

**PAGES
MANQUANTES**



PRIX COURANT

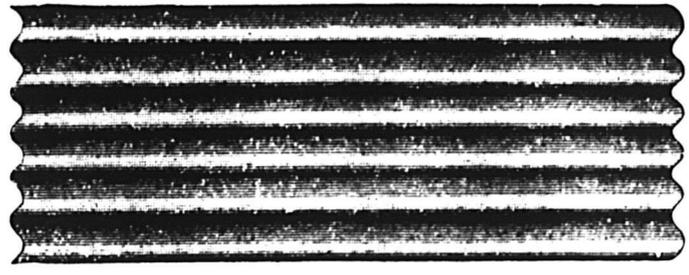


Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 19 SEPTEMBRE, 1913

Vol. XLVI—No. 38

Tôle
Ridée.



Tôle
Ridée.

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

Demandez nos prix.

The McClary

MANUFACTURING Co.

23 Rue Wellington,

- - -

Montréal.



La Poudre

“ MESSINA ”

pour Limonade

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

ROSENHEIM & JONAS

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

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

HENRI JONAS & CIE.,

SEULS PROPRIETAIRES,
MONTREAL.

Directions pour l'usage de la poudre à Limonade “MESSINA”

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

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

Les Pois Qui Plaisent au Palais !



¶ Au lieu de vendre des Pois Etrangers pour satisfaire à la demande de pois de qualité supérieure, achetez des pois des marques "Sweet Wrinkle" et "Early June".

¶ Ce sont les lignes qui aideront à augmenter la demande de pois de qualité supérieure et qui donneront à vos clients plus de satisfaction et vous rapporteront plus de profit.

¶ La couleur claire éclatante, qui est si remarquable dans les Pois Etrangers, est produite par une matière chimique ; ceci non-seulement détruit la vraie saveur des pois, mais est aussi pernicieux pour le système humain.

¶ Les Pois de la Dominion Cannery, ne sont adultérés d'aucune façon, on n'emploie aucun colorant chimique, ils gardent toute la saveur naturelle des pois fraîchement cueillis et soigneusement choisis, mis en boîtes quelques heures après leur arrivée du lieu de culture.

¶ Cela vous rapportera d'étudier de près la question des pois et de vous rendre compte, pour votre propre satisfaction, de la grande marge de profit que vous vous assurerez, en vendant les pois de *qualité supérieure*.

¶ Si vous nous écrivez, nous vous donnerons des renseignements complémentaires au sujet des "Pois".

Dominion Cannery, - - Limited
Hamilton **Ontario**



A MESURE QUE LE CANADA GRANDIT

Il y a tant d'étrangers arrivant au Canada, M. l'Épicier, que la diminution de la population dans les autres pays cause des alarmes.

Ces gens nouvellement arrivés devraient être de bons clients pour les plus vieux et meilleurs produits alimentaires de manufacture Canadienne.

C'est pourquoi, quand un nouveau client ouvre un compte chez vous, vous ne devriez pas hésiter à recommander ces produits Canadiens, étalons depuis cinquante ans

Le Sirop de Blé d'Inde Marque Crown

ET

Le Blé d'Inde Préparé de Benson.

En ce qui concerne la cuisson commode, rapide et facile, ils ne peuvent être surpassés et vos clients peuvent recevoir une brochure contenant d'excellentes recettes, rien qu'en nous adressant une carte.

Pourquoi ne pas le leur suggérer ?

THE CANADA STARCH CO, LIMITED.

MANUFACTURIERS DES MARQUES EDWARDSBURG.

Montreal Cardinal Toronto Brantford Calgary Vancouver

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



Registered Trade-Mark

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

- La doz.
- Farines préparées de Brodie
 - Red XXX pqts de 6 lbs. 3.10
 - Red XXX pqts de 3 lbs. 1.60
 - Crescent pqts de 6 lbs. 2.90
 - Crescent pqts de 3 lbs. 1.50
 - Superb pqts de 6 lbs. 2.70
 - Superb pqts de 3 lbs. 1.40
 - Buckwheat pqts de 3 lbs. 1.60
 - Buckwheat pqts de 6 lbs. 3.10
 - Griddle-Cake pqts de 6 lbs. 3.10
 - Griddle-Cake pqts de 3 lbs. 1.60
- Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



- Caisse, 60 paquets de 1 lb., \$3.00.
- Caisse, 120 paquets de 1/2 lb., \$3.00.
- Caisse, 30 pqts. 1 lb. et 60 pqts. 1/2 lb., \$3.00.
- Caisse de paquets de 5c, contenant 96 paquets, \$3.00.

CIE. CANADIENNE DES PRODUITS AGRICOLES Montréal

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

WILLIAM CLARK Montréal

- La doz.
- Conserves 1s 2.25
 - 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 1/2s 1.50 1s 2.50
- Roast Beef 1s 2.25 2s 3.75
- Ready Lunch Loaves, Veau Jambon, Boeuf, assortis 1/2s 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

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 1345

LES PLANCHES A LAVER DE CANE

Amènent les affaires.

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



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

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



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

Pork and Beans, boîtes hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1½s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2½s	11.00
Jellied Veal	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 Tomato, Vegetable, Mock Turtle, Consommé, Pois	pqts	1.00

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

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



Boeuf fumé en tranches "Inglass"	½s	1.50
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	½s	2.10
Boeuf fumé en tranches "Inglass"	1s	3.35

J. M. DOUGLAS & Co.,

Montréal.



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

WM. H. DUNN,

Montréal.

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

BORDEN MILK CO., LIMITED,

Montréal.

Liste de prix pour l'Est, Fort William inclus.
Lait Condensé (sucré) **Prix au Détaillant**

Marque Reindeer (4 doz. par cse). \$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25
Marque Clover (4 doz. par cse) . . 4.75
Lait évaporé (non sucré)
Marque Reindeer Jersey, Boîte de Famille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boîte moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boîte d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon (½ douzaine par caisse) 4.75
Café (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse) 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

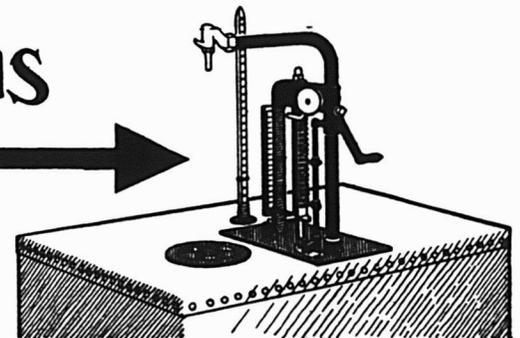


Lait condensé. La cse
Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
Marque Gold Seal, doz., chaque 5.25
Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.75

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



Avez-vous assez d'huile en mains



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

S. F. BOWSER & COMPANY, INC.,

66-68 AVENUE FRAZER, - - TORONTO, Ontario.

ETABLIE EN 1885

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

Bureaux en toutes villes et représentants partout.

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

**QUAND UN ARTICLE PORTE
CETTE MARQUE,**



**Vous pouvez avoir
Confiance en sa Qualité**

United Shoe Machinery Company of Canada

Montréal, Qué.

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.)	0.05 1/2
Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb.	0.06 1/2
Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs.	0.06 1/2
Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs.	0.06 1/2
Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.)	0.06 1/2

Barils No 1 (200 lbs.)	0.06 1/2
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.)	0.07 1/2
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	0.07 1/2
Benson's Enamel (eau froide) (40 lbs.) la caisse	3.00
Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.)	1.50
Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloid.	0.10
Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse	3.60
Empois de cuisine.	
W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.)	0.07 1/2
Canada Pure Corn Starch (40 lbs.)	0.05 1/2
(Boîte de 20 lbs., 1/2c en plus.)	

ELIE CHARBONNEAU

Marché Bonsecours

Montréal

Bananes	\$2.25	\$2.50
Citrons, la caisse		3.00
Tomates		0.75
Choux nouveaux, la douzaine		0.50
Patates, par 80 lbs.		1.00
Prunes Cal., la caisse		2.50
Pêches		1.25
Oranges navel		3.75
Concombres, la douzaine		0.25
Pommes nouvelles, la boîte		1.25
Pruneaux panier		0.50
Pêches, panier		0.80
Poires, la caisse		4.00

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto. Ont.



.V18.—1. Les prix cotés dans cette liste ont 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, ils sont sujets à varier sans avis.

Levaln en Tablettes "Royal."

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

Lessive en Poudre de Gillett.

La cse

4 doz. à la caisse \$3.50

3 caisses 3.40

5 caisses ou plus 3.35

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun.

La doz.

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

4 doz. de 4 oz. . . 0.75

4 doz. de 6 oz. . . 1.00

4 doz. de 8 oz. . . 1.30

4 doz. de 12 oz. . . 1.80

2 doz. de 12 oz. . . 1.85

4 doz. de 16 oz. . . 2.25

2 doz. de 16 oz. . . 2.30

1 doz. de 2 1/2 lbs. . . 5.00

1/2 doz. de 5 lbs. . . 9.60

2 doz. de 6 oz. } à

1 doz. de 12 oz. } la Cse

1 doz. de 16 oz. } \$6.00



Vendue en canistres seulement.

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

Profits et Livres

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



FAIRBANKS

"Les balances qui ont rendu le pesage juste."

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

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

'EASIFIRST'

SHORTENING

EXCELS

ALL OTHERS

CHEZ TOUS LES EPICIERS.

GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée

Agents pour Montréal et la province de Québec.

Les Bons Vendeurs

préfèrent vendre un article de haute qualité parce qu'on ne leur retourne pas—et parce que cela veut dire des renouvellements de commandes. C'est là une raison pour laquelle tant de vendeurs de premier ordre aiment à vendre à leurs clients

Le Vermicelle, Macaroni, Spaghetti, les Lettres et Chiffres de Fantaisie de

CODOU.

Chacun de ces articles est une spécialité ayant une réputation nationale de haute qualité.

On se sert du Blé Russe Taganrok—le blé qui donne les MEILLEURS résultats—le blé qui convient particulièrement au but désiré

Il n'y a pas de meilleure manufacture au monde, consacrée seulement à la production du Macaroni et des pâtes similaires, que celle de Felix Codou, à Marseille, France. On y utilise tout l'outillage moderne, la propreté y est scrupuleusement maintenue—la manufacture originale a été agrandie plusieurs fois pour satisfaire à la demande sans cesse croissante des consommateurs délicats.

"Le nom de Codou" est celui auquel il faut songer, quand on a besoin de la première qualité.

ARTHUR P. TIPPET & COMPANY,
MONTREAL Agents TORONTO



Rien d'autre ne fera l'affaire.

On en prend l'habit de 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

PANIERS et MANNES en OSIER

LES PLUS BAS PRIX COMMERCIAUX
ET PROMPTE LIVRAISON GARANTIE.

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

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

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

The Harold E. Smith Sales Co.

Agents de Ventes et Distributeurs

130 RUE CRAIG EST

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

MONTREAL

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.

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



No 3 caisse
 30 ppts. de 1 lb. . . } 2.85
 et 60 ppts. de 1/2 lb. }
 5 caisses 2.75
 No. 5 caisse
 100 ppts de 10 oz. 2.90
 5 caisses 2.80
 Crème de Tartre de
 "Gillett"
 La doz
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans
 la caisse) \$1.00
 1/2 lb. ppts. (4 doz. dans
 la caisse) 2.00
 La case
 4 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { assor- } \$8.00
 2 doz. ppts., 1/2 lb. . . . { tis. }
 1/2 lb. canistres rondes, avec couver-
 cles fermant à vis (4 doz. dans la
 caisse) 2.20
 1 lb. canistres rondes, avec couver-
 cles fermant à vis (3 doz. dans la
 caisse) 4.10
 La lb
 5 lb. canistres carrées (1/2 doz dans
 la caisse) 0.32
 10 lb. boîtes en bois 0.30
 25 lb. seaux en bois 0.30
 100 lb. barils 0.28
 260 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
 Caisses, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11
 Caisses, 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
 Caisses, 3 lbs. lb. 0.12
 Caisses, 5 lbs. lb. 0.12
 Caisses, 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 boîte 5.75
 Calabash 11.00
 Columbia (tout tabac) 11.00

Coronet 18.50
 Dardanelles (Turques) bouts unis 12.25
 Dardanelles (Turques) bout liège
 ou argent 12.50
 Derby, boîte de 600, la boîte 4.00
 Empire Navy Cut 8.00
 Fatima 10.00
 Guinea Gold 8.00
 Gloria 5.75
 Gold Crest 6.00
 Hassan (Turques) 8.50
 Imperial A. A. 27.00
 Imperial A. A. 1 35.00
 Mecca (Egyptiennes) 8.50
 Mogul (Egyptiennes) bouts unis 12.00
 Mogul (Egyptiennes) bouts en
 liège 12.00
 Murad (Turques) bouts unis 12.00
 New Light (tout tabac) 8.50
 Niobe (Turques) 8.00
 Old Chum 8.00
 Old Gold 6.30
 Pall Mall (format ordinaire) 18.50
 Pall Mall (format royal) 25.00
 Players' Navy Cut 8.20
 Richmond Straight Cut 11.00
 Sweet Caporal 8.50
 Sweet Sixteen 5.75
 Sub-Rosa (tout tabac) 8.50
Cigarettes importées. Le 1,000
 Capstan (douces et medium) 12.00
 Capstan, boîtes de 10 avec porte-
 cigarettes 12.50
 Soussa (importées du Caire, Egyp-
 te), 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

Pur

Digne de confiance



N'hésitez pas

à emmagasiner et recommander le

**SODA A PATE
 "COW BRAND"**

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

Examinez vos stocks.

Commandez en à votre fournisseur en gros.

CHURCH & DWIGHT LIMITED
 Manufacturiers MONTREAL

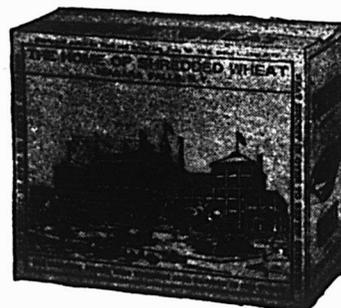
NOUS LE VENDONS POUR VOUS.

C'est notre but de vendre

Shredded Wheat Biscuit

avant qu'il ne soit mis sur vos tablettes. Il y a bien des arguments au sujet de notre produit, mais nous les mettons en avant à votre place. C'est le seul aliment pour le déjeuner, à base de céréales, qu'on ait mis sous forme de biscuit et le seul qui soit empaqueté dans des caisses solides en bois. Shredded Wheat est toujours cuit d'avance, prêt à servir. Non seulement c'est un aliment délicieux pour le déjeuner, avec du lait ou de la crème, mais il est salubre et nutritif avec toutes sortes de fruits, à l'étuvée ou en confitures. Avez-vous votre part des affaires que nous créons pour vous ?

Shredded Wheat est mis en caisses propres, en bois solides. Les caisses vides sont vendues par les épiciers entrepreneurs à raison de 10 ou 15 cents chacune, ce qui ajoute à leurs profits sur Shredded Wheat.



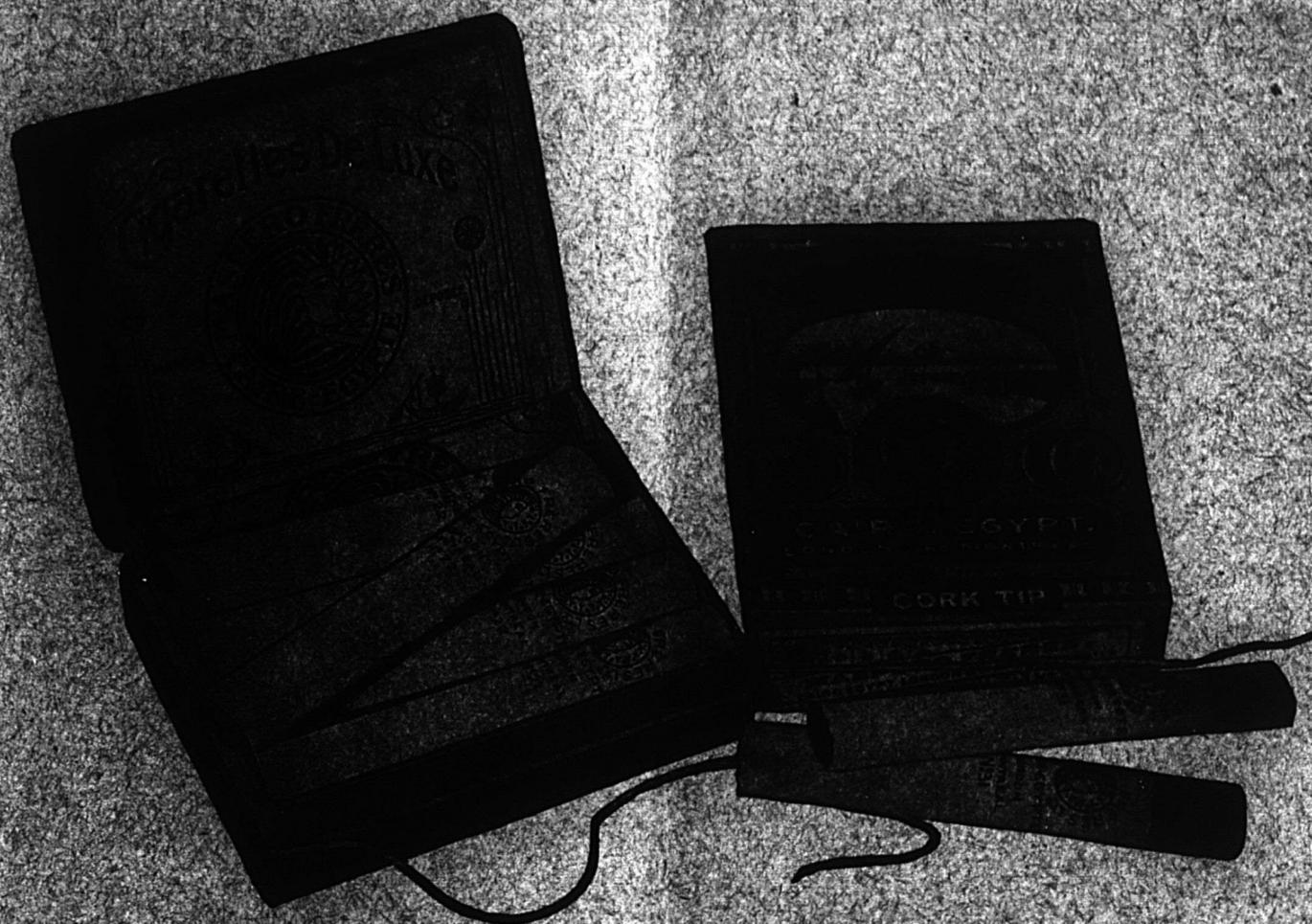
THE CANADIAN SHREDDED WHEAT CO., Ltd.

NIAGARA FALLS, ONT.

Bureau à Toronto :

49 rue Wellington Est.

Faites-vous apprécier de vos clients ; offrez-leur les



Cigarettes

MASPERO

Ce sont les cigarettes les plus parfaites
sur le marché — Différents formats.

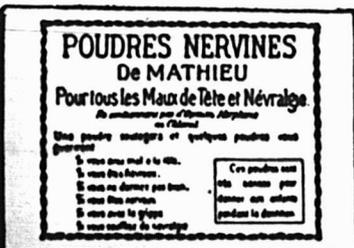
Vendues chez tous les marchands
de gros.

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

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

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



Si vous ne connaissez pas les Poudres Nervines de Mathieu essayez-les à nos frais au moyen du cou, on ci-joint.

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

LA CIE J. L. MATHIEU,
Propriétaire.

Sherbrooke, P. Q.

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

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

Nom

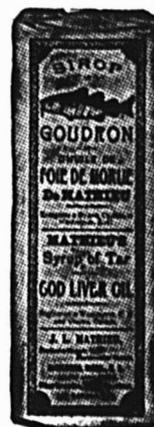
De

(Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



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

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

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

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

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

Pour toutes informations, s'adresser à

L'Ecole Commerciale Pratique Lalime Limitée

ST-HYACINTHE, P. Q.

BOITES EN CARTON

St. Lawrence
Sugar

L'Étalon canadien de qualité empaqueté en boîtes en carton, contenant 2 lb. et 5 lb.

Athlete, 1/12 s.	1.07
Sweet Caporal, 1/13 s.	1.15
Tabacs coupés.	La lb. 0.82
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, pqts 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, pqts 1/16 lb.	0.65
Snap, pqts 1/12 et 1/6 lb.	0.48
Calabash Mixture, tins 1/2 et 1 lb.	1.15
Calabash Mixture, tins 1/4 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins 1/8 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), pqts 1 oz.	1.24
Tabacs à chiquer (importés)	La lb. 1.22
Piper Hiesdieck	1.22
Tabacs en poudre.	La lb. 0.90
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. 0.42
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	0.45
Black Watch 6 s.	0.39
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. 0.50
Rosebud, 3 x 3, 7 s. 1/2 cads, 8 lbs	0.58
Pedro barres, 16 oz., 5 morc. à la lb., boîtes 6 lbs.	0.44
Empire 6 s. et 12 s.	0.45
Rosebud 6 s.	0.50
Ivy 7 s.	0.45
Shamrock 6 s.	0.45

Tabacs hachés.
 Great West (Sac) 8 s.
 Regal, cube cut en boîtes 9 s.
 Taxi, Crimp cut, boîtes 10 s.
HENRI JONAS & CIE,
Montréal.

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

Extraits Culinaires.
 1 oz. Plates. Triple concentré
 2 oz. Plates. Triple concentré
 2 oz. Carrées. Triple concentré
 4 oz. Carrées. Triple concentré
 8 oz. Carrées. Triple concentré
 16 oz. Carrées. Triple concentré
 2 oz. Rondes. Quintessences
 2 1/2 oz. Rondes. Quintessences
 5 oz. Rondes. Quintessences
 8 oz. Rondes. Quintessences
 4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri
 8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-chons émeri
 2 oz. Anchor.
 4 oz. Anchor.
 8 oz. Anchor.
 16 oz. Anchor.
 2 oz. Golden Star "Double Force"
 4 oz. Golden Star "Double Force"
 8 oz. Golden Star "Double Force"
 16 oz. Golden Star "Double Force"
 2 oz. Plates. Soluble.
 4 oz. Plates. Soluble.
 8 oz. Plates. Soluble.
 16 oz. Plates. Soluble.
 1 oz. London.
 2 oz. London.

Extrait 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.
 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

La lb.
 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

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, désos-sé, tout gras, brl. 20/35 29.00
 Lard clair, pesant, brl. 20/35.
 Pickled Rolls, brl. 30.00
 Lard à fèves, (petits morceaux, mais gras), brl. 23.00
 Heavy, clear fat backs 40/50 27.00
 Heavy, clear fat backs 60/70 25.50

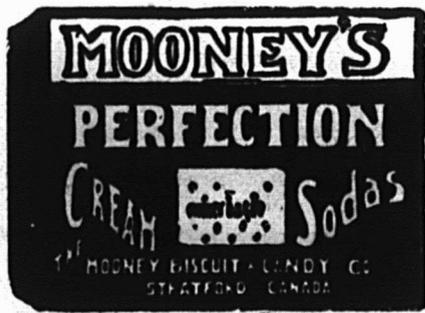
Saindoux Composé Raffiné, choix.
Marque "Anchor".
 Tierces, 375 lbs. lb. 0.11 1/2
 Boîtes 50 lbs. net (doublure parchemin) 0.11 1/2
 Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée) 0.11 1/2
 Seaux de bois, 20 lbs., net, \$2.40 0.12
 Seaux de fer-blanc, 20 lbs., \$2.30 0.11 1/2
 Caisses 10 lbs. tins, 60 lbs. en 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).

AUX CULTIVATEURS :

Nous recevons la crème des séparateurs à main.

MONTREAL DAIRY COMPANY LIMITED

290 Ave. Papineau
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.

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

c/s 12 barres, 3 lbs.	0.08½
Huile d'Olive "Minerva"	C/S
12 bouteilles, 1 litre	8.00
12 bouteilles, qts.	6.00
24 bouteilles, pts.	6.50
24 bouteilles, ½ pts.	4.25
	Gall.
c/s 2 estagnons, 5 gall.	2.00
c/s 6 estagnons, 2 gall.	2.05
c/s 10 estagnons, 1 gall.	2.10
c/s 20 estagnons, ½ gall.	2.25
c/s 48 estagnons, ¼ gall.	2.60

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

Conserve: —	Caisse
Eagle Brand, 4 doz.	\$6.00
Reindeer Brand, 4 doz.	6.00
Silver Cow Brand, 4 doz.	5.40
Gold Seal Brand, 4 doz.	5.25
Mayflower Brand, 4 doz.	5.25
Purity Brand, 4 doz.	5.25
Challenge Brand, 4 doz.	4.75
Clover Brand, 4 doz.	4.75
Evaporé (non sucré):—	
St. Charles Brand, petit, 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
"Reindeer" café et lait, petit, 4 doz.	6.00
"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 ⅛'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

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.

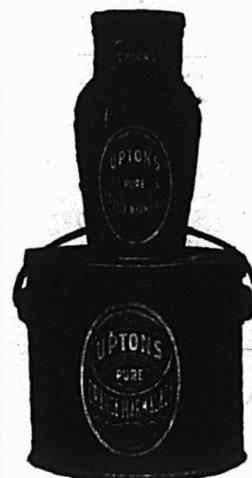
EPICIER EN GROS

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-Dizil
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

UPTON

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

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

SOCIÉTÉ DES EAUX PURGATIVES RIGA.



Montréal — Tél. Main 6473.

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

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

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

Les conditions ci-haut seront strictement suivies.

ARTHUR P. TIPPET & CO., Montréal.

Lime Juice "Stowers" La cse

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

WHITE SWAN SPICES & CEREALS, Limited.

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

WILSON'S FLY PADS.



La boîte \$3.00
Par trois boîtes 2.85

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES ÉPICIERS
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

Dessinateur de patrons. Satisfaction absolue
Coupe garantie. Prix modérés.

Tél., Est 3521.

A. J. LELIEVRE

MANCHONNIER

150, rue St-Denis, Montréal.

Spécialité:

Manteaux de Mouton de Perse.
Tous genres de Fourrures réparées, teintés
et nettoyés.

Surveiller sa publicité, c'est surveiller
ses affaires. Organiser sa publicité, c'est
organiser sa vente.

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 Advertiser
Limited"; Gérant: M. L.-W. Gauvin, ex-inspec-
teur et surintendant de la Metropolitan Life
Ins. Co.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

pour acheter une propriété ou pour vous bâtir
nivez-vous au "Prêt Immobilier, Limitée,"
qui vous prêtera ce capital sans intérêt, avec
les 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 quali-
fiés.

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la
brochure explicative gratuite.

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand

Cleane.

Cse de 3 do 3.60

Cse de 6 doz. 7.20

30 jours.



— LES —

THÉS DU JAPON

sont par excellence les
Thés Verts du Continent
Américain tout entier.
Absolument purs — le
Gouvernement Japonais
défend l'emploi de tout
adultérant dans leur pré-
paration.

YEAST ROYAL CAKES

L'ANCIEN EST FIABLE

La grande demande pour les Pains de Levure Royal, par tout le Canada, a, dans le passé, induit les manufacturiers d'autres articles de commerce à mettre sur le marché des marques de pains de levure qu'ils prétendent être "tout aussi bonnes" que la Levure Royal, et certains marchands ont essayé de substituer ces marques inconnues aux Pains de Levure Royal, Toutes ces tentatives ont fait faillite. **Pourquoi** expérimenter avec des marques inconnues ?

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG MONTREAL



BLUE LABEL



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

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

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

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



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

AGENTS :

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

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

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. Olsted, 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, 19 Septembre 1913.

Vol. XLVI — No 38.

LE MAINTIEN DES PRIX ET LE DETAILLANT

Organisation vs Désordre.

Il y a à peine une dizaine d'années, les conditions commerciales étaient bien différentes de ce qu'elles sont aujourd'hui. Nos méthodes de publicité étaient différentes; la manière de faire les affaires était différente, et notre attitude les uns envers les autres était différente. En un mot, c'était une bataille constante de chien à chien. Les méthodes primitives disparaissent, et ceux-là même qui se plaisaient dans leur rôle qui consistait à mettre les autres dans l'embarras, sont maintenant pris à leur propre piège. Les hommes ont enfin reconnu que, différemment de la créature animale, ils sont doués d'une intelligence, d'une faculté de compréhension, d'une raison et que c'est ce don de la Providence qui fait que nous pouvons nous comprendre les uns les autres, qui a finalement forcé quelques-uns des plus entrepreneurs à former, pour leur bien commun, des organisations légales. Aujourd'hui plus que jamais, on sent que le commerce a une conscience.

Nous traversons une période de développement qui fournit des données intéressantes à l'élève qui étudie l'économie politique. Tout comme les lois découlent des conditions qui surgissent, et tout comme les nouvelles lois sont faites pour répondre aux besoins de chaque circonstance, les lois morales des organisations dans un esprit tel qu'elles rencontrent les besoins et assurent la protection de chacun de leurs membres. Nous avons appris à savoir que le bien du plus grand nombre doit être sauvegardé, et non celui de la minorité au dépens de tous les autres. L'organisation conduite selon les règles légales signifie ordre, éducation et progrès. Le manque d'organisation signifie au contraire désordre, friction, querelles futiles et sans but, et, finalement, la mort du commerce. La friction use. Ni homme ni commerce ne peuvent la subir impunément. L'organisation guérit le mécontentement parmi les commerçants, et nous savons tous que ce mécontentement ébranle la confiance du public envers le détaillant.

L'organisation légale.

Le besoin de l'organisation légale ne s'est jamais fait sentir aussi fortement qu'aujourd'hui, mais il faut voir avec soin que rien dans ces organisations ne soit reprehensible devant la loi. La loyauté dans l'organisation est aussi essentielle qu'en affaires.

L'équité envers tous, pas d'entraves, pas de diversion légale du commerce, pas de conspiration; en un mot, rien qui soit illégal.

Nous sommes toujours en présence de sérieux problèmes commerciaux. Les lois qui empêchent le manufacturier de déterminer le prix de revente de ses produits brevetés, fait de l'organisation comme une nouvelle force éducationnelle plus essentielle que jamais pour la protection mutuelle des commerçants. Si les prix fixes doivent venir un jour, ils devront venir du public; et c'est le temps, pour les détaillants qui tiennent réellement aux prix fixes sous prétexte que ces prix diminueront une meilleure qualité de la marchandise et plus d'honnêteté dans le commerce, c'est le temps, disions-nous, d'éduquer le public, de lui apprendre à voir clairement la différence qui existe entre le prix fixe et le prix des trusts, et, ainsi, de donner lieu à la création d'une nouvelle législation. Il appartient au détaillant de démontrer au public, par sa publicité, et autres moyens, la différence qui existe entre le prix fixe d'un article de création unique, et le pacte d'un groupe pour fixer et contrôler le prix d'un certain nombre d'articles. Ce dernier cas est évidemment du monopole, et il n'est pas un citoyen respectueux de la loi qui encourage le monopole ni aucune organisation susceptible de monopoliser.

Le détaillant peut obtenir la fixation des prix en démontrant au législateur qu'il la désire parce qu'il en a besoin. Les juges sont généralement soupçonneux des motifs invoqués par les manufacturiers pour l'établissement de prix fixes; aussi, les détaillants doivent-ils lui venir en aide et lui fournir quelque chose de tangible pour prouver à la cour qu'il ne recherche pas son intérêt particulier.

Il n'est pas sans à-propos de rappeler ici qu'il n'y a pas longtemps, aux Etats-Unis, un juge de la cour suprême du New Haven accorda une injonction préliminaire à un grand manufacturier de montres contre un pharmacien pour l'empêcher de réduire le prix d'une montre. Pour accorder l'injonction, le juge s'est basé sur le fait qu'il était injuste pour le détaillant de réduire un prix qu'il savait déjà restreint, d'autant plus que tous les autres marchands s'accordaient pour le maintenir. Il argua que lorsque le détaillant réduit le prix d'un article, il ruine en quelque sorte et jusqu'à un certain point la clientèle du manufacturier. Aux Etats-Unis encore, une trentaine de manufacturiers viennent de se former en organisation sous le nom de l'American Fair Trade League, dans le but d'étudier les intérêts des manufacturiers et de prendre les moyens de protéger leurs produits et leurs marques de commerce.

Les réductions de prix entraînent la démoralisation du commerce. Quant à ce qui concerne les manufacturiers qui voudraient arriver à fixer les prix de revente, leur position est très claire; leur but est directement opposé au monopole,

et leur politique est très avantageuse non seulement au commerce, mais à tout le public. Les lois prohibitives sont destinées à protéger l'homme dans son droit de concurrence libre, et à empêcher les pratiques qui tendent à supprimer la concurrence. Elles tendent à conserver à l'individu l'occasion et le désir de créer. Mais lorsque les hommes se groupent pour former un monopole ou contrôler une certaine branche du commerce, quelque bonnes que soient leurs intentions, ils faussent nécessairement l'effort individuel.

Une partie du public s'agite à propos de la fixation des prix parce que la question n'est pas clairement comprise. Mais le prix fixe n'a rien de neuf. Il existe en Allemagne, en Belgique, au Danemark et en France. En Allemagne, par exemple, aucun livre neuf ne peut être vendu à prix réduit. Si un marchand veut disposer d'un livre à un prix moindre que celui fixé, par l'éditeur, il doit le vendre à titre de vieux livre.

Le Danemark est un petit pays mais qui possède une très grande énergie pour la défense et la protection de ses détaillants. Les intérêts du détaillant y sont sauvegardés religieusement. Les parasites du commerce n'y peuvent pas voler le public par la pratique des ventes périodiques dites d'occasion.

La marque de commerce

La marque de commerce est l'un des meilleurs moyens d'impressionner le public en faveur du détaillant, et son usage se répand de plus en plus. La marque de commerce du détaillant sur un article le différencie de celui de la maison faisant affaires par la poste et du magasin à rayons, en ce qu'elle rend le marchand responsable de la qualité de l'article. Sa marque de commerce est en quelque sorte comme sa garantie. Elle fait comprendre au public que le marchand connaît l'article qui la porte et qu'il a foi en sa qualité. De fait, il ne doit pas y avoir de secret dans le commerce. On devrait faire connaître franchement au client la véritable valeur de l'article qu'on lui vend. Aussi bien, ne vous préoccupez pas des maisons qui font affaires par la poste ni des magasins à rayons. Vous n'arriverez pas au succès en critiquant les autres, ni en parlant du bon service et en ne le donnant pas. Au contraire, il faut inspirer la confiance, bien connaître le stock de son magasin et prendre la responsabilité de tout ce qui passe du magasin aux mains du client.

L'organisation a déjà beaucoup fait pour le détaillant; mais il reste beaucoup à faire encore. L'organisation a enseigné à ses membres que les trop grands achats et les crédits à long terme sont ruineux. L'organisation, renforcée par la littérature commerciale, commence à faire sentir son influence. Elle a établi comme un tribunal de la paix entre le détaillant, le manufacturier et le marchand de gros et elle a rendu la guerre commerciale insoutenable, parce que la coopération a fait place à la concurrence. Les manufacturiers ont appris que la distribution rationnelle d'un produit n'est possible que par l'entremise du détaillant.

L'organisation enseigne qu'on ne se bat plus pour une simple question de piastres et de cents; elle enseigne à vivre et à laisser vivre, à reconnaître un code de moralité et un côté moral aux affaires. L'organisation donne au détaillant la confiance en lui-même et lui fait croire à la réalité de sa valeur et son influence dans la communauté. Un peu partout, mais dans les petites villes surtout, on a foi dans la parole du détaillant.

Mais les membres d'une organisation ne doivent pas seulement avoir confiance; ils doivent être actifs. Organisation signifie vie, enthousiasme, progrès, succès. Il n'y a que les omrts qui n'ont pas besoin de s'organiser.

POUR ATTIRER LA CLIENTELE.

A cette saison où la température persiste à baisser graduellement, l'épicier actif devrait se rendre compte du besoin de changer la variété de ses produits selon la demande qui s'accroît. Les articles qui furent de forts vendeurs, tout récemment encore, sont de moins en moins demandés à mesure que la saison froide s'annonce. Au contraire, les clients commencent à demander des aliments plus assimilables en temps froid, et c'est le temps de les mettre en évidence et de les pousser avec résolution.

C'est le moment ou jamais d'utiliser la vitrine comme élément vendeur en y donnant plus d'attention. La saison et les articles en demande, tout contribue à faire des étalages attrayants. Plus que durant les mois de chaleur, les promeneurs fréquentent les rues de la ville, et une belle vitrine est plus susceptible d'attirer leur attention et de faire des ventes. Par conséquent, tous les épiciers devraient se faire un devoir de composer de beaux étalages et d'en maintenir le niveau d'efficacité jusqu'au moment où il faudra en changer totalement le style à l'approche des fêtes de Noël et du Nouvel An. Ils devraient voir à ce qu'ils soient faits selon les exigences de la saison et en harmonie avec les articles que l'on met en évidence et dans les annonces et dans les étalages intérieurs.

Il est peut-être prématuré de parler ici des étalages propres aux jours de fêtes de la Noël ou du Nouvel An. Toutefois, s'il n'est pas opportun de les confectionner maintenant, nous ne voyons aucun mal à en tracer d'avance les plans et faire naître les suggestions. Aussi, sommes-nous assurés que les gens éclairés prendront les moyens de se souvenir des enseignements que nous leur offrons, et se prépareront longtemps d'avance afin d'être les premiers à faire leurs étalages pour les fêtes. De nos jours, le public est imbu de l'esprit des fêtes, et cet esprit qui tend à se développer de plus en plus, entraîne un plus fort pourcentage de dépense, de libéralité. Dans ces circonstances, les gens recherchent surtout les bonbons et les fruits, mais on ne doit jamais manquer de faire entrer dans l'étalage une combinaison de tous les principaux produits de fantaisie que comporte le commerce d'épicerie. Les sujets d'ornementation pour la vitrine ne manquent pas. Le vieux Santa Claus en voiture; sortant d'une cheminée ou descendant d'un train, sont autant de sujets aussi attrayants qu'ils sont vieux. Le millésime de la nouvelle année, affiché en gros chiffres d'une forme ou d'un matériel original; le vieux faucheur ou le sablier, autant de choses à mettre bien en évidence au milieu d'un étalage bien fait, composé d'articles de première nécessité, et agrémenté des fantaisies tant recherchées pendant les jours de fêtes. Des drapeaux bien drapés donnent un air de gaieté qui plaît et attire. Beaucoup de marchands décorent aussi l'intérieur de leur magasin.

Les conserves.

C'est la saison par excellence pour la vente des conserves de viande, de poisson, de fruits et de légumes. Donc, mettez-les en évidence, car elles seront grandement demandées et le meilleur moyen de dire que vous tenez telles ou telles marques, c'est de les montrer. Tout dépend de la publicité dans la vente; par conséquent, ne la négligez pas.

Quelques suggestions.

La suggestion est une aide précieuse dans la vente. Les marchands et commis le savent par expérience. C'est à cette fin qu'on a inauguré les étalages de vitrines. Mais voici une manière d'arranger les vitrines et dans laquelle les suggestions parlent plus haut que dans la vitrine ordinaire. Sur une pancarte, vous inscrivez: "Pour tous les repas." Puis, vous disposez trois strapontins dans la vitrine. Sur celui du bas,

qui porte l'inscription: "Déjeuner", étalez les articles qui composent ce repas: café, biscuits, fromage, fruits, etc. Sur le second degré, indiquez: "Dîner" et étalez des soupes concentrées, des viandes cuites, jambons, corned beef, etc., des conserves de légumes, des marinades, des viandes à pâtés, et tous autres articles qui entrent dans la composition d'un dîner. Sur le rayon du "Souper", montrez des viandes en conserves, des olives, du fromage, des conserves de fruits et des biscuits de fantaisie.

Repas du soir.

Si le marchand le croit opportun, il pourra ajouter un quatrième rayon portant l'inscription "Repas du soir", et y montrer des biscuits secs, du fromage, des sardines, des homards, des éperlans, des fèves au lard et des marinades.

A l'heure présente, la perspective commerciale est très brillante, au Canada, et tout effort approprié donnera des résultats appréciables. Le marchand se doit à lui-même de stimuler l'enthousiasme de son personnel; d'augmenter l'attrait de ses vitrines; de dépenser un peu plus pour sa publicité. En un mot, il doit faire tous ses efforts pour engranger pendant que le soleil luit.

Ce qu'il faut faire.

Certains marchands donnent, pendant une semaine, une attention particulière à un article nommé.

Le jambon cuit sera plus demandé que jamais; soyez-en pourvu.

Commencez à dresser vos plans d'étalage pour les fêtes. Le comptoir aux provisions prend une plus grande importance à cette époque. Si vous n'en avez pas, considérez l'opportunité d'en créer un.

Les légumes abondent; c'est donc le temps d'en faire un objet de tentation pour les passants. Faites-en des étalages appétissants.

Si personne autre ne tient le poisson frais, dans votre localité, vous avez une occasion de vous spécialiser dans cette branche.

L'automne, avec sa température maussade, oblige les gens à prendre plus de soins de leurs chaussures. Poussez la vente des cirages en les mettant bien en évidence.

COMPAGNIES INCORPORÉES

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

"Central Investment Company, Limited," pour acheter, louer, prendre en échange ou acquérir autrement des terrains ou intérêts en iceux ensemble avec toutes bâtisses ou constructions qui peuvent être situées sur les dits terrains et vendre, louer, échanger, hypothéquer tous ou aucune partie des terrains et toutes ou aucune des bâtisses ou constructions qui y sont maintenant érigées ou qui peuvent y être érigées à l'avenir, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Danville Realty, Limited," pour acquérir, posséder, détenir, louer, vendre des terres, propriétés et bâtisses de toute nature et sorte quelconques et en disposer. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Le Crédit Immobilier de Boucherville," pour faire le commerce d'immeubles en général. Capital-actions, \$30,000, à Montréal.

"The Arthabaska Motor Car Company, Limited", pour acquérir de toute manière légale acheter, vendre, louer et échanger tous biens meubles et immeubles, des usines, manufactures, etc. Capital-actions, \$19,900, à Victoriaville.

"The Gaspé Steamship Company, Limited," pour construire, posséder, affréter et exploiter des vaisseaux, etc. Capital-actions, \$100,000, à Québec.

"Ideal Concrete Products Company," pour faire toutes ou aucune des affaires concernant les produits miniers, comme manufacturiers, marchands et entrepreneurs etc., Capital-actions, \$20,000 à Saint-Lambert.

"La Compagnie des Habitations Salubres de Québec, Limitée," pour faire en général les affaires d'une compagnie d'immeubles et de bâtisses avec pouvoirs y ayant rapport et auxiliaires et limitations et restrictions ordinaires. Faire les affaires comme constructeurs, entrepreneurs, manufacturiers et agents en général. Capital-actions, \$100,000, à Québec.

"Emery L'Espérance, Limitée," pour acquérir de Monsieur Emery L'Espérance, plombier, des cité et district de Montréal, son fonds de commerce de plombier et son achalandage, et de le payer, soit en agent, soit en parts libérées. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie Théâtrale de Sorel," pour donner des représentations théâtrales, vaudeville et vues animées, à Sorel. Capital-actions, \$20,000.

"La Compagnie Dorval et Ponsot," pour faire le commerce d'articles liturgiques et de fantaisie. Capital-actions, \$20,000, à Québec.

"Oriental Club, Limited," pour former un club dans le but d'amusements et de récréation. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Longueuil East Land Company, Limited," pour acquérir par achat, bail, échange ou autrement et posséder, améliorer, subdiviser, bâtir, utiliser, gérer, louer, vendre, échanger toutes sortes de propriétés mobilières et immobilières et en disposer. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Compagnie et Ferme de Bêtes à fourrures, Limitée," pour faire l'élevage des renards et autres bêtes à fourrures, préparer les peaux de telles bêtes à fourrure, etc. Capital-actions, \$10,000, au village de Eastman, canton Bolton, comté de Brome.

LES PRODUITS DE LAPORTE, MARTIN, LIMITEE.

La maison Laporte, Martin, Limitée, offre cette semaine aux détaillants un assortiment complet de petits pois et autres légumes en conserve, ainsi constitué: 1,840 caisses de Petits Pois marque "Soleil" et 425 caisses de Petits Pois marque "Frs. Petit & Cie". Ces deux marques sont très avantageusement connues et appréciées dans le monde entier à cause de leur qualité irréprochable, et les marchands qui ne sont pas encore pourvus de ce légume si recherché qu'est le petit pois, feront bien de donner leurs commandes au plus tôt. Il en est de même des autres conserves de légumes et des soupes de la marque "Soleil", ainsi que des champignons marque "F. Lecourt", de Paris. Pour tous les détails, voir l'annonce que nous publions dans cette édition, à l'intérieur du dernier couvert.

LEWIS BROS., LIMITED.

La populaire maison Lewis Bros., Limited, annonce à sa clientèle et au commerce en général que, vu la démission de M. G. Laberge, un ancien représentant, elle a retenu les services de M. J.-Albert Trempe, fils de M. A.-C. Trempe, de Sorel, qui sera chargé de surveiller la clientèle répartie dans le nord de la province de Québec, sur la route du Pacifique Canadien.

M. Trempe quittera Montréal le lundi, 22 courant, avec une série complète d'échantillons.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE.

M. Adélar Fortier est élu président.

La Chambre de Commerce du district de Montréal a tenu mercredi sa deuxième séance hebdomadaire depuis la vacance.

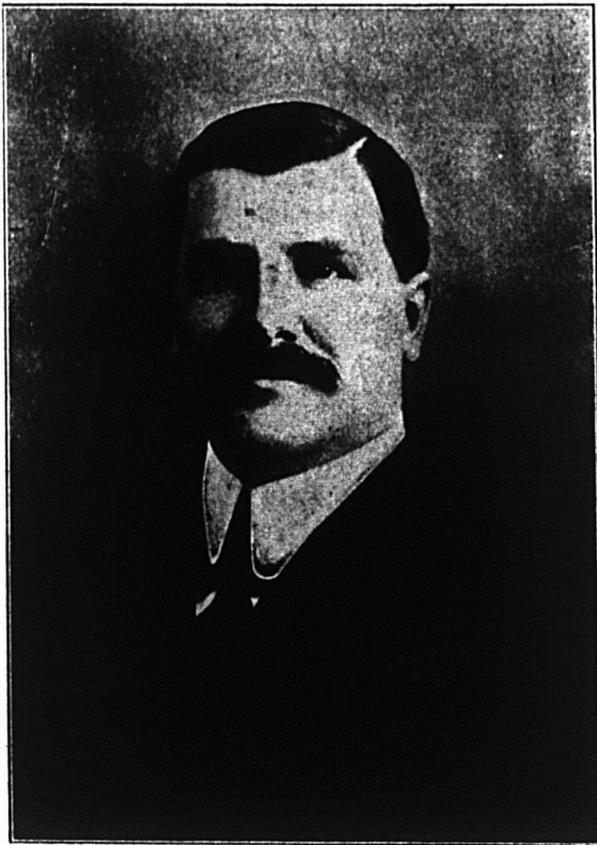
Le lieutenant-colonel Labelle présidait avec, à sa droite, M. Ad. Fortier, vice-président de la Chambre.

Après la lecture des minutes de la dernière assemblée et le dépouillement du courrier, la Chambre a eu à étudier un rapport sur la "Prévention des Incendies".

Le sous-comité chargé d'étudier la question fait le rapport suivant:

Les trois causes principales sont la défectuosité dans la construction, la négligence dans les résidences et le crime d'incendie.

Le sous-comité demande que le code de construction



M. ADELARD FORTIER,

le nouveau président de la Chambre de Commerce du district de Montréal.

qu'on est à préparer à l'Hôtel-de-Ville soit soumis au comité et aux autres corps publics intéressés, afin de leur fournir l'occasion de faire des suggestions.

Pour prévenir la propagation du feu, on suggère qu'on emploie surtout le métal pour les cadres de châssis, et du verre avec fil de fer. On devrait donner plus d'attention dans l'installation des fils électriques, aux puits d'ascenseurs et aux escaliers.

La négligence des ménagères dans les résidences est la plus fréquente cause des incendies. Il faudrait faire une campagne d'éducation afin de mieux faire comprendre la responsabilité en cas d'incendie, combattre l'indifférence, l'imprudence et la malpropreté. On devrait appliquer ici les lois des autres pays qui punissent d'amende les personnes dont la négligence, l'imprudence ou la malpropreté sont cause d'incendie.

Une loi devrait être passée nommant un bureau d'inspection d'au moins cinquante hommes sous les ordres du chef des pompiers. Les inspecteurs seraient chargés de faire observer la loi, et au besoin de prendre l'initiative de poursuites contre les violateurs. Les lois devraient être plus sévères en ce qui concerne la propreté et l'obligation de déposer dans des réceptacles en métal les cendres et autres matières de rebuts inflammables, de même que pour l'enlèvement quotidien de ces rebuts.

On ne devrait jamais permettre de fumer dans les maisons de commerce et dans les édifices publics. On devrait installer des extincteurs automatiques dans tous ces établissements.

De plus, la cour des commissaires des incendies devrait être en position de mieux coopérer avec le département du feu. On devrait lui donner plus d'autorité pour rechercher ceux qu'on soupçonne, et de punir ceux qu'on trouve coupables de violer la loi.

Pour mener cette campagne pour la prévention des incendies, le sous-comité demande le concours de la presse.

La démission du lieutenant-colonel A. E. Labelle, à la charge de président de la Chambre, avait été acceptée à la dernière séance.

Ceci amenait nécessairement une nouvelle élection qui donna le résultat suivant: Président, M. Adélar Fortier; 1er vice-président, M. S.-D. Joubert; 2ème vice-président, M. V. Frank Pauzé; conseiller, J.-F. Loisel; conseiller ex-officio, M. le lieutenant-colonel Labelle.

Le nouveau président de la Chambre, qui est aussi l'un des principaux directeurs de la Montreal Dairy Company, est hautement qualifié pour remplir le poste qu'on vient de lui confier, et nous sommes assurés qu'il saura rendre au commerce tous les services que l'on est en droit d'attendre de sa compétence en affaires et de ses hautes qualités d'initiatives.

Important Avis

Mercredi prochain, le 24 courant, à 8 heures du soir, aura lieu à l'École Technique, rue Sherbrooke, une réunion de tous les membres de l'Association des Marchands Détaillants de Montréal, pour entendre M. A. T. Sheldon, directeur de l'École Commerciale de Chicago. M. Sheldon traitera de la Science de l'Edification du Commerce.

Tous les membres de l'Association sont priés d'être présents.

FEU M. ADHEMAR DELORME.

C'est avec regret que nous avons appris la nouvelle du décès, arrivé dimanche, de M. Adhémar Delorme, ex-secrétaire-trésorier de la maison Laporte, Martin, Limitée, de cette ville. M. Delorme comptait trente années de services dans cette importante maison, dont douze comme simple employé. En 1894, il fut admis dans la société à titre de secrétaire-trésorier.

Au mois de mars dernier, sa santé laissant à désirer, il crut devoir donner sa démission afin de pouvoir prendre un repos qui lui permit de se rétablir plus rapidement. Malheureusement, la maladie dont il souffrait avait fait des progrès tels qu'il ne put lutter davantage, et il expirait dimanche dernier, à la suite d'une syncope, entouré de tous les siens.

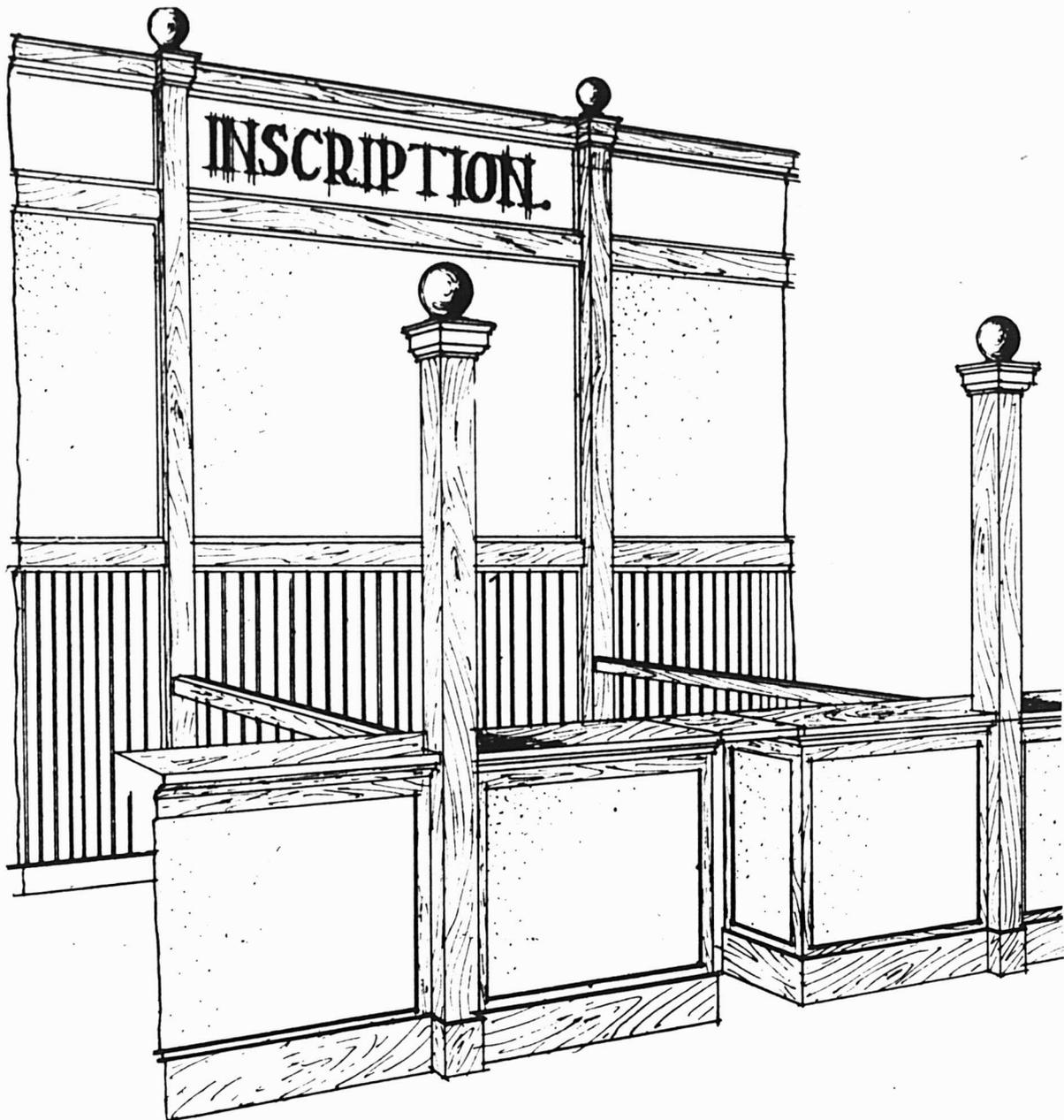
A la famille Delorme, et aux anciens associés du défunt, "Le Prix Courant" offre ses plus sincères sympathies.

L'EXPOSITION DE PRODUITS ALIMENTAIRES.

Trois semaines à peine nous séparent de la date d'ouverture de la grande exposition de produits alimentaires, qui sera tenue à Montréal, dans les salles d'exercice du 65^e Régiment. Nous avons à plusieurs reprises attiré l'attention du commerce sur cet événement de haute importance, et nous revenons à la charge, toujours à cause de cette importance indiscutable.

Les manufacturiers et producteurs l'ont admise au point

Ils ne devront pas oublier que, comme nous l'avons maintes fois répété, la convention annuelle des Marchands Détailliers du Canada, Section de Québec, aura lieu en même temps que l'exposition. Il y a donc double raison pour décider les commerçants à sortir de leur torpeur. L'attrait des deux événements sera augmenté du fait que, pour l'occasion, les compagnies de chemins de fer ont consenti une réduction des prix de transport en faveur des personnes munies d'un certificat de convention dûment recommandé. Pour cela, il suffira de se procurer une formule de certificat de son chef



Pan des boutiques d'étalage à l'Exposition de Produits Alimentaires.

d'avoir déjà enlevé toutes les boutiques d'étalage, moins cinq. Or, si ceux-là trouvent qu'il est important de faire connaître leurs produits, il ne l'est pas moins pour le détaillant de connaître ce qui se fait au pays par rapport à leur commerce, puisqu'ils doivent en être, un jour ou l'autre, les distributeurs.

Les expositions précédentes ont obtenu de beaux succès; mais comme la prochaine est assurée d'éclipser tout ce qui a été vu jusqu'ici comme organisation et comme exhibits, il est permis de croire que les marchands qui la visiteront en rapporteront des avantages précieux.

de station, et de le faire parvenir au secrétaire de l'Association des Marchands Détailliers du Canada, à Montréal, pour le faire remplir selon les règles. Les accommodations aux hôtels de Montréal seront facilitées pour la circonstance, et le secrétaire de l'Association se fera un plaisir de fournir à ce sujet toutes les informations qui lui seront demandées.

Il est entendu que des sujets de la plus haute portée seront soumis à l'étude de la convention, et il importe que l'assistance soit la plus nombreuse possible. Il y va de l'intérêt de chacun.

LA CONVENTION DES MANUFACTURIERS.

La convention annuelle de l'Association des Manufacturiers Canadiens s'est ouverte mardi, le 16, à Halifax. Il est d'ores et déjà connu que la réunion de cette année sera d'autant plus intéressante qu'on y traitera de la révision du tarif américain au point de vue des conséquences qu'elle peut avoir sur le marché canadien.

Il sera intéressant de savoir ce que nos manufacturiers pensent d'une réduction correspondante du tarif canadien.

On se rappelle que, l'an dernier, ils refusèrent de répondre à une interpellation des Grain Growers sur cette question. Comme il est probable que ces derniers reviendront à la charge, on se demande si les manufacturiers ne modifieront pas leurs opinions anti-libre échangeistes. D'un autre côté, on ne croit pas qu'ils se prononcent en faveur d'une augmentation des impôts.

Depuis quelques années, l'Association des Manufacturiers a pris une importance qu'on aurait tort de vouloir méconnaître. Elle compte aujourd'hui près de trois mille membres recrutés dans toutes les parties du pays depuis les Provinces Maritimes jusqu'à l'extrême Ouest, et le travail qu'elle fournit, le capital qu'elle représente, de même que les intérêts qu'elle peut affecter directement ou indirectement en font une organisation qui dispose d'une influence énorme. Aussi, en présence du remaniement du tarif américain, nous ne serions pas étonnés d'apprendre que l'Association s'est prévaluée de son influence pour demander au gouvernement une plus grande protection pour les produits de fabrication canadienne.

THE CANADA PAINT CO., LIMITED.

La grande fabrique de peintures et vernis qu'est la Canada Paint Co., Limited, désire faire savoir à ses clients des Provinces Maritimes et de Terre-Neuve qu'elle a récemment établi de grands entrepôts et des bureaux au No 133 de la rue Water, à Halifax.

La compagnie en est venue à cette détermination en présence de l'augmentation constante de la demande pour ses marques si bien connues de peintures, vernis, blanc de plomb, etc., fabriqués à ses propres usines.

La maison vise constamment à satisfaire sa clientèle par un service sans cesse amélioré et une livraison aussi efficace que rapide, et elle tiendra à Halifax un stock complet des produits de la marque Canada Paint. Elle s'est rendu compte du progrès des Provinces Maritimes et elle désire se tenir à la hauteur de la situation.

La compagnie profite de cette occasion pour remercier de nouveau les marchands qui lui ont accordé leur patronage dans le passé, et elle compte qu'ils lui fourniront encore l'opportunité de démontrer le bon service qu'elle est en mesure de donner.

Tous les hommes d'affaires sont cordialement invités à visiter en tout temps les nouveaux bureaux et entrepôts.

LES LOIS SOCIALES ET LE RENCHERISSEMENT.

Singulière déclaration de M. Lloyd George.

On commence à se rendre compte un peu partout que les lois, dites sociales, ont toujours des conséquences financières qui atténuent singulièrement la portée bienfaisante que leurs initiateurs leur attribuent. Un intéressant débat s'est élevé, il y a quelques jours, à la Chambre des Communes au sujet des conséquences qu'entraînera la mise en application du bill organisant une assurance nationale contre la maladie

et le chômage. Un député de l'opposition, M. Hunt, a demandé au Chancelier de l'Echiquier "s'il pouvait donner une évaluation quelconque de l'augmentation du coût de la production qu'entraînera ce projet, et s'il avait l'intention d'imposer une taxe équivalente sur l'importation étrangère".

La réponse faite par M. Lloyd George est assez bizarre. Le ministre s'est retranché, en effet, derrière l'expérience faite en Allemagne et de laquelle il résulterait que l'"assurance organisée de la santé" de la classe ouvrière augmenterait la capacité productrice de celle-ci. M. Lloyd George a ajouté:

"Il ne doute point qu'on constatera le même résultat ici en Angleterre lorsque les effets démoralisants du chômage et de la maladie auront été atténués. Si donc, comme je l'espère, ces influences font plus que compenser le nouveau fardeau imposé à nos patrons, le coût de la production non seulement ne sera pas augmenté, mais au contraire serait diminué."

Le Chancelier de l'Echiquier a d'ailleurs ajouté qu'à son avis l'expédient qu'on lui proposait serait inopérant en tant que correctif au péril appréhendé.

M. Hunt ne s'est pas tenu satisfait par cette réponse un peu ambiguë. Il a demandé qu'on lui expliquât pourquoi, alors que les industriels anglais convenant de payer une taxe nouvelle s'ajoutant aux énormes charges qu'ils supportent déjà, les industriels étrangers venant sur le marché britannique faire concurrence aux producteurs nationaux n'auraient rien à payer.

Visiblement embarrassé, M. Lloyd George a riposté qu'on soulevait là une trop vaste question pour qu'il pût répondre dans les 30 ou 40 secondes qui lui étaient accordées. Il pense, toutefois, que les prémisses de l'honorable membre sont inexactes et il a ajouté qu'en admettant que l'industrie britannique eût à supporter un nouveau fardeau, elle aurait aussi des moyens nouveaux d'augmenter sa capacité productrice...

Intervenant dans le débat, un autre député de l'opposition, M. G. Terrel, a demandé si la prévision d'une diminution du coût de la production reposait sur des statistiques sérieuses ou constituait simplement une expérience. A cette embarrassante question, le ministre a répondu:

"J'ai fait des enquêtes très sérieuses auprès de tous les grands patrons allemands. C'était certainement le meilleur moyen de me renseigner, et tous, sans aucune exception, ont répondu que l'assurance leur a profité et plutôt une économie pour eux. Or, les patrons allemands payent une contribution double de celle que je demande aux patrons anglais de payer."

On ne peut qu'être surpris de la candeur du ministre si visiblement persuadé que les Allemands auraient pu déconseiller d'appliquer aux producteurs britanniques une charge nouvelle, leur rendant la concurrence plus difficile.

Cependant, le débat a été clos sur cette déclaration, mais il continue dans le public. Le "Globe" estime que la mise en application du projet aura pour conséquence inévitable de surélever les prix sur les loyers, les impôts, les salaires et le prix des denrées.

Le constructeur de maisons, par exemple, aura à payer davantage pour sa main-d'œuvre, puisqu'il devra assurer ses maçons et ses charpentiers; il devra payer davantage pour ses matériaux, puisque les briquetiers, marchands de couleurs et autres auront aussi à tenir compte de l'accroissement du prix de revient de leurs produits. Comme les bénéficiaires, dans toutes ces industries, laissent très peu de marge, le résultat probable est que l'entrepreneur de bâtisses élèvera le prix des loyers des maisons qu'il construira. Pour un cottage d'ouvriers, l'augmentation ne pourra être que de 3 pence par semaine (soit 32 fr. 50 par an) et une augmentation de loyer se produira aussi, bien que peut-être moindre en proportion,

pour les maisons d'une classe plus élevée, louées à l'année. Quant aux maisons que l'entrepreneur vend immédiatement après leur construction, il ajoutera vraisemblablement 10 liv. st. (250 fr.) au prix de vente.

Pour des raisons analogues, l'assurance que le commerçant, le fabricant et le détaillant devront contracter pour leurs ouvriers les obligera à relever leurs prix.

Une grande maison d'épicerie aura à payer l'assurance pour tous ses commis, jusqu'au plus jeune; les entrepreneurs de transports, depuis la plus grosse maison jusqu'à la plus petite, devront également assurer leurs hommes; les fabriques de confitures, les maisons préparant les épices, les manufacturiers de biscuits, etc., etc., paieront aussi pour l'assurance de leurs ouvriers. On peut donc croire que la tendance sera d'élever d'un sou le prix de chaque pot de confiture, ou de chaque boîte de biscuits.

On voit que la loi sociale de M. Lloyd George pourrait bien avoir des conséquences sociales plutôt fâcheuses pour tout le monde, y compris ceux en faveur desquels on prétend l'appliquer. — (La Réforme Economique, de Paris.)

CREEZ LE BESOIN

Quand vous interrogez des commerçants sur les raisons pour lesquelles ils font de la réclame, nombreux seront ceux qui répondront: "Bien obligés, puisque les concurrents en font".

Vous avouerez qu'il y a bien des chances pour qu'une publicité faite dans de telles conditions, sans aucun enthousiasme, ne puisse dégeler, encore moins réchauffer les acheteurs réfractaires.

D'autres se rendent bien compte que la publicité est utile et fait vendre. Mais, ne sachant pas ce qui est bon ou mauvais, ils se contentent de dire au public, dans leurs annonces: "Voici ce que nous faisons", et ils se figurent avoir accompli leur devoir.

Parmi ceux-là, il en est qui essaient de réunir, en de volumineux catalogues, tout ce qu'ils ont dans leurs rayons; dans la chaleur de l'action, ils y font même figurer des choses qu'ils n'ont plus ou bien d'autres, qu'ils n'ont jamais eues. D'autres, ont foi en l'affiche et demandent à celle-ci de faire connaître leur nom au public, comme jadis Bornibus: sa moutarde. La plupart condescendent à sacrifier quelques pièces de cent sous aux journaux et, consciencieusement, ils remplissent tout de noir l'espace qu'ils ont acheté. Et tous, de temps en temps, ont recours au menu fretin de la publicité: circulaires, prospectus, primes, etc..., qui doit, dans leur esprit, les populariser, eux et leur marchandise.

Nous savons déjà que toute cette publicité ne vaut rien parce qu'elle manque de coordination. Mais ce n'est pas sur ce défaut que je veux appeler votre attention. Je tiens à vous montrer que, si la publicité de bien des commerçants ne rend pas, c'est qu'ils n'y mettent rien qui puisse la faire rendre.

Ces commerçants ignorent qu'entre "faire connaître" leurs articles et les "faire acheter", il y a un abîme profond que, seuls, quelques spécialistes ont su franchir. Cet abîme s'appelle, dans le jargon des techniciens de la publicité: "la création du besoin".

A quoi sert de montrer au public, par vos étalages, vos catalogues, vos annonces, tout ce que vous lui offrez, si vous ne lui faites pas comprendre qu'il en a besoin?

Comment créer ce besoin? — Dame!... cela varie suivant les cas et les circonstances. Voyons un peu comment on peut créer le besoin.

Voici, par exemple, mon vieux camarade Joe C.... Celui-là, je vous garantis qu'en temps normal ses vêtements

sont toujours entretenus et que, même après usage, ils ont l'air neuf. L'autre jour, Joe m'aborde ainsi:

— "Je suis absorbé, perdu de travail... je n'ai plus le temps de boire ni de manger..."

— "Je m'en doute, mon pauvre ami, car ce n'est pas d'habitude que vous portez un vêtement comme celui-là. Regardez le bas de votre pantalon, vos coudes, tout cela a bien piteuse mine!..."

— "Fichtre, c'est vrai, je cours de suite chez le tailleur."

Et voilà comment un individu, qui ne songeait pas à acheter de vêtement, en a absolument besoin d'un, cinq minutes après.

Tout récemment encore, un autre de mes amis, Emile, vint chez moi. Celui-là, c'est un amoureux de la dernière mode.

— "Dites donc, Emile, je ne vous reconnais plus; vous ne savez donc pas que la mode, la vraie mode, celle des gens chic, veut une jaquette à taille haute et à poches en arrière; la vôtre a l'air de dater de trois ans."

Emile se regarda dans la glace du bureau et ne dit mot; mais, huit jours après, quand il vint me retrouver, en s'asseyant, il relevait presque avec impertinence les pans d'une jaquette qui, celle-là, n'était pas en retard sur la mode.

Vous me direz que si vous créez le besoin dans l'esprit du public par votre publicité, cela peut aussi bien profiter à vos concurrents qu'à vous-mêmes. Il n'en est pas ainsi, car le public associe tout naturellement votre nom à la réclame que vous faites et vous en profitez si vous servez bien le client. Seuls, ceux qui ont de mauvais articles sont appelés à connaître les déboires.

Alors donc, lorsqu'il fera chaud, montrez aux gens la nécessité de tissus légers, dites-leur qu'ils ne doivent pas étouffer. En hiver, parlez-leur du froid, donnez-leur par avance la chair de poule pour qu'ils aient envie de se couvrir.

Créez en eux le souci de l'élégance, montrez-leur que l'homme mal habillé ignore la réussite.

Il y a une chose surtout que vous devez créer: c'est le besoin de dépenser plus. Vous devez prouver aux gens la nécessité d'avoir plus de cravates, plus de caleçons, plus de chemises, plus de faux-cols. Vous devez les amener à en changer plus souvent qu'ils ne le font. Vous prétexterez la mode, l'hygiène, le jugement d'autrui. Il faut qu'un client, bien éduqué par la publicité, vous rapporte plus qu'un autre.

Vous devez non seulement être son marchand, mais aussi son conseiller.

On ne vend pas de gants sans indiquer les nuances à la mode, sans dire qu'il en faut une paire pour le voyage, plusieurs pour la ville (visites, enterrements, etc...), ni sans faire remarquer que les enfants sont bien plus gracieux lorsqu'ils en portent.

Ceci peut vous sembler nouveau, inattendu, mais cependant c'est vrai, et l'expérience prouve chaque jour qu'une publicité faite dans ces conditions a une portée autrement efficace que les rédactions vaguement quelconques.

Vous n'avez pas soif actuellement peut-être. Mais si je vous fais remarquer que le temps est lourd, que vous avez beaucoup parlé, que vous êtes allé à la poussière et que conséquemment, votre palais est chaud et sec, qu'un peu d'eau fraîche vous ferait du bien je suis presque certain que vous en reconnaîtrez la justesse.

Si, à ce moment, quelqu'un vous apportait un verre de votre boisson favorite, dans de la glace pilée, vous prendriez le verre avec plaisir, vous avaleriez le contenu d'un trait, ayant l'impression d'éteindre une soif intense qui n'existait pas avant.

Faites-en autant à vos clients. Donnez-leur soif... de vos articles. Ils les boiront cent fois mieux.

METHODES POUR VENDRE AU DETAIL DES PEINTURES ET VERNIS.

Que votre stock de peintures soit bien assorti. — Il est très important que l'on examine tout le stock chaque semaine pour éviter de manquer de certaines couleurs. — Il faut que l'on ait de la méthode.

Avez-vous jamais constaté après avoir effectué une vente à un client que vous n'aviez pas en stock la peinture que vous veniez de vendre ou que vous en aviez une quantité insuffisante pour exécuter la commande? A cette époque de l'année, il est facile de se trouver à court d'une couleur ou d'une spécialité particulière, à moins que l'on ait un système bien établi et régulier pour tenir son magasin.

Une cliente se trouvait dernièrement dans un magasin de peinture, cherchant à trouver une teinte de peinture convenant pour son plancher de véranda ou de vestibule. Elle fut bien longtemps à choisir la couleur qui répondait le mieux à ses goûts. Il y avait trois couleurs, sur la carte d'échantillon, qu'elle pensait convenables, mais elle semblait très difficile à satisfaire et elle réfléchit longtemps avant de se décider à choisir une de ces trois couleurs. Elle finit par se décider en faveur d'une couleur d'ardoise foncée et déclara qu'elle en achèterait un bidon d'un demi-gallon.

Le commis s'occupa de chercher la peinture et constata que le stock de cette couleur, en quarts de gallon et en demi-gallons était épuisé.

En cherchant dans le stock de réserve il s'aperçut du fait qu'il n'y avait plus de cette couleur dans le magasin. Il était naturel d'en conclure que cette couleur se vendait bien et c'est l'idée qui vint à l'esprit de la cliente lorsqu'elle apprit du commis que cette couleur manquait "juste en ce moment" au magasin. Le commis voulut l'amener à choisir une des deux autres couleurs, mais rien n'y fit. Elle déclarait que la couleur qu'elle avait choisie était la seule qui convint pour teindre son parquet et qu'elle n'achèterait rien d'autre. Le commis dit alors qu'il pouvait commander cette peinture et qu'il en aurait dans quelques jours, mais la dame rétorqua qu'elle ne pouvait attendre et la vente fut manquée. Il est bien probable que si elle avait acheté une des deux autres peintures elle n'en aurait pas été satisfaite et aurait toujours été convaincue que cette couleur-là ne faisait pas si bon effet que la couleur qu'elle avait choisie tout d'abord.

C'est là une occasion dans laquelle un peu de prévoyance de la part du marchand ou du teneur de magasin aurait permis de ne pas perdre une cliente. Il peut arriver que la cliente revienne pour acheter d'autres marchandises, mais si elle est servie promptement et d'une façon courtoise dans une maison concurrente, il se peut fort bien aussi qu'elle devienne cliente assidue du concurrent.

Pour tenir avec succès un magasin de peintures et pour tirer le plus de bénéfice possible de la vente de la peinture, il est nécessaire d'avoir un stock suffisant pour satisfaire aux besoins pressants des clients. Le public acheteur exige maintenant un prompt service. Si un client décide de procéder à certains travaux de peinture, il a généralement besoin d'obtenir la marchandise immédiatement et d'effectuer son travail le plus tôt possible. Rien n'est plus ennuyeux pour un client que de perdre beaucoup de temps à choisir des couleurs et de constater ensuite que les marchandises ne sont pas en magasin; que pour les recevoir il lui faudra attendre quelques jours.

Un autre client qui mérite des égards, c'est celui qui a commencé des travaux de peinture et s'aperçoit, lorsqu'il veut acheter encore un peu de peinture pour achever, que le stock de cette couleur est épuisé et que pour en avoir d'autre il lui faudra attendre de trois à cinq jours, de telle sorte que son travail est interrompu pendant tout ce temps-là. Ceci

s'applique à toutes les sortes de peintures, vernis, émaux, etc.

Dans nombre de nos magasins prospères, où l'on fait de grandes affaires sur la peinture, on inspecte avec soin le stock au moins une fois par semaine pendant la saison où l'on est très affairé et on tient une liste complète de toute la peinture disponible. On envoie ensuite des commandes pour maintenir le stock à un niveau convenable. En examinant le stock, les commis rangeront les bidons déplacés et les épouseront au besoin.

Cela aide à vendre.

En tenant une liste hebdomadaire, l'acheteur peut voir quelles sont les couleurs qui se vendent le mieux, quelles sont celles dont la vente est lente. Quand une couleur ne se vend pas aussi vite qu'on le désirerait, un petit pourboire donné aux commis aura souvent l'effet d'accélérer la vente du stock de cette couleur particulière. Quand on inspecte son stock de cette manière, chaque semaine, l'inventaire hebdomadaire ne prend que bien peu de temps. Le temps consacré à l'inventaire hebdomadaire par le marchand est bien employé, quand celui-ci est sûr que son stock de peinture est complet et qu'il a éliminé en grande partie les risques de perdre des clients parce qu'il n'a pas juste ce qu'ils veulent. Même si les commandes sont petites, cela rapportera au marchand de les envoyer au manufacturier ou au marchand en gros, car la perte d'un seul client, pour défaut de pouvoir faire la livraison des marchandises, constitue souvent une lourde perte pour le détaillant.

Ne risquez pas de perdre des clients pour cette raison. Surveillez de près votre stock, surtout en cette saison.

LE PETIT COMMERCE.

Le petit détaillant est-il un élément condamné à disparaître dans un temps donné et peut-être bref de notre vie sociale? Beaucoup l'ont cru et le pensent encore en raison du mouvement de concentration qui a commencé à se produire dans le monde commercial. Le jour où ont commencé à se généraliser les procédés mécaniques coïncidant avec l'amélioration des transports. Certains voient plus loin encore et pensent que les grands magasins eux-mêmes sont appelés à céder la place à des coopératives qui les tueraient comme ils ont tué le petit commerce.

En réalité, il paraît bien que ces prévisions soient erronées. On a déjà exposé ici qu'en se spécialisant pour la mise en vente de produits particulièrement soignés, le petit commerçant pouvait fort bien arriver à soutenir la concurrence du grand magasin. Mais ce n'est pas là l'unique méthode à adopter et déjà on peut relever certaines manifestations significatives. Il semble que depuis quelques temps un certain ralentissement se produise dans le processus de la concentration que, temporairement au moins, le petit commerce mieux organisé qu'autrefois, grâce à ses syndicats, à ses associations, à ses unions économiques, bénéficiant d'une certaine protection législative, ait cessé de battre en retraite.

Ce n'est pas là vague hypothèse. Cette conviction est née de l'étude des résultats d'une enquête sur la situation économique du commerce de détail. Ainsi elle s'appuie sur des bases solides et il faut se féliciter des perspectives qu'elle laisse entrevoir, car, dans l'ordre économique, la concentration excessive entraînerait les mêmes abus que la centralisation dans l'ordre politique. Il est nécessaire, pour le sain fonctionnement de la vie sociale, que le petit commerce subsiste et prospère, et s'il en a été autrement depuis quelques années, c'est que la transformation de l'outillage économique avait pour conséquence la nécessité d'une transformation correspondante dans l'organisation de ce petit commerce.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Le mouvement des affaires, dans le commerce d'épicerie en gros, est plus accentué en ce moment-ci qu'à la fin du mois dernier et la satisfaction est générale. Les prix se maintiennent fermes. On remarque une augmentation de ½c par livre pour l'empois canadien, mais, par contre, une diminution de ½c par livre sur la graisse composée qui se vend maintenant à \$2.27 le seau. Les raisins Valence, de la nouvelle récolte, sont plus chers que l'an dernier. Ils valent 7c, 7½c et 8c, suivant la qualité. On est très affairé, en ce moment, avec l'importation des denrées alimentaires belges et françaises.

Nous cotons:

SUCRES

Nous cotons:

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.50
Extra granulé, ball, 5 x 20, 100 lbs.	4.60
Extra ground, baril les 100 lbs.	4.90
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	5.10
Extra ground, ¼ bte 25 lbs., 100 lbs.	5.30
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	4.15
No 1 Yellow, sac les 100 lbs.	4.10
Powdered, baril 100 lbs.	4.70
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.90
Paris Lumps, ¼ bte 25 lbs. 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	5.25
Crystal Diamond, ¼ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.35
Crystal Diamond, ¼ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.55
Crystal Diamond, Domino, 20 cartons 5 lbs. les 100 lbs.	0.35
Sucres bruts cristallisés, lb.	0.04
Sucres bruts non cristallisés, lb.	0.03½

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

MELASSES

Très bonne demande.

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

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

LARD AMERICAIN

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

SAINDOUX

Bonne demande.

La lb.	
Saindoux pur, en tinette	0.15
Saindoux pur, en seau	3.10
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.16

FARINES 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 6.25

Far. "Regal", qrt.	0.00 6.70
Far. patente hongroise, qrt.	0.00 6.40
Farine à pâtis, Océan, qrt.	0.00 5.85
Far. "Regal", sac	0.00 3.20
Far. d'avoine granulée, sac	0.00 2.85
Far. d'avoine standard, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine fine, sac	0.00 2.85
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00 5.35
Farine d'avoine roulée, sac	0.00 2.50
Farine de sarrasin, sac	0.00 2.75
Far. de blé-d'Inde, sac	0.00 2.25
Banner, Saxon et Quaker Oats, et Ogilvie, caisse	0.00 4.00
Cream of wheat, cse	0.00 5.75
Fécule de maïs, 1e qité, lb.	0.07½ 0.07½
Fécule de maïs, 2e qité, lb.	0.05½ 0.05½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00 1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00 0.27½
En vrac	0.00 0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00 0.07
Nouillettes aux oeufs: Paquets de ¼ lb., lb.	0.00 0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00 0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00 0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.05 0.05½
Tapioca seed, en sac, la "	0.05½ 0.06
Sagou	0.05½ 0.06

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 13½c et 14c la livre.

Poisson salé.

Morue salée, No 1	0.15½ 0.16
-------------------	------------

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

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

THES

Les thés à prix moyens sont en bonne demande et le marché se raffermi.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:

Allspice, moulu lb.	0.00 0.18
Anis	0.08 0.09
Canary Seed	0.08½ 0.09
Cannelle, moulue	0.00 0.25
Cannelle en mattes	0.18 0.22
Clous de girofle moulus	0.00 0.30
Chicorée canadienne	0.12 0.13
Clous de girofle entiers	0.25 0.27
Colza	0.06 0.08
Crème de tartre	0.00 0.30
Gingembre moulu	0.00 0.25
Gingembre en racine	0.17 0.20
Graine de lin non moulu	0.03½ 0.04
Graine de lin moulue	0.06 0.07
Graine de chanvre	0.05½ 0.07
Macis moulu	0.00 0.75
Mixed spices moulues	0.00 0.25
Muscade moulue	0.00 0.50
Muscade	0.20 0.35
Piments (clous ronds)	0.07½ 0.10

Poivre blanc rond	" 0.25 0.27
Poivre blanc moulu	" 0.00 0.28
Poivre noir rand	" 0.15 0.17
Poivre noir moulu	" 0.00 0.20
Poivre de Cayenne pur	" 0.00 0.25
Whole pickle spice	" 0.16 0.20
Sel fin en sac	1.35
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 3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00 6.75
Fèves de Lima de Cal., lb.	0.07 0.07½
Orge mondé (pearl), sac	0.00 4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03 0.03½
Fèves jaunes minot	2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05 0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.06 0.07
Pois Verts, No 1 lb.	0.04½ 0.04½
Pois cassés, le sac	0.03½ 0.03½
Blé-d'Inde à soupe, cassé, le sac	0.00 2.40

RIZ

La demande est bonne.

Nous cotons:

Riz importés:

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

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

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

Orléans	bte	0.00	4.00	Petits pois imp. moyens	bte	0.11	0.11½	0.00	1.45
Royal Excelsior	bte	0.00	5.50	Petits pois imp. mi-fins	bte	0.11	0.12	(manque)	
Raisins Sultana.	Lb.			Petits pois imp., fins,	bte	0.16	0.17	(manque)	
En vrac		0.00	0.11	Petits pois imp. ext. fins,	bte	0.17	0.18		
Cartons, 1 lb.	manquant			Petits pois imp., surfins,	bte	(manquant)		0.17	0.18
Raisins de Valence.	Lb.			Pois Can. English Garden		0.80	0.82½	2.75	3.00
Valence fine off Stalk, btes		0.00	0.00	Pois Can. Early June		0.82½	0.85	0.16½	0.31
de 28 lbs.				Pois Can. Ext. Fine Sifted		0.00	1.27½	0.22	0.50
Valence Selected, btes de		0.00	0.00	Succotash	2 lbs.	0.00	1.15	7.50	11.00
28 lbs.				Tomates P. S. I., 3 lbs.		0.00	1.60	17.00	18.00
Valence Layers, 4 cour.,		0.00	0.09½	Tomates P. S. I., 3 lbs. non				0.40	0.42
btes de 28 lbs.				livrées		0.00	0.00	0.23	0.24
Raisins de Californie.	Lb.			Tomates, 3 lbs., doz.		1.35	1.4.	0.00	8.50
Epépinés, paq. 1 lb., fancy		0.00	0.09½	Tomates, gall.		4.00	4.02½		
Epépinés, paq. 1 lb., choix		0.00	0.09	Truffes, ½ boîte		5.00	5.40		
Noix et Amandes.	Lb.				1½ lb.	0.00	2.25		
Amandes Tarragone		0.15½	0.17½	Ananas importés	2½ lbs.	0.00	2.40		
Amandes Valence écalées		0.38	0.40	Ananas entiers (Can.)	3 lb.	0.00	2.45		
Avelines		0.13	0.14	Ananas tranchés (Can.)	2 lb.	0.00	1.90		
Noix de Grenoble Mayette		0.15	0.16	Ananas râpés (emp. Can.)					
Noix Marbot		0.15	0.16		2 lbs.	0.00	1.45		
Noix de Bordeaux écalées		0.31	0.33	Bluets Standard	doz.	0.00	1.25		
Noix du Brésil		0.20	0.21	Cerises rouges sans noyau,					
Noix de coco râpées, à la lb.		0.20½	0.22½		2 lbs.	1.90	1.92½		
Noix Pécan polies		0.18	0.19	Fraises, sirop épais, 2 lbs.		1.90	1.92½		
Noix Pécan cassées		0.00	0.00	Framboises, sirop épais,					
Peanuts non rôties, Sun		0.00	0.09½		2 lbs.	1.90	1.92½		
Peanuts non rôties, Bon Ton		0.00	0.11	Gadelles rouges, sirop épais,					
Peanuts non rôties, Coon		0.00	0.07½		2 lbs.	0.00	1.90		
Peanuts rôties, Coon		0.09	0.09½	Gadelles noires, sirop épais,					
Peanuts rôties, G.		0.09½	0.10½		2 lbs.	0.00	1.90		
Peanuts non rôties, G.		0.00	0.08	Groseilles, sirop épais,					
Peanuts rôties, Sun		0.10½	0.11½		2 lbs.	0.00	1.75		
Peanuts rôties, Bon Ton		0.12½	0.13½	Marinades can. 1 gal.	gal.	0.00	0.80		
Pruneaux 30/40		0.00	0.11	Olives, 1 gal.	gal.	1.27½	1.70		
Pruneaux 40/50		0.00	0.09½	Pêches jaunes	2 lbs.	0.00	1.50		
Pruneaux 50/60		0.00	0.08½	Pêches	3 lbs.	0.00	2.25		
Pruneaux 60/70		0.00	0.07½	Poires (Bartlett)	2 lbs.	1.75	1.77½		
Pruneaux 70/80		0.00	0.07	Poires	3 lbs.	2.35	2.37½		
Pruneaux 80/90		0.00	0.06½	Pommes	3 lbs.	0.00	1.10		
Pruneaux 90/100		0.00	0.06	Mûres, sirop épais	2 lbs.	0.00	1.90		
Fruits évaporés.	Lb.			Pommes Standard	gal.	2.52½	2.55		
Abricots, boîte 25 lbs.		0.00	0.14½	Prunes Damson, sirop épais,					
Nectarines		0.00	0.11		2 lbs.	1.10	1.15		
Pêches, boîte 25 lbs.		0.00	0.09½	Prunes Lombard, sirop épais,					
Poires, boîte 25 lbs.		0.00	0.12½		2 lbs.	0.00	1.02½		
Pommes tranchées, évapo-		0.00	0.06½	Prunes de Californie, 2½ lb.		0.00	2.74		
rées, btes de 50 lbs.				Prunes Greengage, sirop					
Pelures de fruits.	Lb.			épais	2 lbs.	0.00	1.30		
Citron		0.10½	0.11	Rhubarbe Preserved,	2 lbs	0.00	1.50		
Citronnelle		0.16½	0.17	Cerises blanches	doz.	0.00	2.25		
Orange		0.11½	0.12	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		
CONSERVES ALIMENTAIRES									
Conserves de Légumes									
Très bonne demande.									
Nous cotons:									
Asperges (Pointes), 2 lbs.	No 1	No 2		Très bonne demande.					
Asperges entières can., 2 lbs.	2.05	3.00		Nous cotons:					
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35		Anchois à l'huile (suivant					
Epinards 2 lbs.	0.00	1.60		format)					
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.30		Caviar	½ lb. doz.	5.15	5.25		
Blé d'Inde 2 lbs.	0.95	0.97½		Caviar	¼ lb. doz.	10.00	10.25		
Blé d'Inde en épis, gal.	0.00	4.77½		Crabes	1 lb. doz.	3.75	3.00		
Catsup, hte 2 lbs.	doz.	0.00	0.85	Crevettes en saumure, 1 lb.		0.00	1.60		
Catsup au gal.	doz.	0.00	5.00	Crevettes sans saumure, 1 lb.		0.00	1.80		
Champignons hôtel, boîte		0.13½	0.14½	Finnan Haddies	doz.	1.35	1.40		
Champignons, 1er choix		0.20	0.21	Harengs frais, importés,					
Champignons, choix, btes		0.17	0.18		doz.	1.15	1.20		
Choux de Bruxelles imp		0.17	0.18	Harengs marinés, imp.		1.45	1.65		
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65		Harengs aux Tom., imp.		1.45	1.40		
Citrouilles 3 lbs.	0.00	0.82½		Harengs kippered, imp.		1.50	1.70		
Citrouilles gal.	2.52½	2.55		Harengs canadiens kippered		0.95	1.00		
Foinards gal.	0.00	5.30		Harengs canadiens, sauce					
Foinards 2 lbs.	0.00	1.25		tomates		0.05	1.00		
Foinards 3 lbs.	0.00	1.75		Homards, hte h., 1 lb.		6.25	6.40		
Foinards imp hte	0.12	0.13		Homards, hte plate, ½ lb.		3.50	3.60		
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.82½	0.85		Homards, hte plate, 1 lb.		6.40	6.60		
Fèves Vertes 2 lbs.	0.82½	0.85		Huitres (solid meat), 5 oz.					
Fèves de Lima 2 lbs.	0.00	1.35			doz.	0.00	1.40		
Flageolets importés hte	0.13½	0.15		Huitres (solid meat), 10 oz.					
Haricots verts imp. hte	0.13	0.17			doz.	0.00	2.00		
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16		Huitres	1 lb.	0.00	1.50		
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.25		Huitres	2 lb.	0.00	2.45		
				Maquereau, tin 1 lb., la doz.					

Morue No 2	lb.	0.00	1.45
Morue grosse en quart lb.		(manque)	
Koyans aux truffes et aux			
achards	bte	0.17	0.18
Sardines can. ¼ bte, cse		2.75	3.00
Sardines françaises, ¼ btes		0.16½	0.31
Sardines françaises, ½ btes		0.22	0.50
Sardines Norvège, ¼ bte		7.50	11.00
Sardines Norvège, ½ bte		17.00	18.00
Sardines Royan à l'huile, ¼		0.40	0.42
Sardines sans arêtes		0.23	0.24
Saumon Labrador 100 lbs.		0.00	8.50
Saumon Cohoes, Fraser			
River, 1 lb.		0.00	1.90
Saumon rouge:			
Horse Shoe et Clover Leaf,			
boîte basse, 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 hau-			
te, 1 lb. doz.		(manque)	
Saumon rouge du printemps,			
bte haute, 1 lb. doz.	0.00	2.35	
Saumon Humpback, 1 lb.			
doz.	0.00	6.95	
Truite des mers 100 lbs.	0.00	7.00	
HARENGS DU LABRADOR			
Quarts		5.25	
¼ quarts		3.00	

FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.			
On cote le fromage de Gruyère:			
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 80			
lbs., 28c à 30c la livre.			
En quantité moindre, 28c la livre.			
Le fromage de Roquefort se vend de			
32c à 33c la lb. et le Limbourg, 24c la			
livre.			
On cote encore:			
Gorgonzola	lb.	0.25	
Edam.	"	0.24	

PRODUITS CHIMIQUES ET DROGUES

Nous cotons:			
Acide borique, brls de 336 lbs., lb.	0.10		
Alun, barils de 336 lbs.	"	0.01½	
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.	0.03½		
100 lbs.	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	1.30	
Gomme arabique	lb.	0.15	0.16
Houblon pressé, lb.		(manque)	
Lessive commune	doz.	0.35	
Lessive commune	grosse	3.75	
Paraffine pour cierges, lb.	0.10	0.12	
Plâtre à terre, sac 100 lbs.,	sac	0.70	
Poudre insecticide	lb.	0.00	0.50
Résine blanche	"	0.03½	0.05
Résine G., suiv quant.	"	0.02½	0.03½
Salpêtre en cristaux, brls			
112 lbs.	lb.	0.05	0.06
Sel à Médecine		0.01	0.02

Sel d'Epsom sac 224 lb., "	0.01½	0.03
Soda à pâte, 112 lbs.	0.00	2.00
Soda à laver:		
Sacs 224 lbs., 100 lbs.	0.75	0.80
Soude caustique en mor. lb.	0.00	0.02½
Soufre en bâtons, brls 336 lbs., lb.	0.01½	0.03
Soufre moulu sacs 112 lb.	1.65	1.70
Tourteaux de lin moulu, sac	1.60	1.70
Vitriol, brls	0.06½	0.07

BOUGIES, CIERGES ET HUILES DE SANCTUAIRE

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

PLATS EN BOIS

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

CUVETTES EN BOIS

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

BALAIS

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

EPINGLES A LINGE

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

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

MECHES, BRULEURS ET VERRES DE LAMPES

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

SAVON DE CASTILLE

Le savon de Marseille en morceaux se vend \$1.25 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.	"	0.00
Graisse au mica.		
Boîtes de 1 lb. (par 3 doz.)		
doz.	0.90	0.95
Boîtes de 3 lbs. (par doz.)	doz.	2.25

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:		
Huile Loublon:		
Pintes	0.00	2.25
Chopines	0.00	1.20
¼ chopines	0.00	0.60
L'huile d'olive Barton et Guestier est cotée:		
Qrts	7.75	8.00
Pts	4.37½	4.50
¼ pts	2.45	2.50

HUILE DE CASTOR

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

Nous cotons: \$1.75 à \$2.00.
Bouteilles carrées de 16 onces, \$3.75 la douzaine; chopines, \$2.40 la douzaine; ¼ chopines, \$1.75 la douzaine.

HUILE DE COTON

Nous cotons:
Au baril 1.10 1.25

HUILE DE RICIN PHARMACEUTIQUE

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

VASELINE

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

BALAIS

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

HUILE DE PETROLE

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

GRAINS ET FARINES

Marché de Chicago

Le marché du blé reste ferme en raison de cotes plus élevées d'Europe et de la demande plus forte de ce continent. Le cours du blé s'est élevé de ½c à 5/8c. Le maïs était en hausse de 5/8c à 1 1/8c; l'avoine baissait de 1/8c à 3/8c. D'après une autorité, la moisson de blé en France est inférieure à celle de l'année dernière.

Marché de Montréal

Grains

Avoine, marché ferme, tendance à la hausse.

On a fait un nombre assez considérable d'affaires sur le blé de printemps de la nouvelle récolte du Manitoba, la semaine dernière, puis la demande a faibli et le marché est devenu calme.

Au marché de l'avoine on a remarqué la demande des acheteurs américains

pour des lots entiers, mais il n'y a pas eu de transactions, car les prix offerts étaient insuffisants de 1/4c par boisseau. On a vendu de l'extra No 1 pour fourrage en assez grande quantité, les ventes de lots de wagon de No 3 de l'Ouest canadien ont été faites de 40 1/2c à 41c; l'extra No 1 pour fourrage s'est vendu de 40c à 40 1/2c par boisseau, ex-magasin. Pas de changement aux marchés du maïs et de l'orge qui restent très calmes.

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	0.40	0.40½
Avoine Qué. et Ont. No 2	0.37½	0.38
Avoine Qué. et Ont. No 3	0.36½	0.37
Avoine Qué. et Ont. No 4		manque
Sarrasin (48 lbs.)	0.00	0.55
Blé-d'Inde séché au four		manque
Blé-d'Inde jaune No 3	0.88	0.90
(Blé-d'Inde nouveau.)		
Orge moulée	0.52	0.54

Marché de Montréal

Farines

Aucun événement notable au marché local de la farine. Les prix sont soutenus et les affaires assez actives. Les premières patentes de blé de printemps se vendent à \$5.90, les secondes à \$5.40; les strong clears à \$5.20 par baril, en barils, et à 30c par baril de moins, en sacs.

Les patentes de choix de vieux blé sont cotées de \$5.25 à \$5.50; les straight rollers de \$5.00 à \$5.10 le baril, en barils, et de \$2.30 à \$2.40 en sacs; extras, \$1.95 à \$2.00 le sac; nouveau blé, 90 pour cent, \$2.05 à \$2.10 le sac, pour livraison future.

Issues de blé et avoine roulée.

Marché plus ferme. Les prix se sont élevés de \$1 par tonne, en raison de la plus forte demande de tons cotés. Le son se vend \$22, les shorts se vendent \$24, les middlings \$27 la tonne, sacs compris.

Bonne demande pour les moulées; le marché est actif: pur grain, \$30 à \$32; mélangé, \$28 à \$29 la tonne.

Marché inchangé, en ce qui concerne l'avoine roulée. Prix fermes, affaires assez actives. Des ventes ont été faites à \$4.75 le baril, en barils, et à \$2.25 le sac.

Nous cotons:

Patentes du printemps:

Royal Household	2 sacs	5.60
Five Roses	2 sacs	5.60
Glenora	2 sacs	5.10
Harvest Queen	2 sacs	5.10

Fortes à Boulanger:

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

Patentes d'Hiver:

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

Farine de blé-d'Inde blanc pour boulangers, 2 sacs	4.40
Farine de blé-d'Inde pour engrais 2 sacs	4.50

Farine d'avoine:

Avoine roulée, sac de 90 lbs.	2.32
Avoine roulée, baril	4.90

Issues de blé:

Son Man., au char, tonne	20.00
Gru Man., au char, tonne	22.00
Middlings d'Ontario, au char, tonne	27.00 28.00
Moulée pure, au char	32.00 34.00
Moulée mélangée, au char	30.00 31.00

FOIN PRESSE ET FOURRAGE

Marché de Montréal

Ton soutenu. Le foin No 1 se vend \$14 à \$14.50; extra No 2, de \$13 à \$13.50; No 2, \$12 à \$12.50 la tonne, en lots de wogan, ex-voie.

Nous cotons:
Foin No 1, pour livraison immédiate \$13.00 \$13.50
Très bon, No 2 12.00 12.50
No 2 10.00 10.50
la tonne, en lots de wogan ex-voie.
Marché facile sur place.

Marché anglais

BEURRE

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 5 septembre 1913:

Les conditions générales du commerce continuent à être bonnes et tous les beurres de premier choix sont très recherchés et tous les changements constatés sont dans la direction de la hausse. Les importations, comme c'est la coutume en cette saison, décroissent; le total de la semaine dernière accuse une forte diminution relativement aux chiffres de la semaine précédente, de telle sorte que les beurres de qualité secondaire sont un peu plus recherchés. Les stocks accumulés ont diminué un peu. Il y a plus de 170,000 barriques de beurre sibérien en entrepôt à Windau et à St-Pétersbourg.

Australien et Néo-Zélandais. — Il arrive peu de beurre de première qualité. Les cotes présentes sont plutôt nominales.

Arrivages des colonies, cette semaine: Par le vapeur "Osterley", 600 boîtes d'Australien.

Danois. — Le Copenhague est en hausse de 4 kroners, les prix se maintiennent très fermes.

Français. — Toutes les qualités sont un peu plus fermes; pas de changement notable.

Irlandais. — Le marché s'est raffermi aujourd'hui, en même temps que celui du Danois; la tendance est nettement vers la hausse.

Sibérien. — Les arrivages à Londres, cette semaine, consistent en 22,000 barriques. Il y a amélioration de la demande pour les qualités supérieures, mais la vente des qualités inférieures est lente.

Nous cotons:
Danois:—
1er Choix 125/0 127/0
Sibérien:—
1er Choix 100/0 102/0
Bon à choix 96/0 98/0
Confiserie 86/0 90/0
Français:—
1er Choix 110/0 116/0
Bon à choix 100/0 104/0
Confiserie 90/0 94/0
Irlandais:—
Crémeries, salé 110/0 112/0
Crémeries, sans sel 112/0 114/0
Manufactures 90/0 100/0
Victorien:—
1er Choix, salé Liquidé
Choix, salé 104/0 108/0
Bon, salé 98/0 100/0
1er Choix, sans sel Liquidé
Bon à choix 106/0 108/0
Nouvelles Galles du Sud:—
1er Choix, salé Liquidé
Choix, salé 104/0 106/0
Bon, salé 98/0 100/0
1er Choix, sans sel 110/0 112/0
Choix, sans sel 104/0 108/0

Queensland:—
1er Choix, salé 106/0 108/0
Choix, salé 102/0 104/0
Bon, salé 98/0 100/0
1er Choix, sans sel 106/0 110/0
Choix, sans sel 102/0 104/0
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 anglais

MM. Mills & Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 5 septembre 1913:

Les cotes des câblogrammes continuent à s'améliorer, le marché pour livraison immédiate reste ferme et inchangé. On a bonne confiance dans l'avenir du marché.

Nous cotons:
Canadien:—
1er choix, blanc 66/0 67/0
1er choix, coloré 65/0 67/0
Nouvelle-Zélande:—
Coloré et blanc Liquidé

Prix vendants aux épiciers

Fromage fort, blanc, à la meule 17c
au morceau 18c
Fromage de Gruyère 27c à 28c
Fromage Oka 23c
Beurre, choix 27c
Beurre, choix, en bloc d'une livre 27½c
Oeufs strictement frais 34c
Oeufs No 1 27c
Oeufs choisis 30c

FROMAGE

Marché anglais

Le marché du disponible a été calme, mais les valeurs c.i.f. se sont améliorées pendant les deux derniers jours et on les cote de 1/0 à 2/0 au-dessus pour les expéditions pressées. Les cotes pour le Néo-Zélandais sont nominales, en raison des faibles approvisionnements.

Nous cotons:
Canadien:—
1er Choix, blanc 65/0 66/0
1er Choix, coloré 65/0 66/0
Néo-Zélandais:—
Blanc 67/0 68/0
Coloré 67/0 00/0

LA SOCIETE COOPERATIVE AGRI-

COLE DES FROMAGERS DE

QUEBEC.

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

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.
Blanc.
362 Boîtes No 1 Lovell & Christ-
mas, Ltd. 12-11/16c
1002 Boîtes No 2 Lovell & Christ-
mas, Ltd. 12½c

653 Boîtes No 3 Jones, Grant &
Lunham, Ltd. 12½c
Coloré.
149 Boîtes No 1 Lovell & Christ-
mas, Ltd. 12-13/16c
417 Boîtes No 2 Hodgson Bros.
& Rowson 12-13/16c
121 Boîtes No 3 Geo. Hodge &
Son, Ltd. 12-11/16c

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

Quant. Qual. Acheteurs. Prix.
326 Boîtes No 1 Lovell & Christ-
mas, Ltd. 23½c
112 Boîtes No 2 A. W. Grant 23½c
121 Boîtes Pasteurisé The Whyte
Packing Co., Ltd. 25½c

OEUFs

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

No 1 27c
No 2 22c
Oeufs choisis 30c
Strictement frais, en boîtes en car-
tons d'une douzaine, la doz., par
caisse de 30 douzaines 34c 35c
Marché de Montréal

BEURRE

Crémérie, 1er choix 27c à 27½c
2ème qualité 26c à 26½c
Beurre de laiterie 23½c à 24½c

PEAUX VERTES

Très bonne demande.
Boeuf inspecté 13.50
Veau 19.00
Agneau, chaque 0.50

FRUITS VERTS ET LEGUMES

Oignons, la cse 2.75
Oignons, le sac 2.75
Pêches, la cse 1.25
Prunes, la cse 1.50
Poires, la cse 3.50
Prunes, le panier 0.35
Pêches, le panier 0.60
Raisin, le panier 0.25
Poires, le panier 0.50
Bananes 2.00 2.50
Tomates, la boîte 0.60
Patates, le sac 0.80
Navets, le sac 1.00
Pommes, le baril 6.00
Oranges, la cse 3.00
Citrons, la cse 2.50

On dit toujours qu'il ne faut pas vendre la peau de l'ours avant de l'avoir tué.

Ceci, appliqué au commerce, peut se traduire ainsi:

Ne comptez pas sur vos rentrées avant qu'elles ne soient réellement dans votre caisse.

Table Alphabétique des Annonces

Amatite Roofing	46	Dalton Adding Machine Co.	5	Lake of the Woods Milling Co., Ltd	Couvert	O'Shea J. P	40
Assurance Mont-Royal	33	Desmarteau Alex	35	La Prévoyance	33	Prêt Immobilier Limitée	17
Baker & Co. (Walter)	16	Dom. Cannery Co., Ltd....	3	Laporte, Martin & Cie, Limitée	Couvert	Prévoyants du Canada, (Les)	32
Banque de Montréal	36	Dom. Cartridge Co.	43	La Sauvegarde	32	Prevost & Bédard	34
Banque d'Hochelega	36	Ecole Commerciale Pratique	13	Lelièvre A. J.	17	Quebec Steamship	36
Banque Nationale	36	Esiuhart & Evans	32	Leslie & Co., A. C.	40	Record Foundry	47
Banque Molson	36	Federal Life Assurance Co.	32	Liverpool & London & Globe	32	Rolland & Fils, J. B	34
Banque Provinciale	36	Federated Trade Press	15	Lufkin Rule Co	47	Shurley & Dietrich	39
Bélanger & Bélanger	34	Fontaine Henri	34	Marion & Marion	34	Simonds Canada Saw Co.	48
Bell Téléphone Co.	35	Fortier Joseph	34	Martin-Senour	44	Smith Sales Co. H. E	9
Bowser, S. F. & Co.	6	Gagnon, P.-A	34	Mathieu (Cie J. L.)	13	Société des Eaux Purgatives Riga	35
Bright Light Co	35	Garand, Terroux & Cie	34	Mathews-Laing Co.	9	St. Lawrence Sugar Co.	13
British Colonial Fire Ass	33	Gendron Mfg. Co.	40	Maxwell & Sons (David) ..	44	Stanley Rule & Level	42
Brodie & Harvie	16	Gillett Co. Ltd., [B. W.] ..	18	McArthur, A	40	Sun Life of Canada	33
Canada Life Assurance Co.	33	Gonthier & Midgley	34	McClary Mfg. Co.	Couvert	Taylor Forbes Co. Ltd.	45
Canada Starch Co. Ltd	4	Grand Trunk Railway	46	Metropolitan Life Ins. Co. ..	32	Thés du Japon	17
Can. Fairbanks Morse Co.	8	Greening Wire Co	42	McGill Cutlery Co.	47	Thompson & Norris Co.	31
Canadian Pacific Ry.	18	Gunn, Langlois & Cie.	8	McLaren & Co. (D.K.)	40	Tippet & Co., A. P.	9
Canadian Salt Co	9	Hotel New Victoria,	34	Montbriand, L. R.	34	Union Mutual	33
Can. Shredded Wheat Co.	10	Hutton Jas.	40	Montreal-Canada Ass. Co.	33	United Shoe Machinery Co. Ltd	7
Cane Wm. & Sons Co. Ltd.	5	Imperial Tobacco Co	11	Montreal Dairy Co.	14	Upton & Co. (The T)	16
Church & Dwight	10	Jamieson R. C.	50	Mooney Biscuit Mfg. Co.	16	Western Ass. Co.	32
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce	33	Jonas & Co., Henri Couverture	2	Morrow Screw, Ltd., The John	49	Wilks & Burnett	34
Clark, Wm.	17	Lacaille, Gendreau & Cie. ..	16	Mott, John P. & Co.	17		
Cannors, Bros.	18			Nova Scotia Steel Co	36		
Cottam Bart.	34						
Couillard Auguste	34						

Pour Emballage Rapide, et Economie d'Espace

Employez les Boites Cellulaires Pliantes en Planche T. et N. pour Expédition.

Si vous payez des frais d'expédition sur les marchandises que vous livrez, pourquoi ne pas économiser en employant les Boites Cellulaires pliantes en planche T. et N. pour expédition? Si vos clients paient, pourquoi ne pas vous les attacher en économisant moitié du poids sur la boîte d'emballage?

Ces boîtes sont solides, résistent aux chocs de l'expédition de marchandises, sont rapidement et aisément arrangées sans clous ou fil de fer. Elles arrivent "touttes prêtes" et par suite prennent le moins de place possible dans votre magasin d'expédition. Elles sont meilleur marché aussi que les boîtes en bois. Elles valent la peine d'être examinées. Faites-nous savoir vos besoins. Remplissez le coupon ci-dessous et envoyez-nous-le aujourd'hui.

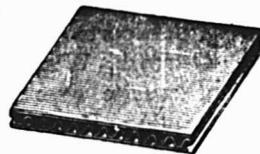


Planche cellulaire à double surface ridée Fabriquée par le procédé spécial T. et N.



The Thompson & Norris Co. of Canada, Limited

NIAGARA FALLS, Ont.

Brooklyn, N.Y. Boston, Mass Brookville, Ind.
Londres, Angleterre. Jülich, Allemagne.

The THOMPSON & NORRIS Co. of Canada, Limited, Niagara Falls, Ont
Envoyez des détails.

Nom

C.O. 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..... 32,185,993

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

Il y a plus de 32,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1861

ACTIF, au-delà de \$3,284,179 93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. E. MEINLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:
61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIKE, Gérant

THE FEDERAL LIFE ASSURANCE CO.

BUREAU-CHEF: HAMILTON CAN.

CHIFFRES D'AFFAIRES 1912

ACTIF AUGMENTÉ DE \$440,648.30

SURPLUS RÉALISÉ \$107,050.90

ASSURANCE EN VIGUEUR \$25,555,267.00

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

Téléphone: Main 553

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour:

The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Édimbourg.German American Insurance Co.
de New-York.Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS
39 rue St-Sacrement,
MONTREAL**Assurances**LE CANADA VIENT EN TÊTE DE
TOUS LES PAYS POUR LE TO-
TAL DES PERTES PROVE-
NANT D'INCENDIES.Les Etats-Unis viennent ensuite et les
pays d'Europe sont bien plus privi-
légiés. — Quelle est la cause de cet
état de choses? — Est-ce crime ou
simple négligence?

(Suite)

Boston vient en tête.

Dans un groupe de onze villes ayant
une population d'au moins 400,000, Bos-
ton vient en tête pour la perte per ca-
pita; Détroit vient ensuite avec une perte
per capita de \$2.69; Chicago est troisième
avec une perte per capita de \$2.59.Baltimore est encore la ville qui se
comporte le mieux dans ce groupe et
Buffalo la serre de près avec une perte
per capita de \$1.89. Philadelphie est de
nouveau troisième, en allant en sens in-
verse, avec une perte per capita de
\$1.93, ce qui est 46c de plus que l'an der-
nier. La moyenne de perte per capita,
pour ce groupe, est de \$2.29, soit deux
cents de plus que l'an dernier. Cinq de
ces villes avaient subi des pertes per ca-
pita plus considérables que la moyenne
pour ce groupe.La plus faible perte per capita repor-
tée pour n'importe quelle ville d'une po-
pulation d'au moins 20,000 est celle qui
est relative à Savannah, Géorgie, une
ville de 67,000, qui a une perte per ca-
pita de 18 cents. Oshkosh, Wis., une
ville de 34,000, vient ensuite avec une
perte de 22 cents; Reading, Pennsylva-
nie, avec une population de 100,000, a une
perte per capita de vingt-trois cents.Les villes où la perte per capita était
la plus faible en 1911 ont eu une perte de
55c, \$1.73 et 25c respectivement, cette
année.Voici maintenant les sommaires pour
les villes de l'étranger.En Angleterre. — Une seule, parmi les
treize grandes villes, a une perte per ca-
pita de plus d'un dollar. C'est Leeds,
une ville de 445,550 habitants, dont la
perte per capita est de \$1.23. York, une
ville de 82,297, a une perte per capita de
9c; Lancaster, une ville de 41,414, une
perte de 11c per capita.La perte moyenne per capita de ces
villes était de 54c, soit un cent de plus
que l'an dernier. La moyenne était d'un
incendie par 1,370 habitants.La perte moyenne provenant d'incen-
die est de \$7.31. A Londres, qui compte
4,522,961 habitants, la perte provenant
des incendies est de \$2,137,220, soit une
perte per capita de 47 pour cent. Il y a

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
DIRECTEURSSir Alexandre Lacoste, M. Chevalier, Ecr., William
Molson Macpherson, Ecr., T. J. Drummond Ecr.J. Gardner Thompson, Gérant.
J. W. Binnie, Assistant-Gérant.**Les Prévoyants du Canada**

Assurance Fonds de Pension

CAPITAL AUTORISÉ \$500,000

Achetez des Parts des Prévoyants:

Parce que c'est un placement sans
pareil:Parce que c'est avec la plus petite
prime, la plus grosse rente;Parce que c'est la seule compagnie
à "Fonds Social" faisant une spéciali-
té 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, MONTRÉAL.

eu une alarme pour chaque groupe de 1,333 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendie, était de \$631.

En Irlande. — Belfast, avec une population de 390,000, a une perte per capita de 68c; Dublin, avec une population de 309,802, a une perte per capita de 43c. La moyenne de perte, per capita, dans ces villes est de 57c, soit un centin de moins que l'an dernier. Le nombre moyen des alarmes d'incendies était d'une alarme par 1,852 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, est de \$1,\$61.

Ecosse. — Aberdeen, avec une population de 168,391, avait une perte per capita de 67c; Edinbourg, avec une population de 321,200, avait une perte per capita de 40c.

La perte moyenne, per capita, dans ces villes, était de 49c. Le nombre moyen des alarmes d'incendies était d'une alarme par 847 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, était de \$4414.

France. — La perte moyenne per capita des six principales villes était de 84c. Le nombre moyen d'alarmes d'incendie était d'une alarme par 952 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, était de \$794. A Paris, une ville de 2,846,986 habitants, la perte totale, provenant d'incendies, était de \$1,412,628, soit une perte per capita de 50c. Il y a eu une alarme par 787 habitants

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 eu 1905 - - - - - 143.90
Profits payés en espèces en 1910 - - - - - 198.00

\$3,140.00 \$1,071.00
Coût exact jusqu'en 1910 - - 2,069.00

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

CANADA LIFE ASSURANCE CO
Bureau Chef - TORONTO, Ont

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE
Fondée en 1859

Téléphone Bell Main 5381

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

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

No Rue St-Jacques, MONTREAL.

Ferd. Pagé, Gérant Provincial

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

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

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

Sun Life of Canada

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

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

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

Contre l'incendie

Actif excédant - - - \$550,000.00

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

RESPONSABILITE PATRONALE
La Prevoyance

Capital \$500,000.00

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

ASSURANCE D'AUTOMOBILES

Bureau Chef :

160 rue St-Jacques, Montréal

Tel. Bell : Main 1626

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

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

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

Agents demandés pour les districts non représentés.

PATENTES OBTENUES PROMPTEMENT

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

NEW VICTORIA HOTEL

H. FONTAINE, PROPRIETAIRE
QUEBEC

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

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

PAIN POUR OISEAUX est le "Cottar 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

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.

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPECIALITÉ : — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

84, 80, RUE NOTRE-DAME EST
MONTREAL.

GARAND, TERROUX & CIE

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

TEL. BELL, MAIN 1839

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL
Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

et la perte moyenne, provenant d'incendies, était de \$389.

Autriche. — La moyenne de perte per capita, pour les quatre principales villes, était de 30c. Le nombre moyen des alarmes d'incendie était d'une par 741 habitants. La perte moyenne, provenant d'incendies, dans ces villes, était de \$225. A Vienne, une ville de 2,064,538 habitants, la perte totale était de \$378,000, soit une perte per capita de 18c. Il y a eu une alarme par 662 habitants et la perte moyenne, provenant d'incendie, était de \$121.

Allemagne. — Parmi les neuf principales villes (excepté Berlin), Aix-la-Chapelle, une ville de 160,000 habitants, venait en tête avec une perte per capita de 57c. Dresde, une ville de 561,000 habitants, était en queue avec une perte per capita de 3c. La moyenne de perte per capita pour toutes ces villes était de 20c. C'est à Hambourg, une ville de 990,000 habitants, qu'il y a eu le plus grand nombre d'alarmes d'incendies, soit une alarme par 599 habitants.

A Stuttgart, une ville de 300,649 habitants, il y en avait encore bien moins: moins d'une par 1,961 habitants. La moyenne pour toutes les villes était d'une alarme par 855 habitants. La perte moyenne était de \$175.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE TROIS- RIVIERES PENDANT LA SEMAINE TERMINEE LE 13 SEPTEMBRE 1913.

Ventes.

J. F. Trudel à Corporation de Trois-Rivières, Trois-Rivières; A. S. Deguire et al. à Michel Christopher, Shawinigan Heights; A. S. Deguire et al. à Dominique Mastrocola, Shawinigan Heights; Rosario Fortier à Agapit St-Pierre, Trois-Rivières; J. O. H. Ricard à Alcide Tellier, Grand'Mère; Joseph Bourque à Nap. Dubois, Grand'Mère; Geo. Hélie à Joséphat Bourassa, Yamachiche; Donat Blanchette à François Caillé, Trois-Rivières; J.-Bte Loranger à Dame J. Alex. Carignan, Trois-Rivières; L. P. Gauthier à J. D. Camirand, Pointe du Lac; Nap. Morel à G. C. Piché, St-Boniface; Zotique Lahaie à H. J. Holbrook, Grand'Mère; Pierre Corriveau à Adolphe Boulanger, Grand'Mère; J. O. H. Ricard à Conrad Aubin, Grand'Mère; Canada Realty Co. à Arthur Lussier, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Henri Day, Shawinigan Heights; Canada Realty Co. à Louis Sheele et al., Shawinigan Heights; Dame L. J. A. Beauchemin à Arthur Jacques, Shawinigan Falls; F. X. Proulx à L. J. Dostaler, Grand'Mère; Thomas Boucher à Lucien Marais, Grand'Mère; Hormisdas Rivard à Wilbray Rivard, Grand'Mère; Oscar Laforme à Thomas Boucher, Grand'Mère; Philias St-Pierre à Adélard Gélinais, Grand'Mère; L. J. Dostaler à A. Dupont et Jos. Deshaies, Grand'Mère;

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
Comptable

H. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables & Auditeurs

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

Ouverture des Classes

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

Demandez échantillons et prix à

La Compagnie J. B. Rolland & Fils.

53, Rue St-Sulpice - Montréal.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 228 à 239 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 315, 316, 317

Edifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912

Arthur W. Wilks.

Alexander Burnett

WILKS & BURNETT

Comptables, Auditeurs, Commissaires pour toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

EUGENE PREVOST RODOLPHE BEDARD

PREVOST & BEDARD

Comptables,

Liquidateurs,

Auditeurs.

Spécialité : Règlements de différends

Suite 506 Edifice Royal Trust

BELL TEL. MAIN 1056

107 ST-JACQUES
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 faction garantie. Fait les délices de tous ceux qui l'emploient. Echantillon Complet Par la Poste à toute adresse, 35c ou 3 pour \$1 00. Argent remboursé si non satisfait. Commandes par la Poste Expédiées Promptement. Prix Spéciaux en gros aux Marchands et Agents.



Bright Light Co., Merrickville, Ontario

Sa Réputation**Grandit**

Les facilités que donne à l'homme d'affaires aux idées progressives le Téléphone à Longue Distance sont reconnues de plus en plus chaque jour.

C'est à peine s'il existe une personne avec laquelle vous puissiez faire des affaires qui ne puisse pas être atteinte au moyen du Téléphone à Longue Distance.

Appelez le "LONG DISTANCE" et demandez les tarifs.



La Compagnie Canadienne du Téléphone Bell.

**Durant les Vacances**

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

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

Eau Purgative**RIGA**

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

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

Société des Eaux Purgatives "RIGA"

215 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Main 6473

BONNE OCCASION

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

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

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".

J. A. Vandal à Elzéar Dumont, Grand-Mère; Pierre Massicotte à Philias St-Pierre, Grand-Mère; Sévère Bourassa à Tancrede Goyette et al., Grand-Mère; Cléophas Gerbeau et al. à Jacques Brosseau, St-Boniface; Jacques Brosseau à Nestor Fagnan, St-Boniface; Northern Realty Co. à Herm. Rousseau, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Joseph Goulet, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Joseph Landry, Trois-Rivières; Northern Realty Co. à Edmond Turcotte, Trois-Rivières.

Rétrocessions.

Adélarde St-Louis à Rosario Fortier, Trois-Rivières; Frs. Gélinas à Geo. Hélie, Yamachiche.

Obligations.

Dame Julien Brunelle à Grégoire Veillette, Trois-Rivières; Alcide Tellier à H. M. St-Cyr, Grand-Mère; Herman Lemay à J. O. Lacoursière, Shawinigan Falls; Vve H. E. Desrosiers à Dame Omer Héroux, Trois-Rivières; Pascal Patri à Edouard Loranger, Trois-Rivières; Bruno Champagne à Dame Cyprien Peltier, Trois-Rivières; Joseph Cantin à J. A. Robert, Grand-Mère; Arthur Gingras à Vve Edmond Ferron, Grand-Mère; Fernando Quesnel à Lucien Leblanc, Grd-Mère; Conrad Aubin à F. X. Bergeron, Grand-Mère; Lucien Marais à Sévère Ricard, Grand-Mère; Edmond Turcotte à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Joseph Goulet à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Joseph Landry à F. F. Farmer, Trois-Rivières; Herm. Rousseau à F. F. Farmer, Trois-Rivières.

Transports.

F. X. Champagne à William Noël, Shawinigan Falls; Evariste Beaubien et frère à William Boucher, St-Elie; Dame J. C. Malone à Dame Jules Trépanier, Trois-Rivières; Mary Abran à Sévère Ricard, Grand-Mère.

Mariage.

Théophile Jourdain à Julie Anna Carufel, Trois-Rivières.

Jugements.

Bruno Marchand vs J. E. Dessureau, Trois-Rivières, \$4.70; J.-Bte Bertrand vs Chs. Allard, Grand-Mère, \$22.00; L. J. Dostaler vs Donat Petit, Grand-Mère, \$20.00; L. J. Dostaler vs Phi. Tousignant, Grand-Mère, \$75.01; Jos. Lapointe vs Jo-

seph Ayotte, Ste-Thècle, \$23.67; Ferd. Grimard vs Jos. Jutras, Manseau, \$17.62.

RAPPORT DES BREVETS.

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

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

No 150,281 — Joseph N. Wolfe, Truro, N.E. Paletot imperméable.

No 150,313 — MM. J. & H. L. Callow, Liverpool, Ang. Appareil pour mouler la pâte.

No 150,316 — Colin N. Bennett, Cornwall, Ang. Cinématographie en couleurs.

No 150,317 — André V. P. M. Berthier, Paris, France. Machine pour le chargement des fusils par pression de gaz.

No 150,319 — Thomas Buteau, Victoriaville, Qué. Dispositif pour l'ignition des engins à combustion interne.

No 150,334 — James Ed. Feeney, Monterey, Mexique. Appareil pour lubrifier les bandages de roues de voitures.

No 150,355 — Joseph W. Lucas, Aroostook Junction, N.B. Contrôle de mèches de lanternes.

No 150,388 — Joseph Alph. Thériault, Montréal, Qué. Machine à mouler les blocs de béton.

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

TRAVAUX D'INVENTEURS.

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

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

CANADA.

No 149,778 — Harry K. Pell, Nordin, N.B. Attaches pour ressorts de voitures.

No 150,202 — Louis Brun, St-Chamond (Loire), France. Moteur rotatif reversible.

No 150,203 — Franz Brunko, Zurich, Suisse. Horloge électrique.

No 150,208 — Arthur Camirand, Ste-Perpétue, Qué. Moulin à vent.

No 150,214 — Samuel C. Davidson, Belfast, Irlande. Eventail centrifuge pouvant servir à diverses fins.

ETATS-UNIS.

No 1,071,758 — Wilfrid Labelle, Montréal, Qué. Outil à plâtrage.

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

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 2126e livraison (30 août 1913). — Le Talisman, par Pierre Maël. — Le travail de l'écaille à Naples, par L. Viator. — L'extraction du platine en Russie, par Daniel Bellet. — L'Automobilisme et les bateaux de sauvetage, par Pierre de Mériel. — Le secret de la trahison, par Georges G. Toudouze.

Abonnements: France, un an, 20 fr.; six mois, 10 fr.; Union Postale, un an, 22 fr.; six mois, 11 fr. Le numéro, 40 centimes. Librairie Hachette & Cie, 79 boulevard St-Germain.

BANQUE DE MONTREAL

FONDEE EN 1817 — CONSTITUEE PAR ACTE DU PARLEMENT
 Capital tout payé.....\$16,000,000.00
 Fonds de Réserve.....16,000,000.00
 Profits non Partagés.....802,814.84
 Siège social : MONTREAL.

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

H. V. Meredith, Gérant-Général; A. Macnider, Insp. Chef et Surint. des Succursales, C. 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. Molinoux, 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 MOLSON132^{ème} DIVIDENDE

Avis est donné par les présentes aux actionnaires de la Banque Molson qu'un dividende de deux et trois quarts pour cent (soit au taux annuel de onze pour cent) sur le capital-actions a été déclaré pour le trimestre courant, et que ce dividende sera payable aux bureaux de la Banque, à Montréal, et à ceux de ses Succursales, le et après le **Premier Jour d'Octobre Prochain**, aux Actionnaires inscrits au plus tard le 15 Septembre 1913.

L'ASSEMBLEE GENERALE ANNUELLE

des Actionnaires de la Banque sera tenue à l'édifice principal de la Banque, en cette Ville, le lundi, 20 octobre prochain à trois heures p. m.

Par ordre du Bureau,

JAMES ELLIOT, Gérant-Général.

Montréal, 26 Août 1913.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.LIMITED
MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-Neuve.—Mines 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.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Fondée en 1900

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

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

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

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

58 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick
Correspondants à l'Étranger: Etats-Unis: New-York, Boston, 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. "CASAPEDIA", 1900 TONNES, avec les accommodations les plus modernes pour passagers partira de Montréal jeudi, les 25 septembre 9 et 23 octobre à 4 hrs p. m., et tous les quinze jours par la suite, et de Québec le jour suivant midi.

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian." à double hélice, 10,518 tonnes de déplacement quittera New-York à 11 hrs a. m. les 20 septembre 1, 11 et 22 octobre et tous les dix jours dans la suite Signaux sous-marins, télégraphie sans fil, orchestre.

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

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers, quittent New-York les 19 septembre 4, 18 et 31 octobre, pour St-Thomas, Ste-Croix, St-Christophe Antigua, la Guadeloupe, la Dominique, la Martinique, Ste-Lucie, la Barbade Demerara.

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

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. BÉLIÉ, C. R. Vice-Président; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Wilson Col. C. A. Smart A. A. Larocque, F. G. Leduc, Gérant; Beaudry Lemay Surintendant des Agences; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant; Yvon La marre, Inspecteur.

**Bureau Principal—Montréal
BUREAUX DE QUARTIERS**

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

SUCCURSALES

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

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

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

Finances

REVUE DE LA SEMAINE

Calendrier financier.

Mardi, 23 septembre. — Assemblée annuelle: — Consol. Mining & Smelting Co. of Canada.

Mercredi, 24. — Assemblée annuelle: — Western Canada Flour Mills Co.

Mardi, 30. — Dividendes trimestriels payables:—Actions —Confederation Life Ass.; Royal Trust Co.

LA NOVA-SCOTIA STEEL AND COAL COMPANY, LIMITED

MM. McCuaig Frères et Cie disent, cette semaine, ce qui suit de cette grande compagnie industrielle :

On peut dire que la Nova Scotia Steel & Coal Company a été, de toutes les compagnies productrices de fer et d'acier, celle qui a maintenu ses dividendes avec le plus de persévérance et celle qui a été la plus profitable.

Toutefois, elle n'a pas été la constante favorite du marché. Par moments elle apparaissait bien en lumière et, pendant un certain temps, elle semblait accaparer toute l'attention de la Bourse. L'explication de ce caprice se trouve indubitablement dans l'origine et la progression de la compagnie Scotia. Quoique la compagnie compte des représentants de l'ouest dans son bureau de direction, on peut dire qu'elle est essentiellement une compagnie de la Nouvelle-Ecosse, tandis que beaucoup d'autres compagnies situées soit à l'est soit à l'ouest, ont leur principal siège d'affaires dans les grands centres financiers et sont dirigées de là. C'est sans doute ce qui fait que les valeurs des autres compagnies attirent l'attention de la Bourse dans une plus grande mesure.

Progression graduelle et constante

Toute secondaire que soit la valeur de Nova Scotia au point de vue de sa constance sur le marché, elle n'est aucunement secondaire au point de vue de sa force progressive et des profits qui en découlent. Depuis le jour où l'établissement n'était qu'une humble forge jusqu'à nos jours, il a progressé graduellement et constamment. Les usines actuelles n'ont jamais été préparées d'avance, et les affaires ont été considérées après coup. Depuis le début, le développement a été influencé par des événements comme celui constaté récemment au sujet de la Eastern Car Company, c'est-à-dire la demande. La compagnie avait des produits qui pouvaient se vendre plus avantageusement comme chars ; d'où la formation de la compagnie de chars.

Grâce à sa méthode d'ajouter atelier à atelier et usine à usine, la compagnie a fait très peu d'erreurs. La majeure partie de ses dépenses sur le territoire de minerai ou de charbon a été justifiée en tous points, et les revenus qui en ont découlé ont toujours été des plus rémunérateurs.

Tout comme le Canada, la Compagnie a eu ses mauvais jours au point de vue financier et industriel. Durant plusieurs années sa politique a consisté à ménager les recettes en vue des améliorations projetées. Comme résultat de cette politique, les actionnaires ont souvent été privés de dividendes, quoique les revenus sur leur propre compte les eussent amplement justifiés. Mais de cette façon la Compagnie renforçait sa position.

Quoique la compagnie soit aujourd'hui en meilleure po-

sition que jamais, il est intéressant d'observer que si l'action se vend maintenant à un peu plus de 75, en 1912 elle toucha le cours de 118½ après avoir frôlé celui de 44 la même année. Durant cette année de 1912, les directeurs distribuèrent aux actionnaires, au pair, pour \$1,030,000 d'actions d'une émission autorisée de \$1,910,000. Les directeurs eux-mêmes souscrivirent à ce prix et les actionnaires s'en rappelèrent longtemps lorsque les actions se vendirent en-dessous du prix de l'émission — comme, par exemple, en 1907 lorsqu'elles descendirent à 45. Le dividende fut suspendu peu de temps après et ne fut relevé qu'en 1909 à raison de 1 p. c. par trimestre. En plus de cela, cependant, les actionnaires reçurent un bonus de 20 p. c. en actions ordinaires. Plus tard, comme on le verra par le tableau ci-dessous, le dividende fut une fois de plus porté à 6 p.c.

Les propriétés qui, dans leur ensemble, constituent la Nova Scotia Steel and Coal Company sont les suivantes :

	Fondée.	Acquise.
THE NOVA SCOTIA FORGE CO.	1872	1889
NOVA SCOTIA STEEL CO.	1882	1889
NEW GLASGOW IRON, CAAL & R. CO.	1891	1895
WABANA IRON PROPERTIES	1883
GENERAL MINING ASSOCIATION	1829	1900

En plus de cela, ainsi qu'il est dit plus haut, la Eastern Car Company fut organisée comme subsidiaire pour la fabrication des wagons en acier pour chemins de fer. Tout le stock ordinaire appartient à la Nova Scotia Steel & Coal Co., qui en a aussi garanti les obligations.

Les valeurs de la Car Company sont les suivantes :—

	Autorisées	Emises
Obligations 6 p. c.	\$1,000,000	\$1,000,000
Actions privilégiées	1,000,000	750,000
Actions ordinaires	1,000,000	800,000

Ci-suit un état des cours les plus bas et les plus élevés de l'action, des dividendes et des profits nets de Scotia :—

	Haut	Bas	Profit net	Dividende payé
1901			\$ 508,936	4 %
1902	118½	44	609,935	5½
1903	113½	68	859,397	6
1904	82	50	501,337	3
1905	69¼	51¼	559,906	0
1906	74¼	59½	960,281	0
1907	79	45	944,741	6
1908	62	41¾	734,701	1½
1909	87½	54½	907,949	1
1910	91 9/16	68½	1,140,504	4½
1911	102	85½	1,019,392	6
1912	97¾	81¾	1,000,061	6
1913	88	70		6

La situation de la compagnie a été grandement améliorée durant l'année dernière par la complétion graduelle des différents ateliers, et la compagnie devrait continuer à tirer de plus gros bénéfices de ces agrandissements.

On a annoncé que la compagnie subsidiaire, la Eastern Car Company avait commencé ses opérations et, comme elle doit prendre tout son approvisionnement de fer et d'acier de la compagnie filiale, les bénéfices de l'association n'en seront que plus évidents.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 10 septembre	Au 16 septembre
BANQUES						
Banque de Montréal	\$15,975,220	\$16,000,000	\$100.00	10%	235	234½
Banque de Québec	2,500,000	1,250,000	100.00	7%	121½	121
Banque de la Nouvelle-Ecosse	3,998,460	7,497,412	100.00	14%	255	254
Banque de Toronto	4,941,455	5,941,455	100.00	11%		
Banque Molson	4,700,000	4,700,000	100.00	11%	193	191 ex-div.
Banque Nationale	2,000,000	1,400,000	100.00	8%	130	133
Banque des Marchands du Canada	6,547,159	5,400,000	100.00	10%	183¾	184¼
Banque Provinciale	1,000,000	500,000	100.00	6%		
Banque Union du Canada	4,952,190	3,076,095	100.00	8%		140
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	12,500,000	50.00	10%	205	
Banque Royale du Canada	7,661,060	8,607,166	100.00	12%	215½	216
Banque d'Hochelega	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						
		Débitures				
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	220½ ex-d.	230¼ ex-d.
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%	134	138½
do do do (Préférentielles)	10,416,000		100.00	7%		
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	5%	73¼	73
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%		
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%	160	160
Havana Electric Railway (Ordinaires)	7,500,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	5,000,000		100.00	6%		
Illinois Traction (Ordinaires)	9,564,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	88	90 ex-div.
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000		100.00	4%	63	64
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		59¼	62
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00		13	12
St. John Railway	800,000		100.00	6%		
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	10%	92¾	94¾
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00			
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	140	140
Tri-City Railway & Light (Ordinaires)	9,000,000		100.00			
do do do (Préférentielles)	2,825,000	8,068,000	100.00	6%		
Twin City Rapid Transit (Ordinaires)	20,100,000	19,503,000	100.00	6%	106	107
do do do (Préférentielles)	3,000,000		100.00	7%		
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	205	
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000		100.00	8%	70	71
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	109½	
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000		100.00		34½	35½
do do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	93	93
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00		40	41½
Dominion Steel Co.	35,000,000		100.00	4%	47¾	48¾
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000		100.00	6%	85	84½ ex-d.
do do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	101	103
Lake of the Woods Milling Co. (Ordinaires)	2,100,000		100.00	8%	130	130
do do do (Préférentielles)	1,500,000	1,000,000	100.00	7%	120	120
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%		
do do do (Préférentielles)					103	
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000		100.00	5%	78	79
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%	125	125
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000		100.00	8%	117	116
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%	112	
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600		100.00	4%	53½	54½
do do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	90	82
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150	153
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000		100.00	5%	83	83
do do do (Préférentielles)	50,000,000		100.00	4%	68	66
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	8%	214¼	215½ ex-d.
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%	137	139
Ottawa Light, Heat & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	6%	160	167¾
Richellen & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	6%	109	110½
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	4%	135	137
MINES						
Crown Reserve	1,999,957		1.00	60%	1.51	1.60
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000		100.00	7%	4	4
do do do (Préférentielles)	219,700		100.00	7%	7	7

GODENDARDS

A DENTS DE LANCE
PERFECTIONNEES

Reconnus Les Meilleurs

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

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

Demandez par lettre nos listes de prix
et catalogues.

Shurly - Dietrich Co.
Limited.

GALT, - Ontario.

- ET -

1642, Rue Pandora,
Vancouver, C. A.

No. 44
Scies à dos convexe.

No. 55
Scies à dos droit aminci.

Importateurs de
Glaces Epaisées

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

J. P. O'SHEA & Cie.

Manu-
facturiers
de
MIRROIRS,
VITRES
PLOMBÉES,
VITRES ORNE-
MENTÉES,
GLACES BISEAUTÉES,
DESSUS DE MEUBLES, etc

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 Logan
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

JOSEPH RODGERS & SONS, LIMITED

Sheffield, Ang.

Évitez les imitations de notre

COUPELLERIE,

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

REGISTERED TRADE MARK



GRANTED 1682

Seuls Agents pour le Canada :

JAMES HUTTON & CO., Montréal.

TORONTO
Gendron
CANADA
TRADE MARK
REG.

MANUFACTURIERS DE

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

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

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

UNE NOUVELLE CONCEPTION DES AFFAIRES.

Un court traité de l'esprit de coopération entre le patron et l'employé ainsi qu'entre gens d'affaires. — Quelques réflexions sur le "vieux magasinier" et le "vieux bon temps".

Maurice Moeterlinck a écrit un grand livre, peut-être le plus grand livre du siècle: "La Vie de l'Abeille". Moeterlinck nous raconte quelque part qu'une abeille, égarée loin de la ruche, absolument dans l'impossibilité de retrouver sa route, est perdue, irrémédiablement perdue. Selon toute probabilité, une abeille, l'abeille à miel, ordinaire, est une des choses les plus étonnantes de ce monde. Une abeille travaille avec ce que Moeterlinck appelle l'"esprit de la ruche". Elle coopère avec les nombreuses autres abeilles, et par suite de ce principe ou de cet instinct, comme vous voudrez l'appeler, l'abeille en est arrivée à un degré de perfection, pour son ouvrage, qui n'est pas égalé par l'homme lui-même, même dans sa meilleure condition.

Jusqu'à ces dernières années, le plupart des gens étaient d'avis qu'il était possible de réussir, sans coopération. — à vrai dire, l'idée de coopération était une chose inconnue, même dans le domaine de l'imagination. Un concurrent était considéré comme un ennemi. Le fait qu'un homme ouvrait une boutique de l'autre côté de la rue, dans le même pâté de maisons, ou dans la ville voisine, dans laquelle il allait vendre une ligne semblable de marchandises ou dans laquelle il allait faire des affaires du même genre, était considéré comme une déclaration de guerre.

Jusqu'à ces jours-ci, nous n'avions jamais pensé que l'homme qui ouvre une boutique de l'autre côté de la rue, pour y faire des affaires du même genre que les nôtres, est notre ami.

Celui qui écrit ces lignes se souvient d'un vieux marchand qui, il y a un grand nombre d'années, tenait une petite boutique à un petit carrefour de campagne où ses affaires consistaient en la vente de quelques petits articles — une clef anglaise aujourd'hui et peut-être quelques verges de calicot demain. Cet homme-là ne coopérait avec personne et il n'avait même aucune idée de ce que signifie le mot coopération. Il n'avait pas de source d'idées, pas de contact avec les autres

marchands du monde entier. Il ne comprenait pas les possibilités futures du jeu étonnant de l'achat et de la vente, qu'Emerson définit "le transport d'un article indispensable d'un endroit où il est abondant jusqu'à celui où on en a besoin".

Même maintenant nous voyons dans bien des villes des marchands se disputer, se quereller entre eux. Ils ne semblent savoir ni comprendre quelle puissance est dans la coopération; ils ne se rendent pas compte du fait que le secret des grandes affaires réside dans la coopération du patron et de l'employé et que le secret des grandes affaires dans une petite localité ou un grand centre réside dans la coopération de tous ses hommes d'affaires.

Nombre de marchands et d'hommes d'affaires en toutes sortes de spécialités ne comprennent pas encore qu'il leur appartient de préparer l'avenir de leur spécialité d'affaires, de leur localité ou de leur ville. Quelques marchands, à vues larges, peuvent faire d'une petite ville un grand centre commercial. Par contre, quelques marchands, à vues étroites, se querellant, se chamaillant, peuvent faire plus pour détruire l'influence commerciale d'une petite ville que toutes les autres influences combinées.

Le club commercial, c'est là une heureuse idée, une idée d'avenir — cette idée était pratiquement inconnue jusqu'à la présente génération. Il y a quelques années, il n'y avait rien pour maintenir en contact les hommes d'affaires d'une même localité, rien pour les mettre au courant des idées les uns des autres. On faisait les affaires au petit bonheur — et généralement fort mal.

Le "Hunt's Magazine of Business", nous apprend qu'en 1887 environ 96 pour cent des entreprises commerciales aboutissaient à la faillite. Il semble que ces statistiques aient été établies et compilées avec soin et qu'environ quatre hommes seulement sur cent qui débutaient dans les affaires parvenaient à réussir.

A cette époque-là, en 1887, il n'y avait que peu d'organisation, si toutefois il y en avait.

LE JOURNAL COMMERCIAL.

Il est évident que les journaux commerciaux sont aujourd'hui plus appréciés que jamais par les détaillants. L'aug-

mentation du nombre de ces journaux et l'accroissement incessant de leur volume, de leur qualité et de la clientèle des annonceurs rend ceci évident.

On met à profit plus d'intelligence et on dépense plus d'argent pour éditer des journaux spéciaux que pour certains des magazines réguliers de circulation générale.

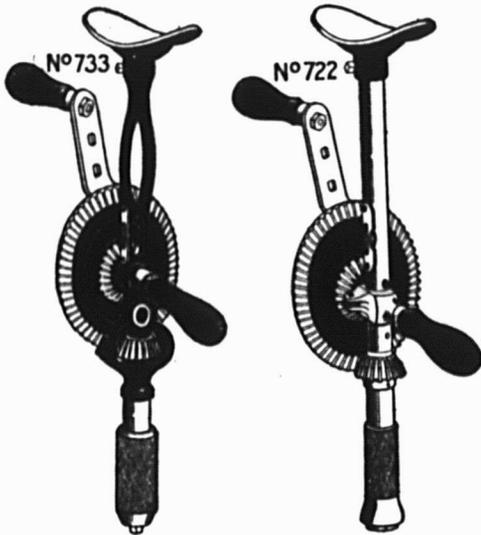
Dans tous les journaux de commerce on fait de son mieux pour remplir les pages de matière intéressante pour les abonnés. Les éditeurs sont prêts à verser les sommes d'argent nécessaires pour obtenir et propager de bonnes idées. Les éditeurs de journaux commerciaux sont concernés les manuscrits qu'ils acceptent, plus exigeants, plus soigneux, en ce qui que les éditeurs de tout autre genre de publications.

Si votre journal commercial publie des articles qui ne touchent pas aux sujets que vous aimeriez à voir discuter, écrivez au directeur et faites-le lui savoir. Vous savez quels sont vos ennuis à propos des stocks, des commis, des clients, des conditions d'achat. N'allez pas penser que ces ennuis-là sont d'un caractère trop banal pour qu'il soit intéressant ou important de les discuter dans le journal de commerce. Les bons sujets d'articles ne sont pas, contrairement à ce qu'on croit généralement, si faciles à trouver!

Il s'en faut de beaucoup que tout homme sachant écrire ait des idées qu'il vaille la peine de publier. Bien des gens qui ont des idées ne peuvent pas les exposer d'une manière convenable. Il se peut que vous connaissiez des méthodes et des plans que vous avez mis à profit dans votre localité et dans votre magasin, plans et méthodes qui sont différents de ceux de la majorité des autres marchands. Consacrez un soir un peu de temps à écrire quelque chose à ce sujet et envoyez votre exposé à l'éditeur de la revue commerciale.

Si la question traitée est d'intérêt général, on l'imprimera et vous aurez la satisfaction d'avoir collaboré avec une bonne revue commerciale et d'avoir rendu ses pages plus intéressantes. Si l'éditeur de la revue ne fait pas imprimer ce que vous lui aurez envoyé, cela ne veut pas dire que les idées que vous avez exprimées sont mauvaises; il se peut très bien qu'elles aient été exprimées auparavant dans la revue sans que vous en ayez eu connaissance.

(A suivre)



Stanley Tools

Nous manufacturons à présent une ligne complète de FOREUSES et la même attention minutieuse est apportée à leur construction et à leur fini général qui distinguent toujours tous les outils "STANLEY".

Deux numéros seulement sont représentés ici, mais nous offrons douze modèles différents dont vous pouvez composer votre assortiment.

Parmi ceux-ci vous trouverez des foreuses à vitesse unique ou double (la dernière avec deux vitesses), trois méthodes de construction de charpente, quatre styles distincts de portes, ainsi qu'une variété de finis.

Une circulaire spéciale qui vient de paraître renseigne sur tous ces outils. Vos clients seront intéressés en la recevant.

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

Le Hache-viande "JEWEL" de Maxwell

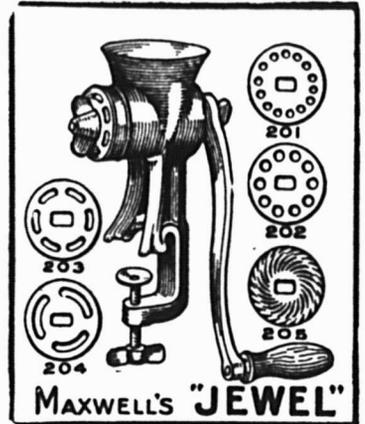
Est une machine de fabrication canadienne qui travaille vite, facilement et est absolument digne de confiance; il est d'un prix qui en rend la vente facile.

Fait de quatre grandeurs, avec l'équipement complet de couteaux pour toutes sortes d'ouvrages.

Demandez le catalogue de Hache-viande, de Laveuses, de Barattes, etc., de Maxwell à

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

Agence à Montréal: 446-448 rue St-Paul



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

**ATTACHES.
LICOUS.
CHAINES POUR CHIENS.
CHAINES POUR BETAIL.**

Les chaînes qu'il est le plus satisfaisant de tenir.
C'est maintenant le moment de spécifier quelles chaînes il vous faut pour l'automne.

NE MANQUEZ PAS DE MENTIONNER DE "GREENING."

MANUFACTURÉES PAR

The B. Greening Wire Co., Limited.
HAMILTON, ONT. MONTREAL, QUE

(Ferronnerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Les affaires sont assez actives en ce moment dans le commerce de ferronnerie en gros et les prix se maintiennent bien. Les rentrées d'argent se font d'une manière satisfaisante ainsi que les expéditions. On ne prévoit de changement dans la situation d'ici à quelques semaines au moins.

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 ½ pouce, 63 p.c.; ¾ pouce, 69 p.c.; 1 à 4 pouces, 72½ p.c.

Tuyaux galvanisés: ¼ à ½ pouce, 48 p.c.; ¾ pouce, 59 p.c.; 1 à 4 pouces, 62½ p.c.

Tuyaux en acier

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

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

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

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

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)

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07½

Feuilles étamées

72 x 30 gauge 24, 100 lbs. 8.50

72 x 30 gauge 26, 100 lbs. 9.00

Tôles galvanisées "Canada"

Nous cotons: 52 feuilles, \$4.75; 60

feuilles, \$5.00.

Tôles noires

Feuilles:

22 à 24 2.65

26 2.75

28 2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur

Gorbals Queens de

	Best	Best	Comet	Head	Lis
28 G	4.40	3.95	4.40	4.20	4.20
26 G	4.20	3.50	4.20	3.95	3.95
22 à 24 G	3.75	3.45	3.75	3.45	3.45
16-20	3.65	3.20	3.65	3.35	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, 28½c; do., 25½c. "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, 1

et moindres, 60 et 10 p.c.; 7/16 et au-

dessus, 55c.

Boulons à machine, 1 pce et au-dessous

60c.

Ball 100 lbs. 11.20

Boulons à machine, 7/16 pce et au-des-

sous, 57½c.

Boulons à lisse, 1 et plus petits, 60 et

55 et 10 p.c.

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

5 p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

LES CARTOUCHES DOMINION

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

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

Les Marques DOMINION.

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

Ils connaissent la cartouche avec le



sur la boîte.

DOMINION CARTRIDGE CO.,

Limited. Montréal, P. Q.

**Il est
Avantageux
de Vendre**



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

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

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

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, \$2.25; No 14, \$2.30, et No 15, \$2.40. Broche à foin en acier coupé de longueur, escompte 25 p.c. sur la liste.

Plaques d'acier

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

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.75 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.

Brequettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12½ p.c.
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
A valises 80 et 12½ p.c.
A tapis, bleues 80 p.c.
A tapis, étamées 80 et 15 p.c.
A tapis, en barils 40 p.c.
Coupées bleues, en doz. 75 et 12½ p.c.
Coupées bleues et ½ pesanteur 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, \$2.00; No 8, \$2.75; No 9, \$2.60; No 10, \$2.50. avec escompte de 10 p.c.

Fers à cheval

Nous cotons f.o.b., à Montréal:

Neverslip crampons, ½ le cent 3.80
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 ¾, le cent 2.60
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00
Neverslip crampons ⅝, le cent 2.20
Fer à neige, le qrt 4.15 4.40
New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75
Featherweight No 0 à 4 5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

Chaines en fer

Très ferme.

On cote par 100 lbs.:

3/16 No 6 10.00
3/16 exact 5 8.50
3/16 full 5 7.00
½ exact 3 6.50
½ 6.50
5/16 4.40
¾ 3.90
7/16 3.80
¾ 3.70
9/16 3.60
¾ 3.40
¾ 3.30
1 3.30
1 3.30

Vis à bois

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

Munitions

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

Plomb de chasse

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

METAUX

Antimoine

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

Fonte

Nous cotons:
Carron Soft 24.50
Clarence No 3 22.00

Fer en barre

Plus ferme.
Nous cotons:
Fer marchand base 100 lbs. 2.15
Fer forgé base 100 lbs. 2.30
Fer fini base 100 lbs. 2.40

Fer pour fers à cheval	
base 100 lbs.	2.40
Feuillard mince 1½ à 2 pcs base	3.20
Feuillard épais No 10 base	2.25
Acier en barre	
Nous cotons net, 30 jours:	
Acier doux base 100 lbs.	0.00 2.25
Acier à rivets base 100 lbs.	2.10 2.25
Acier à lisse base 100 lbs.	0.00 2.25
Acier à bandage base 100 lbs.	0.00 2.25
Acier à machine base 100 lbs.	0.00 2.25
Acier à pince base 100 lbs.	0.00 2.95
Acier à ressorts base 100 lbs.	2.75 3.10

Cuivre en lingots
Le marché est fort.
Nous cotons: \$18.00 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 26c la livre.

Etain en lingots
Nous cotons: \$51.00 à \$51.50 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: \$5.75 à \$5.85.

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

HUILES, PEINTURES ET VITRERIE

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

Huile de loup-marin
Nous cotons au gallon:
Huile extra raffinée 70c
Essence de térébenthine
Nous cotons 65c le gallon par quantité de 5 gallons et 70c le gallon par baril.

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

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

Peintures préparées

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

Verres à Vitres

Les prix sont très fermes. Forte demande.

Le marché Belge augmente continuellement ses prix.

Nous cotons: Star, au-dessous de 26
pouces uni: 50 pieds, \$1.85; 100 pieds, \$3.40; 20 à 40, 50 pieds, \$2.00; 100 pieds, \$3.00; 41 à 50, 100 pieds, \$4.00; 51 à 60, 100 pieds, \$4.25; 61 à 70, 100 pieds, \$4.50; 71 à 80, 100 pieds, \$5.00.

Double Diamond, 100 pieds: 0 à 25,
\$5.00; 20 à 40, \$5.45; 41 à 50, \$6.25; 51 à 60, \$0.75; 61 à 70, \$7.25; 71 à 80, \$12.50; 81 à 85, \$7.75; 86 à 90, \$8.50; 91 à 95, \$10.00.

Vert de Paris pur

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

Câbles et cordages

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

Papiers de Construction

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

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

Charnières (couplets) No 840

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

Nos 800 et 838

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

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

FERRAILLES

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 !

Pour Réparer les Chaussures et Harnais.

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

TAYLOR-FORBES COMPANY
246 rue Craig Ouest
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 VOIE

L'International Limited"

LE MEILLEUR CONVOI DU CANADA.

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

QUIPEMENT DE PREMIERE CLASSE

Montréal et Ottawa.

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

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

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

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

Amatite ROOFING

Pourquoi les Hommes Expérimentés

Demandent Amatite



Le Matériel à Toiture qui a besoin d'être peinturé tous les deux ans, ne peut rivaliser avec Amatite — qui n'a aucunement besoin de peinture.

Les hommes expérimentés connaissent le grand avantage d'une toiture qui n'a pas besoin de peinture. Ils savent l'ennui que cause la peinture. Ils savent ce qu'il coûte. Ils savent combien ils sont sujets à négliger de peindre leurs toits en temps opportun.

Les toits peinturés ne sont à l'épreuve de l'eau que là où la peinture l'est elle-même. Amatite est à l'épreuve de l'eau sur toute sa surface. Amatite se vend en rouleaux usuels et commodes de 110 pieds carrés, avec un recouvrement uni là où la surface minérale est omise, de manière à assurer un joint serré. Des clous et du ciment sont emballés au centre de chaque rouleau.

Echantillon et brochure envoyés gratuitement sur demande adressée au bureau le plus proche.

The Paterson Mfg. Co., Limited.
MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER, ST. JOHN, N. B., HALIFAX et SYDNEY, N. E.

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 13 septembre 1913, la ville a émis 55 permis de construction, au coût total de \$295,125.

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.

Quarier.	Montant.
St-Gabriel...	\$12,500
St-Denis ...	64,475
Duvernay ...	3,800
Norte-Dame de Grâces ...	10,000
Ahuntsic ...	4,600
Papineau ...	2,300
Ste-Marie ...	7,300
Bordeaux ...	40,000
Rosemont ...	3,100
Delorimier ...	16,700
Emard ...	96,500
Hochelaga ...	7,400
Lafontaine ...	18,000
Laurier ...	6,800
St-Henri ...	1,600

Total... \$295,125

Rue St-Patrick, quartier St-Gabriel; 1

maison, 1 entrepôt, 1 étage, 1ère classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, The McDougall Varnish Co., 305 Manufacture.

Rue Papineau, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, François Lomet, 1786 Papineau.

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$8,000. Propriétaire, Ald. Jolicoeur, 2964 Drolet.

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

Rue Boyer, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, A. Champagne, 406 2ème Avenue, Rosemont.

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

Avenue Belgrave, quartier Notre-Dame de Grâces; 2 maisons, 4 logements, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$10,000. Propriétaires, John et William Taylor, 2072 avenue Esplanade.

Boulevard Gouin, quartier Ahuntsic; 2 entrepôts, 5 manufacture, 1 école, 1 bâtisse à bureaux, 2 étages, 3e classe; coût prop., \$1,500. Propriétaire, Emile Roger.

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

Rue De Normanville, quartier St-De-

nis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$3,000. Propriétaire, Chs. Rand, 230 De Normanville.

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

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

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

Rue St-Denis, quartier St-Denis; 1 maison, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$20,000. Propriétaire, Merchants Bank of Canada, 205 rue St-Jacques.

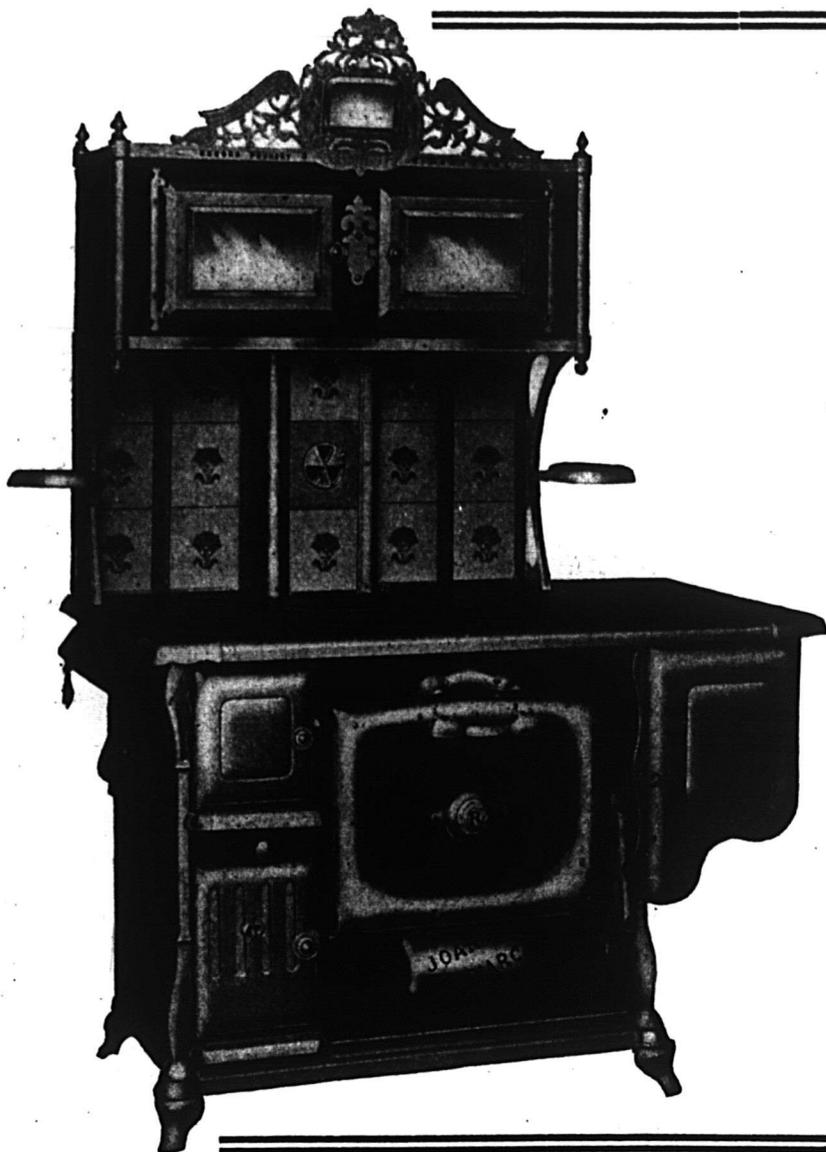
Avenue Beaumont, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 étage, 2e classe; coût prob., \$40,000. Propriétaire, General Fire Ex. Co., 175 McCord.

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

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement; coût prob., \$1,500. Propriétaire, T. Kent, 546 Papineau.

Rue Dumas, quartier Emard; 1 maison, 3 logements, 2 étages; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Chs. Michalosky, 92 Dumas.

Rue Clark, quartier Ahuntsic; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe;



POELES EN ACIER

JEANNE D'ARC

Avec Réservoir et haute cloison en tuiles
Doublés d'Amiante — Garnitures en Nickel.

Foyer pour bois et charbon, Porte de
fourneau garnie d'un thermomètre.

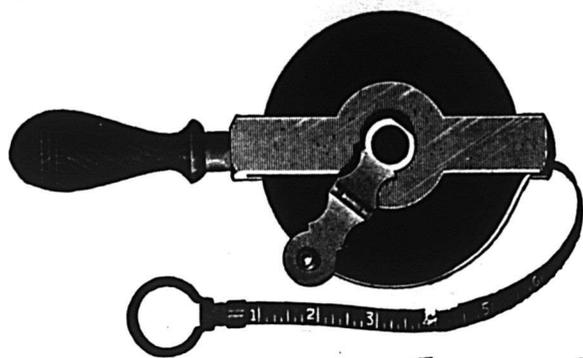
Ecrivez pour avoir les prix et une
description complète.

Record Foundry and Machine Co.

17, rue Mill, Montréal

ET AUSSI

MONCTON, N. B.



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.

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



Pesanteur 7 livres

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

McGILL CUTLERY COMPANY, REGISTERED.

Boîte Postale 580,

Montréal, Canada.



The World-Famous
SIMONDS

Crescent-Ground
**CROSS-CUT
SAWS**

**MADE IN
MONTREAL**

Vendez

les Scies Simonds

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

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

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

coût prob., \$2,500. Propriétaire, Robert Ferns, 81 Bellechasse.

Rue Marquette, quartier St-Denis; 1 maison, 2 magasins, 3e classe; coût prob., \$2,000. Propriétaire, Louis Cérest.

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

Rue De Lanaudière, quartier St-Denis; 1 maison, 4 logements, 3 étages; coût prob., \$3,000. Propriétaire, R. E. Gignac, 699 Mentana.

Rue Chambly, quartier Hochelaga; 1 maison, 1 logement, 3 étages; coût prob., \$2,500. Propriétaire, Ad. Portelance, 489 Nicolet.

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

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

Rue Saint-Patrick, quartier Emond; 1 bâtisse, 1 étage, 1ère classe; coût prob., \$95,000. Propriétaire, Canadian Rolling Mills, Ville.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 1 hangar, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$50. Propriétaire, Regimbal Pierce, 654 Sherbrooke.

Avenue Sherbrooke, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,000. Propriétaire, P. Guillole, 1840 Chateaubriand.

Rue Delaroché, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,750. Propriétaire, F. Shingleton.

Rue Des Erables, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,200. Propriétaire, A. Laquerre, 1735 Des Erables.

Rue Garnier, quartier St-Denis; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, H. Falardeau, 641 Garnier.

Rue Poupert, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, Max. Provençal, 305 Fabre.

Rue Carrières, quartier Saint-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob., \$1,500. Propriétaire, A. Ste-Marie, 566 Carrières.

Rue Frontenac, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$3,500. Propriétaire, A. Christian, 653 Frontenac.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, H. Dubois, 1550 Chabot.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$800. Propriétaire, Saguenay Mills, Ltd., 223 St-Ambroise.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 1 maison, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$4,800. Propriétaire, Ovila Lavaie, 579 Casgrain.

Rue Cartier, quartier Delorimier; 1 magasin, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob., \$6,000. Propriétaire, H. Dubois, 1550 Chabot.

Rue St-Ferdinand, quartier St-Henri; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 2e classe; coût prob., \$800. Propriétaire, Saguenay Mills, Ltd., 223 St-Ambroise.

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

12-486. Manches.—Cotes, descriptions et détails, si possible, demandés au sujet des manches en bois, pour pelles, pics, haches, etc.

12-487. Pelles en acier.—Une maison du Sud-Africain, tenant maintenant des pelles en quantité, est prête à acheter directement. Cotes et catalogues demandés.

12-488. Machinerie, buanderie.—Une maison d'ingénieurs de Durban voudrait acheter des articles ci-dessus. Ne demandent pas d'agence. Les cotes les plus basses c. i. f. Durban et catalogues.

12-489. Ficelle à lier.—Une maison du Sud Africain demande tout de suite des échantillons et cotes de ficelle à lier canadienne.

12-490. Brosserie. — Une maison du Sud Africain demande à entrer en correspondance avec des maisons canadiennes, et à recevoir des cotes et catalogues.

12-491. Balais.—Une maison de Durban demande des cotes de balais canadiens.

12-492. Chaises.—Une maison de Durban demande des catalogues et cotes sur les chaises pliantes faites avec du bois meilleur marché que l'érable.

12-493. Bois de construction. — Une maison de Durban achètera directement du bois de construction. Correspondance demandée avec cotes f. o. b. St-Jean ou Montréal on, si préféré, c. i. f. Durban.

12-494. Ameublement.—Une maison de Durban demande des catalogues et

OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés qui pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agen-

cotes sur ameublement de valeur secondaire.

12,495. Chaises. — Une maison de Durban demande des catalogues et cotes sur chaises de qualité inférieure.

12,496. Toiles métalliques. — Une maison du Sud Africain voudrait entrer en correspondance au sujet de fils de fer de tous genres.

12,497. Clôtures métalliques. — Une maison du Sud Africain demande des catalogues et des cotes sur le matériel de clôture de tous genres.

12,498. Ameublement. — Une maison de Durban voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'ameublement. Envoyez des catalogues et prix f. o. b.

12,499. Machines agricoles. — Une maison du Sud-Africain est prête à représenter ou acheter des machines agricoles. Demande correspondance, catalogues et cotes immédiatement.

12,500. Machines agricoles. — Une maison du Sud-Africain est prête à représenter ou acheter des machines agricoles. Demande correspondance, catalogues et cotes immédiatement.

12,501. Machines pour laiterie. — Une maison de Durban est prête à recevoir de la correspondance, des cotes et catalogues.

12,502. Matériel pour laiterie. — Une maison de Durban est prête à en représenter ou acheter. Correspondance, ca-

talogues et cotes demandés immédiatement.

12,503. Bois de charpente. — Une maison de Durban demande correspondance sur bois de charpente — pin, peuplier.

12,504. Manches de balais. — Une maison de Durban demande des échantillons de 6 bouces et cotes, grands 1¼ et 1½ pouce. Longueur, 50 pouces.

12,505. Outillage pour laiterie. — Une maison de Durban achèterait des séparateurs à crème. Correspondance demandée.

12,506. Machines à laver. — Une maison de Durban demande des catalogues canadiens.

12,507. Ficelle. — Une maison de Durban demande des échantillons et prix de ficelle canadienne.

12,508. Pelles. — Une maison de Durban achèterait des pelles canadiennes. Aimerait à voir des échantillons.

12,509. Outillage de laiterie. — Une maison de Durban en achèterait. Catalogues et prix demandés.

12,510. Ameublement. — Une maison de Durban demande des catalogues et prix d'ameublement à bon marché.

12,511. Orgues. — Une maison de Durban demande de la correspondance, catalogues, prix pour belles orgues, à environ £9 10 s. c.i.f. Durban.

12,512. Barattes. — Une maison de Durban est prête à en acheter en quantités. Catalogues et prix c.i.f. demandés.

12,513. Biscuits. — Une maison de gros du Cap est prête à prendre une agence pour des biscuits canadiens.

12,514. Bois de construction. — Une maison de Manchester cherche à connaître des noms d'exportateurs canadiens de bois d'épinette.

12,515. Pommes. — Une maison russe voudrait entrer en relations avec des exportateurs canadiens.

12,516. Fils de fer. — Un correspondant de Londres est prêt à acheter des déchets de fils de fer.

12,517. Huile d'olive. — Une maison française bien connue, de Nice, désire nommer un représentant au Canada.

12,518. Agent. — Un agent demandé par une maison française fabricant des bouchons.

12,519. Agent. — Une maison française tenant des garnitures de fantaisie aimerait à entrer en relations avec un agent canadien.

12,520. Agent. — Agent canadien demandé par maison française pour vente de bonneterie.

12,521. Huile d'olive. — Une maison française voudrait introduire ses produits au Canada et demande un agent.

12,522. Agent. — Agent demandé par une maison bien connue de Cognac pour la vente de ses vins de Cognac.

12,523. Agent. — Une maison française désire un agent canadien pour ses dentelles.

12,524. Agent. — Une maison française désire un agent pour ses vins.

12,525. Agent. — Une maison bien connue, de Lyon, aimerait à nommer un représentant pour la vente de leur nouvelle règle universelle patentée pour des sins d'architectes ou d'ingénieurs répondant à tous les besoins.

12,526. Agent. — Une maison française désire un agent canadien pour ses vins.

12,527. Agents. — Une maison autrichienne cherche des agents canadiens pour la vente de quincaillerie, verrerie et articles en porcelaine, lampes électriques, articles de fumeurs, etc. Références de banquiers données et requises.

12,528. Agents. — Une maison de Francfort sur le Main, qui contrôle la vente de thé brésilien, voudrait nommer des agents au Canada. Les maisons faisant application devront fournir des références de première classe.

12,529. Pommes évaporées, fruits en conserves, produits pour l'engrais, etc. Une maison de Hambourg désire représenter des exportateurs canadiens des articles ci-dessus. Bonnes références canadiennes.

SERA PUBLIÉ EN NOVEMBRE 1914

PRIX \$7.00

Almanach Commercial Alphabétique et Classifié

DE LA
PROVINCE DE QUEBEC
POUR
1915-16

Cet Almanach comprendra trois parties:—

1ère—Almanach Alphabétique de toutes les Villes, Petites Villes et Villages de la Province, donnant leurs descriptions ainsi que les renseignements complets, commerciaux et professionnels.

2ème—Almanach Commercial Classifié, dans lequel tous les commerçants et professionnels de la Province sont classifiés suivant les catégories qui leur conviennent. C'est là une caractéristique capitale du livre et ces renseignements, complets comme nous les donnons, ne peuvent être trouvés dans aucun autre livre publié actuellement.

3ème—Almanach contenant des renseignements utiles divers, y compris les listes des Bureaux du Gouvernement, des Officiers Légaux, Judiciaires et du Comté.
Index des en-têtes commerciaux en Anglais et en Français.

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.

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.

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

Est-ce Que Vos Clients Sont Avertis Des Avantages de la Peinture en Automne ?

Les beaux jours frais de septembre et d'octobre sont l'époque idéale pour peindre et on obtient de meilleurs résultats que si ce travail était fait au printemps, quand le soleil est ardent, qu'il y a des mouches et de la poussière.

Faites bien valoir ce fait auprès de vos clients.

Faites-leur remarquer aussi que

Les Peintures et Vernis Préparés DE JAMIESON

Marques
**CROWN, ANCHOR,
ISLAND CITY & RAINBOW**

donnent des résultats égaux aux meilleurs.

Ils sont vendus à un prix raisonnable et ils sont soutenus par notre réputation et notre garantie.

On n'a jamais fabriqué de meilleure peinture.

R. C. JAMIESON & CO., LIMITED

MONTREAL

ETABLIE EN 1858

VANCOUVER

PROPRIETAIRES et DIRECTEURS

P. D. DODS & CO., Limited.

Renseignements Commerciaux

Jugements

Défendeur	Demandeur	Montant
Montréal. Cie C. H. Lesage, Ltd.—La Presse		\$ 382
Montréal. Choules, A. R. et al.—J. T. Stanger		2001
Montréal. Cohen, J.—M. Rosenberger		287
Montréal. Eastern Canada Goldfields Co., Ltd et al.—J. A. Laferté et al.		140
Montréal. Gadoury & Gagnon.—G. B. Reynolds		409
Montréal. Guillette, Pierre.—Somson & Frère		153
Montréal. Kolsona, Geo.—J. M. Fortier, Ltd.		90
Montréal. Latreille, Geo.—I. Trudeau		85
Montréal. MacKenzie, N. A.—J. H. Gagné		100
Montréal. Mansour, E.—Gault Bros. Co.		102
Montréal. McAllen, F. L.—G. N. Clermont		165
Montréal. Messier, N.—J. A. Vaillancourt		111
Montréal. Papineau, Ed.—J. Brosseau		266
Montréal. Pothier, A. E.—G. Bélanger		142
Montréal. Quesnel Gustave.—J. Cohen et al.		52
Montréal. Rad, Ls.—Carrière & Cie.		330
Montréal. Rivet Alf.—J. E. Roy et al.		77
Montréal. Ross, A. M. & Co.—D. M. Long		150
Montréal. Steeb, Geo.—Sayer Electric Co.		72
Montréal. Vézina, Chasl et al.—P. Gauvin		200
Ontoria. Glasscott, W. J.—Eastern Township Bank.		246
Roxton Falls. Hébert, Uldéric.—Dame Hermélie Berthiaume		
Roxton Pond. Brin, A. H.—Dame Arzélie Laroche		
St-Jean. Lamoureux, Adélar.—Dame Gelisse Déry		119
St-Jean. Chevalier, Henri.—C. Gumption		75
St-Jean. Rahal, Camille et al.—Cooper Cap Co.		83
Waterloo. Sylvestre, C. A.—Molsons Bank		129
Montréal. Bilodéau, P.—Sapho Mfg. Co.		\$ 806
Montréal. Bourcier, J.—M. Longtin		105
Montréal. Desmarais, J. C.—J. D. Dandurand et al.		189
Montréal. Eastmure W. V.—Guardian Accident &		

Montréal. Guarantee Co.	157
Montréal. Fennell, F. G.—E. Vézina	210
Montréal. Filion, Alf.—Emma Lapierre et vir.	153
Montréal. Guérin, H.—Edmond Eaves, Ltd.	262
Montréal. Industrial Trust Co. Ltd. et al.—J. P. Dupuis et al.	361
Montréal. Kussner Bros. et al.—H. Levy & Sons Ltd.	643
Montréal. Laird, W. B.—McLennan Lbr. Co.	468
Montréal. Laporte, Jos. et al.—L. R. Beauchamp	585
Montréal. Parent, E.—J. A. Lemieux	171
Montréal. Prud'homme, J.—A. Barbeau et al.	210
Montréal. Reignier, N.—J. S. Lamarche	384
Montréal. Saunders, T.—H. Lehrer	110
Montréal. Sharpe, J. H.—A. Beaudoin	100
St-Jovite. Paquette, Thos.—Boivin Wilson Co.	291
St-Pierre. Soucy, J. A.—W. H. White	424
Montréal. Bernier, Albert et al.—W. Ouimet	\$ 262
Montréal. Delorme, D.—J. Brosseau	71
Montréal. Demers, Emile—P. CcGrory Coal Co.	142
Montréal. Doulefos, Geo.—Ganong Bros. Ltd.	137
Montréal. Emerson, A. F.—A. Spencer	100
Montréal. Globe Clothing Co.—D. Solomon	276
Montréal. Grossman, L. X.—U. Hamel	300
Montréal. Guenette, Jos.—J. M. Lessard	251
Montréal. Lessard, R. et al.—S. Bush	251
Montréal. Miller, Ed.—F. T. Enright	156
Montréal. Whiting, M. E.—W. J. O'Leary	500
St-Alexis. des Monts. Bertrand, Avila — Ogilvie Flour Mills Co.	284
Adamsville. Desroches, Arsène et al.—Baynes Carriage Co.	\$ 98
Grenfield Park. Berfoot, W. A.—L. A. Marcille	63
Keanika. Bissonnette, Anne—Ogilvie Flour Mills Co.	80
Lachine. Quesnel, P.—Hudon & Orsali, Ltd.	62
Maisonneuve. Chaput, Jos.—H. Cypihot	63
Montréal. Asselin, Claude—J. C. Hudon	50
Montréal. Barrie, Willie—C. Chaumont	72
Montréal. Beauchamp, Edouard—M. Martin	51
Montréal. Bernier, J. L.—W. Daoust	174
Montréal. Bernier, Stanislas et al.—Cie de Ferronnerie Letang, Ltd.	270

LES TRIBUNAUX

COUR SUPERIEURE

ACTIONS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Lavigueur, F. D.	Beloeil Station Pyke Reetman Motor Co.	521
Prairie, Ovila	Boucherville Lamoureux, Leo	105
Bourque, Auguste, M. D.	Bourget Goulet, Alfred Clermont, G. N.	2164
Dulude, Jos.	Chambly Canton Nat. Brewers Ltd.	126
Caron, P., Caron, F.	Chambly Canton Ogilvie Flour Mill Co. Ltd.	114
Allard, J. B.	Como Moody Sons Co.	125
Corp. de la ville de	Grand'Mère Grand'Mère Surveyer & Frigon	1841
Clément, Ferdinand	Grand'Mère Michaudville, Malvina 2e classe	
Deloges, Jos.	Laval des Rapides Beaudry, Nap. 1e classe	
Rheault, David	Maddington Falls Ogilvie Flour Mills Co. Ltd.	355
Bourgie, Adelina (épouse de Chatillon, W.)	Maisonneuve Melançon, E. E.	192
Benoit, H.	Marieville Latimer, R. J. & Co.	170
Commissaire d'Ecoles Municipalité de Montréal Est	Montréal Est	
Commissaires d'Ecoles Municipalité Paroisse Longue-Pointe		3894
Bonner, W.	Outremont Lebeau, M.	114
Desroches, Camille	Pointe-aux-Trembles Lefebvre, B.	300
Cassidy, Frs.	Pointe-aux-Trembles Carle, A.	2064
Leblond, Noël	Ste-Agathe des Monts Hudon, Hébert & Cie., Ltée	457
Bélangier, Henri, Dubuque, H. (Montréal)	St-Cuthbert Ecrément, A.	1000
Grégoire, Damase, Dubuque, H. (Montréal)	St-Cuthbert Ecrément, A.	1000
Rough, L. S.	St-Lambert De Bury, L. V.	130
Bouliane & Jalbert Ltée	St-Laurent Laurin, L. J.	800
Bouliane & Jalbert Ltée	St-Laurent Nadon, P.	144
Marleau, Raphaël	St-Paul Chalifoux, O. & Fils Ltée	136
Leboeuf, Herménégilde, Leboeuf, Adélar, Leboeuf, J. H. & Cie	St-Pierre Leboeuf, Jos. Herménégilde, Lord, Donat, Lord, Jeffrey, Hudon, Hébert & Cie Ltée	487
Leblanc, Cyprien, Decelles, J. E. A. (Montréal), Gladu, Oscar	Ste-Scholastique Lafleur, G.	153
Pressault, Benjamin, Gladu, Oscar	Ste-Scholastique Lafleur, G.	163
Clavet, Pierre	Sault-au-Récollet Halty, S. Martin	136
Lortie, L. E., David	Sault-au-Récollet Antoine, Lortie, Quarry & Co. Henderson, Fred.	507
Gagnon, G.	Thurso Jackson & Savage Ltée	153
Ladouceur, Ephrém	Verdun Ecrément, A.	1035
Isabelle, Zénophile,	Verdun Provost-Salaberry, M. R. B.	1561

Westmount

Manning, A. B.	Vinet & Dufresne	412
----------------	------------------	-----

COUR SUPERIEURE

UGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Bertrand, Avila	St-Alexis des Monts Ogilvie Flour Mills	284
Soucy, J. A.	St-Pierre White, W. H.	424

COUR DE CIRCUIT

UGEMENTS RENDUS

Défendeurs	Demandeurs	Montants
Desroches, Félix	Adamsville Desroches, Arsène Baynes Carriage Co. Ltd.	98
Pitre, Jean	Amqui Moody, M. & Sons	5
Béland, Eugène	Beloeil Lamoureux, H.	12
Lavoie, Epiphane	Bon Désir Moody, M. & Sons	18
Fuller, John & Luther	East Bolton Moody, M. & Sons	28
Larosen, Harry	Lachine Gentille, D.	5
Laplante, J. P.	Lachine The Lachine House Furnishing Co.	43
Quesnel, P.	Lachine Hudon & Orsali Ltée	62
Verrette, Alex.	Lachine Léger, J. W.	39
Chapman, J.	Lachine Charette, T.	11
Bergeron, E.	Lachine Charette, T.	11
Lapierre, Francis	Maisonneuve Chaput, R.	21
Fortier, Alf.	Maisonneuve Garmaise, S. et al.	29
Beaudoin, Adélar	Maisonneuve Lévesque, R.	9
Chaput, Jos.	Maisonneuve Cypihot, H.	65
Renaud, J. E.	Montréal Est Contant, S. L.	99
Ynill, A. O.	Outremont Height, M. A. (de) et vir.	9
Bourgeois, Aimé	Rivière Ouelle Cie Chaput Ltée	49
Duhaitre, L.	Rockland Fortier, J. M. Ltée	15
Brazeau, J.	Ste-Cécile de Musham Cie J. B. Rolland & Fils	68
Duncan, W. W.	St-Jovite Lefebvre, T.	36
Gélinas, J. C.	St-Laurent DeDvaul, L. H.	27
Deslauriers, Willie	St-Léon le Grand Moody, M.	13
Sigouin, Ernest	St-Vincent de Paul Séguin, A.	28
Lavigne, J. B.	Terrebonne Sasseville, E. L.	5
Leblanc, F. M.	Verdun Chaumont, C.	54
Mailloux, Léopold	Verdun Dumouchel, F.	12
Gobron, L. C.	Westmount Croysdill, S.	30
Brown, John	Westmount Delaney, E. (de)	70

Petits Pois Importés

1840 caisses Petits Pois "SOLEIL"
425 " " " "FRS. PETIT & CIE".

Marque "SOLEIL" (boîtes illustrées)

20 caisses	Sur Extra Fins	40 flac.	\$10.00	caisse
100 "	Sur Extra Fins	100 1/2 kilo	15.50	"
60 "	Extra Fins	50 "	14.50	"
160 "	Extra Fins	100 1/2 "	15.00	"
60 "	Très Fins	100 1/2 "	13.50	"
450 "	Fins	100 1/2 "	11.50	"
350 "	Mi-Fins	100 1/2 "	11.00	"
300 "	Moyens No 1	100 1/2 "	10.00	"
100 "	Moyens No 2	100 1/2 "	9.50	"
250 "	Moyens No 3	100 1/2 "	9.00	"

Les petits pois "SOLEIL" ont une renommée universelle.
Fabriqués sur les lieux de culture, les légumes ont encore toute leur fraîcheur au moment de la mise en boîtes.

Marque FRS. PETIT & Cie

125 caisses	Fins	100 1/2 kilo	\$10.00	caisse
250 "	Moyens	100 1/2 kilo	7.00	"

Légumes marque "SOLEIL"

Flageolets, Haricots, Côtes de Céleri, Epinards, Macédoines, Pieds de Céleri, Artichauts, Asperges, Choux de Bruxelles.

SOUPES Cerfeuil, Oseille, Julienne, Nouvelle ou Printanière, Tomates,

Nous vous garantissons la marque "SOLEIL", en boîtes illustrées, supérieure à toute autre marque.

Champignons "F. LECOURT", Paris

Extra Choix, Premier Choix, Choix, Gallipèdes (Hôtel.)

Ecrivez, Téléphonnez, Télégraphiez.

LAPORTE, MARTIN, Limitée.

568 RUE ST-PAUL, MONTREAL.

Tél., MAIN 3766



Une farine acclamée par les meilleurs 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.