouveaux établissements.

Lachine. — High Class Clothing Mfg. Co., habillements.

Montréal. — Amiot & Lafond, électriciens; Consolidated Boarding & Supply Co.; Lacroix & Crevier, charretiers; W. Lamarre & Co., bois de charpente, charbon et grains; H. S. Stern & Co., marchands commissionnaires; Trans-Provincial Securities Corporation, Ltd.

Verdun. — Economical Store, chaussures.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

12,432. Papier d'emballage.—Une maison du Cap qui s'occupe d'imprimerie, de librairie, de fabrication de papier d'emballage, demande à entrer en correspondance avec des maisons canadiennes et à avoir des échantillons de papier d'emballage.

12,433. Sacs en papier. — Une maison du Sud-Africain demande des échantillons.

12,434. Corde. — Une maison de la Province du Cap voudrait avoir des relations avec des manufacturiers de corde canadiens.

12,435. Papier. — Une maison du Cap, ayant des succursales dans tout le Sud-Africain, aimerait à recevoir des échantillons et des cotes de manufacturiers canadiens de papiers et de carton.

12,436. Pommes. — Un marchand de fruits de Bulawayo, cherche à entrer en correspondance au sujet des pommes; prêt à acheter des "King", "Ben Davis" et "Blenheim".

12,437. Fromage. — Une maison de

Rhodes, faisant des affaires sur les provisions, demande à entrer en correspondance au sujet du fromage canadien.

12,438. Pommes évaporées.—Une maison d'Allemagne voudrait entrer en relations avec des exportateurs, de premier ordre, de pommes évaporées.

12,439. Agent. — Une maison, de premier ordre, de courtiers en métaux et minerais, de Hambourg, cherchant à nommer un agent résidant au Canada, serait heureuse de recevoir des offres de personnes possédant une connaissance complète des affaires de ce genre.

12,440. Ferronnerie. — Les manufacturiers canadiens de quincaillerie, ferronnerie, sont priés d'entrer en relations avec un courtier de La Havane.

12,441. Articles en porcelaine. — Une maison de courtiers de La Havane cherche à connaître des exportateurs canadiens de porcelaine.

12,442. Meubles. — Un courtier de La Havane voudrait entrer en relations avec des exportateurs de meubles du Canada.

12,443. Marchandises de fantaisie. — Un courtier de La Havane voudrait être présenté à des exportateurs canadiens d'articles de fantaisie.

12,444. Fourrage. — Des exportateurs canadiens de fourrage sont invités à correspondre avec des marchands commissionnaires de La Havane.

12,445. Epices de fantaisie.—Une grande maison d'importation d'épices de fantaisie voudrait entrer en relations avec

des exportateurs de premier ordre de marchandises en boîtes et en conserves. Références de banques offertes.

12,446. Pommes de terre. — Un courtier de La Havane demande à entrer en rapports avec des exportateurs canadiens de pommes de terre.

12,447. Avoine. — Une grande firme de La Havane est prête à recevoir des cotes sur l'avoine.

12,448. Foin. — Une maison de marchands commissionnaires de La Havane aimerait à représenter des exportateurs de foin canadiens.

12,449. Haricots. — Une grande maison de La Havane voudrait recevoir des cotes sur les haricots.

12,450. Epices. — Une maison de premier ordre de La Havane voudrait entrer en rapports avec des exportateurs d'épices canadiennes.

12,451. Pommes de terre. — Une grande maison de La Havane aimerait à entrer en correspondance avec des exportateurs canadiens de pommes de terre.

12,452. Avoine. — Des exportateurs canadiens d'avoine désirant étendre leurs relations commerciales jusque dans Cuba sont invités à correspondre avec une maison de La Havane.

12,453. Bobines de fil. — Une maison de Londres aimerait à connaître les noms des manufacturiers de bobines de fil prêts à signer des contrats pour expéditions mensuelles dans l'Amérique du Sud.

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

THÉS! THÉS!

DU JAPON

En boîtes de 30 et 40 lbs.

En demi-caisses de 80 et 90 lbs.

Nous recommandons spécialement les marques

“Victoria” et “Princesse Louise”

Des Indes De Ceylan De Congou

Thés Noirs

En demi-caisses de 50 lbs.

En caisses de 90 lbs.

Thés Verts de Ceylan

Marques **“Duchesse et Lady”** en demi-caisses.

DE Chine

Imperial

Pea Leaf

Pin Head

En boîtes de 30 et 45 lbs.

Young Hyson

En boîtes et demi-caisses.

Sassures (Siftings) de Thés Japonais.

Sassures (Siftings) de Thés Verts de Ceylan

En boîtes de 70 et 80 lbs.

Toujours en stock **“LIPTON” “TAMILKANDE” “SALADA”** Thés en paquets.

Eaux du Bassin de Vichy

LA NEPTUNE en caisses de 50 Quarts \$6.00 c/s

LIMONADE DU BASSIN DE VICHY, “La Savoureuse”.

Bouchons Liège, Bouteilles Champenoises, 50 Quarts \$8.00 c.s. 50 Pts. \$5.00c.s.

Ecrivez, Téléphonez, Télégraphiez

LAPORTE, MARTIN Limitée

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL. TEL. MAIN 3766



Une farine acclamée par les m *A. J. DeBray Bar. Ecole H. R. C. Viger et St-Hubert*
boulangers et ménagères.

La farine qui, dans tout le Canada, récolte le plus grand nombre de ventes profitables.

La farine qui, depuis 1888, a augmenté progressivement la capacité de ses moulins de 1600 à 23000 sacs par jour.

Même malgré soi, il faudrait croire que cette marque de FIVE ROSES possède une facilité de vente vraiment supérieure.

Cette farine est encore meilleure que la HARVEST QUEEN dont vous connaissez déjà la valeur.

Pourquoi tant ramer contre le courant?

LAKE OF THE WOODS MILLING Co., LIMITED

“LAC DES BOIS”

MONTREAL.

FARINE FIVE ROSES

Non Blanchie,

Non Mélangée.