



PRIX COURANT



Fondé en 1887.

MONTREAL, VENDREDI, LE 27 MARS 1914

Vol. XLVII—No 13



Lorsqu'une Nouvelle Cliente Vous demande votre Avis.

Si une cliente nouvellement entrée en ménage ou une autre qui n'en a jamais usé auparavant vous questionne sur le lait condensé, soyez certain qu'elle parle du BORDEN.

Il a été soit recommandé ou la question est le résultat direct de l'une des nombreuses annonces de BORDEN. Les clientes sont pratiquement convaincues de sa haute qualité et de son absolue pureté lorsqu'elles viennent acheter — tout ce qu'elles veulent c'est votre assurance finale et alors la vente est faite.

Il est facile de vendre les Produits Laitiers bien connus de Borden. La qualité amène les clientes avec leurs amies.

Mettez en stock les "Leaders of Quality" de Borden.

BORDEN MILK COMPANY, LIMITED
"Leaders of Quality"
MONTREAL.



Dans tout commerce

Il y a un grand nombre d'articles qui, à certaines saisons, ne se vendent pas et le marchand se creuse la tête pour trouver le moyen de s'en débarrasser coûte que coûte. C'est un fait qui ne se produit jamais avec les

Essences culinaires de Jonas.

Elles ne connaissent pas de morte-saison. Printemps, Eté, Automne et Hiver, la ménagère demande les Essences de Jonas. Avez-vous beaucoup d'articles dans votre magasin qui se vendent avec si peu de peine? C'est pourquoi votre intérêt est de ne jamais manquer d'avoir en stock les

Essences culinaires de Jonas

Manufacturées par

Henri Jonas & Cie., Montréal.

Un article de saison

est un article à ne pas négliger. Si vous mettez bien en évidence dans votre magasin ou dans votre vitrine l'article du jour, votre clientèle pensera à l'acheter. Y-a-t-il un article qui soit plus de saison que le

Vernis Militaire de Jonas?

Par les temps de boue et de pluie qui ternissent rapidement les chaussures, il n'a pas son pareil pour l'entretien des chaussures en cuir. Si vous voulez offrir à vos clients un Vernis qui donne un brillant solide à la chaussure sans l'endommager, offrez-lui en toute confiance le

Vernis Militaire de Jonas.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

389 et 391, RUE ST-PAUL,

MONTREAL

Tenez-les en avant

LORSQUE vos clients se plaignent à propos de l'augmentation du coût de la vie, introduisez les **FEVES CUITES SIMCOE**. Une boîte fait un repas pour toute une famille. Dites leur la supériorité de la Marque Simcoe comme diète ainsi que sa bonté et sa saveur. Expliquez-leur que seules les meilleures fèves choisies sont employées et qu'il n'y a pas d'autre marque sur le marché sur laquelle un plus grand soin est exercé pour la cuisson, préparation et empaquetage des **FEVES CUITES SIMCOE**.

GARDEZ-LES en avant. Pour la qualité et la pureté il n'y en a pas de meilleures. Mises dans des boîtes pour répondre à tous les besoins. On peut avoir les **FEVES CUITES SIMCOE**, soit ordinaires, soit avec sauce chili ou aux tomates, et **chaque boîte est garantie**.

MATIÈRE d'annonce attrayante, dé.oupures pour étalages de vitrines envoyées sur demande. Ecrivez nous une carte **immédiatement**.

POUSSEZ la **MARQUE SIMCOE**. C'est la Marque de Qualité.

Empaquetage Nouveau—Meilleur que jamais.

Dominion Cannery Limited
Hamilton, Ont.



EFFICIENT!

Une combinaison de simplicité à manoeuvrer—
concision en construction! Le Système de
Comptabilité Barr tient journallement vos clients
au courant de leur crédit—vous donne un
rapport toujours prêt de "l'état" de comptes de
vos clients à la minute.

LES

Systèmes de Comptabilité Barr

forment une ligne d'approche amicale pour tenir
les comptes de crédit et ont montré à plusieurs
marchands la manière de faire de plus grosses
affaires.

Ecrivez-nous aujourd'hui—demandez des rensei-
gnements détaillés et une démonstration—cela
ne coûte rien et signifie de l'argent pour vous.

BARR REGISTERS LIMITED

TRENTON, Ont.

E. N. GAGNIER,

137 RUE WELLINGTON, - - SHERBROOKE

Agent Général pour la Province de Québec.

Grande Bretagne—Bureau-Chef: Dacre House, No 5 rue Arundel,
Strand, Londres, W.C.—Manufacture: Birmingham.

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 perte est trop légère, vos
clients mettront en doute votre honnê-
teté et vous perdrez
leur clientèle. Si la
pesée est trop lourde
vous perdrez de l'ar-
gent 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 durée. Les
Balances Fairbanks ont été adoptées par les gouvernements
des Etats-Unis, du Canada et étrangers, et sont universelle-
ment 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 tons 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.

84 Rue St-Antoine, MONTREAL.



"Cow Brand" signifie
pureté de Soda.

Les cuisinières soigneuses insistent pour avoir ce soda
fameux dont la qualité est bien prouvée. Etes-vous prêt
pour la demande de soda actuelle et pendant le
printemps?

VOTRE FOURNISSEUR EN GROS A "COW BRAND"

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED

MONTREAL

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.



La lb.
 Chocolat, Prime No 1, bte 12 lbs., pains de 1/2 lb. et 1/4 lb. 0.34
 Chocolat à la Vanille, bte de 6 lbs. 0.44
 German's Sweet, 1/2 s. et 1/4 bte de 6 lbs. 0.26
 Breakfast Cocoa, bte de 1/5, 1/4, 1/2, 1 s., 12 lbs. to box et 5 lbs. tins. 0.39
 Chocolat sucré, cinquième bte 6 lbs. pains de 1/5 lb. 0.21
 Chocolat sucré, Caracas, bte de 6 lbs. 0.32
 Falcon Cocoa (Soda chaud ou froid), btes de 12 lbs., 1 lb. tins. 0.34

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED.

Farines préparées de Brodie **La doz.**
 Red XXX ppts de 6 lbs. 3.10
 Red XXX ppts de 3 lbs. 1.60
 Crescent ppts de 6 lbs. 2.90
 Crescent ppts de 3 lbs. 1.50
 Superb ppts de 6 lbs. 2.70
 Superb ppts de 3 lbs. 1.40
 Buckwheat ppts de 3 lbs. 1.60

Buckwheat ppts de 6 lbs. 3.10
 Buckwheat en cartons, douz. 1.00
 Griddle-Cake ppts de 6 lbs. 3.10
 Griddle-Cake ppts de 3 lbs. 1.60
 Pancake en cartons, douz. 1.00
 Cartons contenant 1/2 doz. paquets de 6 lbs. ou 1 doz. paquets 3 lbs., sans charge extra.

L. CHAPUT, FILS & CIE, Montréal.

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

CHURCH & DWIGHT Soda Cow Brand



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

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

WILLIAM CLARK

Montréal

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



OEUFs

Producteurs et Expéditeurs : —

Vous avez besoin à cette saison de l'année de bons renseignements du marché, des encaissements rapides, les plus hauts prix.

Pour ceci, correspondez ou expédiez à

Gunn, Langlois & Cie, Limitée.

Principale Maison de Produits du Canada.

MONTREAL.

C'est à l'avantage de toute personne se servant de sacs en papier d'étudier avec soin la question de ces sacs. En faisant une comparaison scrupuleuse des principales caractéristiques de sacs en papier de différentes fabrications, vous vous convaincrez que les

LES SACS ANTISEPTIQUES CONTINENTAL POUR EPICERIE

(avec fonds carrés renforcés s'ouvrant automatiquement) sont sans égaux. Envoyez une commande d'essai au plus proche Agent de vente.

Satisfaction garantie par les manufacturiers.

THE CONTINENTAL BAG AND PAPER COMPANY LIMITED.

OTTAWA - ONTARIO
DISTRIBUTEURS

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

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

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

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

COLOMBIE ANGLAISE—Smith, Davidson et Wright Ltd. Vancouver.

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

Pork and Beans, sauce tomates	1s	0.60
Pork and Beans, sauce tomates	2s	0.95
Pork and Beans, sauce tomates boites plates	3s	1.15
Pork and Beans, boites hautes sauce tomates	3s	1.35



Pork and Beans, Plain	1s	0.60
Pork and Beans, Plain	2s	0.95
Pork and Beans, Plain, boites plates	3s	1.15
Pork and Beans, boites hautes Plain	3s	1.35
Pork and Beans, sauce Chili	1s	0.60
Pork and Beans, sauce Chili	2s	0.95
Pork and Beans, sauce Chili	3s	1.15
Ox tongue	1 1/2s	9.00
Ox tongue	2s	10.00
Ox tongue	2 1/2s	11.00
Jellied Veal	1s	1.50
Jellied Veal	1s	3.00
Jellied Veal	2s	3.75
Jellied Hocks	2s	4.30
Jellied Hocks	6s	13.00

Potted Meats.

Ham, Tongue, Beef and Veal,	1/2	0.50	1s	1.00
Tongue, Ham and Veal, pâté	1s	1.20	1s	1.20
Pâtés de Foie	1s	0.90	1s	0.90
Pâtés de Foie	1s	1.35	1s	1.35
Clark's Concentrated.	La doz.			
Soupe au poulet		1.00		
Toutes autres soupes		0.95		

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

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



Boeuf fumé en tran
ches "Inglass" 1s 1.50
Boeuf fumé en tranches "In-
glass" 1s 2.10
Boeuf fumé en tranches "In-
glass" 1s 3.35

J. M. DOUGLAS & Co.,
Montréal.



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

WM. H. DUNN,
Montréal.


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

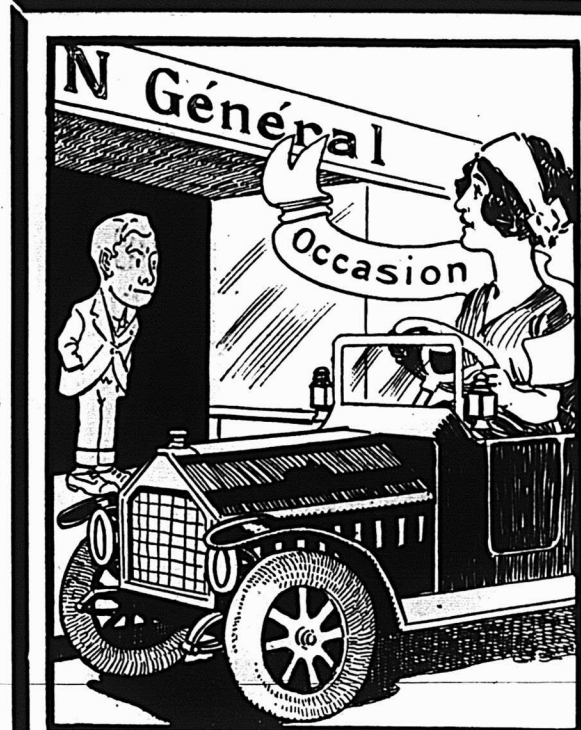
Canistres, 15c. Boites 3 doz.,
grandeur, 4 oz., par doz. 1.45
Canistres, 25c. Boites 2 doz.,
deur, 8 oz., par doz. 2.35

BORDEN MILK CO., LIMITED,
Montréal.

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

Prix au
Détaillant
Lait Condensé (sucré)
Marque Reindeer (4 doz. par cse) \$6.00
Marque Mayflower (4 doz. par cse) 5.25
Marque Clover (4 doz. par cse) 4.50
Lait évaporé (non sucré)
Marque Reindeer Jersey, Boite de
Famille (4 doz. par caisse) 3.90
Marque Reindeer Jersey, Boite
moyenne (4 doz. par caisse) 4.50
Marque Reindeer Jersey, Boite
d'hôtel (2 doz. par caisse) 4.25
Carque Reindeer Jersey, Gallon
(1/2 douzaine par caisse) 4.75
Café (avec Lait et Sucre)
Marque Reindeer (2 doz. par cse
large) 4.80
Marque Reindeer (4 doz. par cse
petite) 5.50
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



FORD Construit 300,000 Autos à Gazoline par An.

Un Million d'Autos de tous Modèles sont
Maintenant en Usage.

Ils consomment cent millions de gallons de gazoline par An.
Ne voulez-vous pas une partie de ce commerce?

Vous avez la première occasion actuellement -- allez-vous attendre
que l'occasion vienne vous chercher, ou vous assurerez-vous
le commerce de gazoline en utilisant le système Bowser?

Les automobilistes cherchent la pompe "Roug" de Bowser.
Le marchand qui possède une pompe "Bowser" a leur clientèle. Une pompe



vous donne tout le profit qu'il y a dans la gazoline "L'ancien système"
gaspille le profit.

Ecrivez-nous et nous vous apprendrons comment faire de l'argent.

S. F. BOWSER & CO., Inc.

66-68 Avenue Fraer, Toronto, Can.

Pompes fabriquées par des ouvriers Canadiens et vendues par des Marchands Canadiens
Bureaux de Ventes dans tous les Centres et représentants partout.

Détenteur des brevets et fabricant originaux de pompes à main mesurant automatiquement à la main et par pouvoir, petits et grands réservoirs. Entrepôts de gazoline et d'huile et système de distribution. Mesures à enregistrement automatique pour conduits, système de filtrage et circulation d'huile, système de nettoyage à sec, etc

Maison Etablie en 1885.

L'occasion. -- "Je désire 10 gallons de gazoline."

Le marchand -- "Certainement, je vais dans la cour et vous apporte un bidon; cela ne prendra que quelques minutes"

L'occasion -- "Comment! je croyais que vous aviez une pompe "Bowser"! C'est bien, je ne veux pas vous déranger aujourd'hui. Je vais aller comme cela jusqu'à ce que je trouve une Pompe "Bowser."

INTERNATIONAL GROFAST CALF-MEAL

[Nourriture pour engraisser le bétail rapidement]

Tout fermier progressiste moderne élève ses bestiaux avec quelque aliment artificiel—le lait est complètement trop dispendieux.

Il y a de grosses affaires qui attendent le marchand qui vend la meilleure nourriture pour les bestiaux — l'INTERNATIONAL GROFAST CALF MEAL.

Allez-vous être ce marchand, ou allez-vous laisser quelqu'autre vous devancer ?

Un côté du sac est imprimé en français et nous avons des brochures, etc., en français pour que vous les distribuiez à vos clients

Instructions complètes en français dans chaque sac.

Pour prix, etc., écrivez à

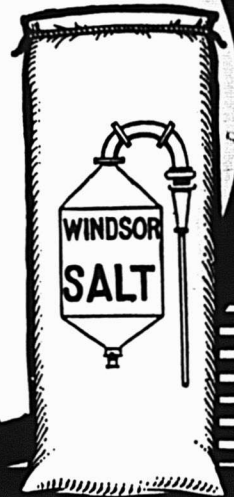
INTERNATIONAL STOCK FOOD CO.,
LIMITED
TORONTO, Ont.

WINDSOR TABLE SALT

Ce n'est que du sel
propre, pur, raffiné
au suprême degré

de pureté, dans les
manufactures de sel
les plus modernes
du continent.

CANADIAN SALT
Company Limited
WINDSOR, Ont.



POUDRE DE GELATINE INSTANTANEE DE COX

Un Joli Mets Délicat pour PÂQUES

Mettez la Marque Cox dans vos étalages pour Pâques—suggérez-la à vos clients. La Poudre de Gélatine Instantanée de Cox fait une délicieuse combinaison soit avec des fruits frais ou en conserve—ne prend qu'un instant à préparer—bonne en tout temps, toujours. Un aliment sain et nutritif.

Celle de Cox est la gélatine de vente courante. Elle a donné satisfaction à des millions depuis près d'un siècle. Faite en Angleterre.

ARTHUR P. TIPPET & CO.

MONTREAL,

Agents

QUEBEC.

Saindoux Composé

JAING'S

Reconnu comme le meilleur
sur le marché.

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

Son Prix est raisonnable.

Matthews-Blackwell Limited

Rue Mill,

MONTREAL.



Lait condensé.
 La cse
 Marque Eagle, 4 doz., chaque 6.00
 Marque Gold Seal, doz., chaque 5.25
 Marque Challenge, 4 doz., chaque 4.50

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

CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO., LIMITED.

Montréal.



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

Par douzaine de boîtes 0.80

Yankee Cleaner.

Boîte de 1 gallon \$1.00
 Boîte de 1/2 gallon 0.60
 Boîte de 1 pinte 0.32
 Boîte 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.) 0.06
 Canada White Gloss (caisse de 40 lbs.) paquets de 1 lb. 0.06½
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 4 lbs. 0.07
 Empois No 1, Blanc ou Bleu (caisses de 48 lbs.), boîtes en carton de 3 lbs. 0.07
 Kegs No 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 lbs.) 0.06½
 Barils No 1 (200 lbs.) 0.06½
 Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 lb. (30 lbs.) 0.07½
 Empois Silver Gloss (48 lbs.) en canistres de 6 lbs. 0.08
 Empois Silver Gloss en boîtes à coulisse de 6 lbs. 0.08
 Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 lbs.) 0.07
 Benson's Satin (28 lbs.) boîtes en carton de 1 lb., étiquette chromo (40 lbs.) la caisse 3.00
 Benson's Enamel (eau froide) la caisse (20 lbs.) 1.50
 Casco Potato Flour (20 lbs.) Celluloïd. 0.10
 Boîte contenant 45 boîtes en carton, par caisse Empois de cuisine. 3.60
 W. T. Benson & Co.'s Celebrated Prepared Corn (40 lbs.) 0.07½
 Canada Pure Corn Starch (40 lbs.) 0.06
 (Boîte de 20 lbs., 1c en plus.)

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
 Toronto, Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal."

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



Lessive en Poudre de Gillett.

La cse
 4 doz. à la caisse \$3.50
 3 caisses 3.40
 5 caisses ou plus 3 35

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



La doz.
 6 doz. de 5c. . . \$0.50
 4 doz. de 4 oz. . . 0.75
 4 doz. de 6 oz. . . 1.00
 4 doz. de 8 oz. . . 1.30
 4 doz. de 12 oz. . . 1.60
 2 doz. de 12 oz. . . 1.85
 4 doz. de 16 oz. . . 2.25
 2 doz. de 16 oz. . . 2.30
 1 doz. de 2½ lbs. . . 5 30
 ½ doz. de 5 lbs. . . 9.60
 2 doz. de 6 oz. } à
 1 doz. de 12 oz. } la Cse
 1 doz. de 16 oz. } \$6.00

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



LONGUEUR : 425 PIEDS—HAUTEUR : 115 PIEDS—PROFONDEUR : 120 PIEDS
 CAPACITÉ : 200.000 BARILS PAR AN.

BRASSERIE FRONTENAC

La Plus Belle — La Plus Vaste — La Mieux Aménagée du Pays

Jugeant que le temps était arrivé de doter le Canada d'une Grande Brasserie Moderne, outillée pour produire une bière qui égale les meilleures bières importées, un groupe d'hommes d'affaires Canadiens, après trois ans d'efforts et d'études, avec le concours d'experts et l'appui d'un fort capital a construit, aménagé, outillé la Brasserie Monumentale en briques, acier et ciment, qui s'élève vis-à-vis de la gare du Mile-End, LA BRASSERIE FRONTENAC, C'est dans cette Brasserie modeste, sous la direction d'experts Brasseurs, qu'est produite

LA BIÈRE FRONTENAC l'égale des meilleures Bières importées.
 LA BIÈRE FRONTENAC est en vente partout.

FRONTENAC BREWERIES LIMITED
MONTREAL

Un moderne produit d'allumettes, cela vous paiera de tenir les
Allumettes "GASLIGHTER" de Eddy

L'allumette a
 4¼ pouces de long,
 vous ne pouvez pas
 vous brûler avec
 elles.

Elles sont économi-
 ques, car vous pouvez
 allumer plusieurs becs
 avec une seule allu-
 mette.



The Geo. E. Tuckett & Son Co., Limited.
 HAMILTON, ONT.

CHARBON

Anthracite et Bitumineux.

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

GEORGE HALL COAL CO.

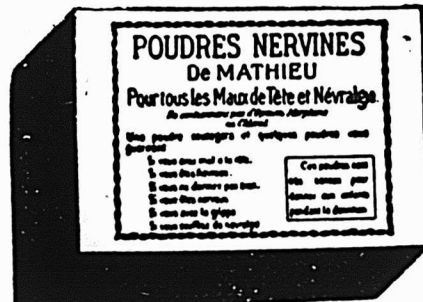
OF CANADA, LIMITED.

126 RUE ST-PIERRE, MONTRÉAL.

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

LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU

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



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

LA CIE J. L. MATHIEU,
 Propriétaire.

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

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

Nom

Le
 (Nom de la maison de commerce).

Rue

Ville ou village

Province



100 pour cent

est un bon revenu pour tout placement. Lorsque vous mettez votre argent dans le

St. Lawrence
Sugar

Sucre granulé, vous avez un sucre qui est 100% de pure canne à sucre.



Soda "Maglo" la Cae
 No. 1 caisse 60 ppts de
 1 lb. 2.85
 5 caisses. 2.75
 No. 5 caisse
 100 ppts de 10 oz 2.90
 5 caisses 2.80

Bicarbonate de soude supérieur de "Gillett"

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



Crème de Tartre de "Gillett"
 La doz.
 ¼ lb. ppts. (4 doz. dans la caisse) . . . \$1.10
 ½ lb. ppts (4 doz. dans la caisse) . . . 2.20

La Cae
 4 doz. ppts., ¼ lb. . . { assor- } \$8 80
 2 doz. ppts., ½ lb. . . { tis. }
 ½ lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (4 doz. dans la caisse) 2.60
 1 lb. canistres rondes, avec couvercles fermant à vis (3 doz. dans la , caisse 4 70
 La lb.
 5 lb. canistres carrées (½ doz. dans la caisse. 0.36
 10 lb. boîtes en bois 0.33
 25 lb. seaux en bois 0.33
 100 lb. barils 0.31
 300 lb. barils 0.30½

N. K. FAIRBANK COMPANY LIMITED
 Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque BOAR'S HEAD. F. O. B. Montréal.
 Tinettes 60 lb. 0.11½
 Tierces 0.11
 Seaux en bois, 20 lbs. 0.11½
 Chaudières, 20 lbs. 0.11
 Caisnes, 3 lbs., 20 à la caisse 0.12
 Chaudières, 5 lbs., 12 à la caisse 0.11½
 Caisnes, 10 lbs., 6 à la caisse 0.11½
GUNN, LANGLOIS & CIE, Limitée,
 Montréal



Prix du Saindoux
 Composé, Marque EASIFIRST
 Tinettes 60 lb. 0.10½
 Tierces 0.10½
 Seaux en bois, 20 lbs. 2.25
 Chaudières, 20 lbs. 2.15
 Caisnes, 3 lbs. lb 0.12
 Caisnes, 5 lbs. lb. 0.12
 Caisnes, 10 lbs. lb. 0.12
 Pains moulés d'une livre 0.12½
IMPERIAL TOBACCO CO. OF CANADA, LIMITED.

Cigarettes Le 1,000
 Athlete \$ 8.50
 Bouquet, boîte 350, par boîte \$2.08 5.95
 Calabash 11.20
 Columbia "tout tabac" 11.50
 Coronet 2 18.50
 Dardanelles "Turques", bouts unis 12.50

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



GOLD DUST

a toujours reçu et reçoit toujours le bénéfice d'une publicité extensive, unique et constante. Notre phrase d'attraction :—

"Let the Gold Dust Twins Do Your Work"

(Laissez les Jumeaux Gold Dust faire votre travail)

—a pénétré dans le cerveau de toutes les femmes partout, et il vous est facile de vendre la poudre **Gold Dust** parce que toute femme sait que c'est une économie de travail pour elle. Depuis qu'elle peut compter sur les résultats de la **Gold Dust**, vous pouvez compter sur les ventes de la **Gold Dust**.

"Let the Gold Dust Twins do your work"

(Laissez les Jumeaux Gold Dust faire votre travail)

The N. K. Fairbank Company Limited.
MONTREAL.



Lorsque vous prenez en stock la MARMELADE E. D. S.

Vous avez un produit qui est reconnu par le commerce comme une marque étalon d'excellence parmi les conserves. Ce sont VOS intérêts aussi bien que les nôtres que vous vendiez la Marmelade E. D. S.

A cause

- [1] De sa haute qualité et de sa pureté
- [2] Elle est faite des plus belles Oranges de Séville et de pur Sucre de Canne.
- [3] Par notre grand emploi de pancartes dans les tramways, journaux, magazines, etc., le public est tenu au courant des qualités inimitables qui appartiennent aux Produits E. D. S.

Commencez immédiatement, c'est la Marmelade de la Saison, mettez la Marque E. D. S. où on pourra bien la voir et votre stock aura vite besoin d'être regarni.

De plus, le magasin qui vend les Produits de Fruits E. D. S. invite une classe de clientèle qui est BONNE.

Faits seulement par

**E. D. Smith & Son
LIMITED**

WINONA, ONTARIO

AGENTS :

NEWTON A. HILL,	Toronto.
W. H. DUNN,	Montréal
MASON & HICKEY,	Winnipeg.
R. B. COLWELL,	Halifax, N. E.
J. GIBBS,	Hamilton.



Dans tout
ménage on a
besoin de
ARROWROOT!

De jour en jour des centaines de gens apprennent les propriétés alimentaires étonnantes de l'Arrowroot St-Vincent.

Les grands manufacturiers de biscuits et chocolats trouvent que leurs produits contenant ce populaire aliment sont très en vogue chez les consommateurs.

ST-VINCENT ARROWROOT

peut être employé de tant de manières exquises qu'on s'explique facilement sa popularité. La science médicale comble d'éloges l'Arrowroot ST-Vincent comme mets pour les enfants et les invalides, car il est très fortifiant et facilement digéré. Vous n'avez qu'à faire savoir à votre clientèle, M. l'Épicier, que vous tenez l'Arrowroot ST-Vincent et vous pouvez être sûr d'un débit constant. Il y a aussi beaucoup d'argent à gagner.

Écrivez au Secrétaire pour renseignements et échantillons.

**ST VINCENT ARROWROOT
Growers' and Exporters'
Association**

KINGSTOWN, - ST. VINCENT, A. A.

AGENTS : Wallace Anderson,

49 rue Wellington, Toronto.

L. H. Millen, Hamilton, Can.

RAPPELEZ-VOUS

M. l'Epicier que les Fèves au Lard de **CLARK**

sont prêtes pour aller camper, pêcher et votre commerce d'été avec le plus bel assortiment de

Viandes en conserve sur le marché

- Langues de boeuf
- Langues pour Lunoh
- Boeuf en boîte
- Boeuf rôti
- Jambon de Lunoh
- Pieds de Porc
- Petit S. Is Anglais
- Soupes concentrées, (toutes variétés)
- Poulet désossé
- Viandes en pots
- Viandes hachés.
- Irish Stew
- Langues, jambon et veau
- Pâtés de pique-nique

ET

Fèves au Lard de Clark

Ordinaires, Sauce Chili ou Sauce Tomates

GARNISSEZ VOTRE STOCK MAINTENANT

W. Clark, Limited,
MONTREAL

Athlete, 1/13	1.08
Sweet Caporal, 1/14	1.17
Tabacs coupés	La Lb.
Old Chum, 1/11	\$0.90
Lord Stanley, tins ½ et ¼ lb.	1.16
Meerscham, 1/11	0.87
Athlete mix. Tins ½ et ¼ lb.	1.42
Old Gold, 1/12	1.03
Seal of North Carolina, 1/12	0.98
Duke's Mix. "Cut Plug", 11s	0.92
Old Virginia, pqts ½ et 1 lb.	0.75
Duke's Mixture "granulé"	
1/11 bags, 5 lbs. carton	0.94
Bull Durham	
1/10 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
1/16 bags, 5 lbs. carton, la lb.	1.25
Old Virginia, pqts 1/16	0.70
Snap, pqts 1/7 et 1/14	0.58
Calabash Mixture, tins ½ et 1 lb.	1.20
Calabash Mixture, tins ¼	1.25
Calabash Mixture, tins ⅓	1.40
Capstan Navy Cut "importé", tins ¼, Medium et Fort	1.50
Capstan Mixture, "importé", tins ¼ medium	1.50
Pride of Virginia, "importé", tins 1/10	1.50
Old English Curve Cut "importé", tins 1/10 lb.	1.35
Tuxedo "importé", tins 1/10 lb.	1.37
Lucky Strike "importé", tins 1/10	1.50
Rose Leaf "importé", à chiquer, pqts 1 oz.	1.30
Tabacs à chiquer "importés"	La Lb.
Piper Hiedsieck	1.22
Tabacs en poudre	La Lb.
Copenhagen, en boîtes 1/12 lb.	0.90
Horseshoe	0.90
Rose No 1 de Landry	0.32
Rose No 1 de Houde	0.34

EMPIRE BRANCH

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

HENRI JONAS & CIE.

Montréal.

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

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.

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.-F. Renaud, capitaliste ; M. F.-E. Fontaine directeur-gérant de "The Canadian Advertiser Limited" ; Gérant : M. L.-W. Gauvin, ex-inspecteur et surintendant de la Metropolitan Life Ins. Co.

SI VOUS AVEZ BESOIN DE CAPITAL

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

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

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

Ecrivez ou téléphonez pour avoir la brochure explicative gratuite.

LACAILLE, GENDREAU & CIE

Successeurs de CHS. LACAILLE & CIE.

EPICIER EN GROS

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

Spécialité de Vins de Messe de Sicile et de Tarragone.

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

CHOCOLAT "ELITE"

Non Sucré



DES EPICIERES
Pour tous les

Besoins de la Cuisine

Tablettes de ¼ lb.

Fabriqué par

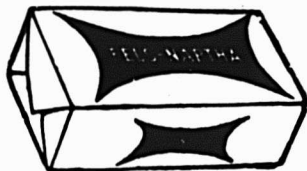
JOHN P. MOTT & CO.,

HALIFAX, N. E.

J.A.TAYLOR, Agen, Montréal

Lorsque vous arrangez votre vitrine, ayez soin de mettre le motif principal à la hauteur où il sera le mieux saisi par la vue du passant.

La meilleure annonce
pour le savon FELS-NAPTHA
est le savon FELS-NAPTHA
lui-même. Les femmes
louangent constamment
ses mérites entre elles et
les marchands progres-
sistes savent que de tels
articles sont un actif ra-
pide.



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

ECOLE
POLYTECHNIQUE

Examen d'Admission
1914

Cours préparatoire, division des ingénieurs et division des architectes :

1ère Session le lundi 1er Juin
 2ème Session le lundi 1er Sept

Pour détails et prospectus, s'adresser au directeur de l'Ecole Polytechnique, 228 rue St-Denis, Montréal.

Extraits Culinaires.		La doz
1 oz. Plates. Triple concentré		0.84
2 oz. Plates. Triple concentré		1.57
2 oz. Carrées. Triple concentré		1.88
4 oz. Carrées. Triple concentré		3.34
8 oz. Carrées. Triple concentré		6.25
16 oz. Carrées. Triple concentré.		12.00
2 oz. Rondes. Quintessences		1.96
2 1/2 oz. Rondes. Quintessences		2.19
5 oz. Rondes. Quintessences		3.75
8 oz. Rondes. Quintessences		6.67
4 oz. Carrées. Quintessences. Bou-		
chons émeri		3.75
8 oz. Carrées. Quintessences. Bou-		
chons émeri		7.50
2 oz. Anchor.		1.07
4 oz. Anchor.		1.75
8 oz. Anchor.		3.00
16 oz. Anchor.		6.00
2 oz. Golden Star "Double Force"		0.75
4 oz. Golden Star "Double Force"		1.25
8 oz. Golden Star "Double Force"		2.25
16 oz. Golden Star "Double Force"		4.25
2 oz. Plates. Soluble.		0.75
4 oz. Plates. Soluble.		1.25
8 oz. Plates. Soluble.		2.25
16 oz. Plates. Soluble.		4.25
1 oz. London.		0.50
2 oz. London.		0.75
Extraits à la livre de	\$1.00 à	3.00
Extraits au gallon de	\$6.00 à	24.00
Mêmes prix pour extraits de tous fruits.		

Moutarde Française. La grosse

Pony Mustard, 2 doz. à la cse	8.40
Small Mustard, 2 doz. à la cse	7.80
Medium Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Large Mustard, 2 doz. à la cse	12.00
Tumblers Mustard, 2 doz. à la cse	10.80
Muggs Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
Nugget Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Athenian Tumblers, 2 doz. à la cse	13.20
Gold Band Tumblers, 2 doz. à la cse	13.80
No 64 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	18.00
No 65 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	21.00
No 66 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
No 67 Jars Mustard, 2 doz. à la cse	13.20
No 68 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	15.00
No 69 Jars Mustard, 1 doz. à la cse	24.00
Molasses Jugs Must., 1 d. à la cse	21.00
Jarres 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-BLACKWELL,
LIMITED
 Montréal, Canada.



Lard en baril

Lard pesant, Marque Frontenac Short Cut, brl. 35/45	29.00
Lard pesant, Marque Frontenac Short Cut, 1/2 brl.	15.00
Lard pesant, Marque Champlain Short Cut, brl. 45/55	28.50

En VERTU de L'ACTE des LIQUIDATIONS
IN RE

The Poirier Chairs & Caskets Limited.

Roxton Falls, P. Q.

en liquidation.

Vente à l'encan, aux salles Marcotte, 69 rue St-Jacques, Montréal, mercredi 1er avril 1914, à 11 heures, en quatre lots.

10. Cercueils finis et non finis	\$1.431.52
Ornements, draperies, moulures, etc.....	5.339.66
<hr/>	
	\$6,771.18
20. Ferronneries et peintures....	\$ 795.32
Outils et accessoires.....	155.19
Boyaux, mobilier et roulant.	847.85
<hr/>	
	\$1,798.36
30. Chaises non finies.....	\$ 416.14
Bois de chaises.	267.50
<hr/>	
	\$ 683.64
40. Environ 28,000 pieds de bois de sciage, merisier, érable, hêtre.....	\$4 760.00
La manufacture sera ouverte lundi et mardi, 30 et 31 mars.	
F. R. VINET, P. H. DUFRESNE, Liquidateurs, 99 rue St-Jacques. MARCOTTE FRERES, Encanteurs.	

Lard pesant, Marque Champlain

Short Cut, 1/2 brl.	14.75
Lard pesant, Marque Nelson, dé-sossé, tout gras, brl. 40/50	27.00
Lard clair, Marque Nelson, pesant, 1/2 brl.	14.00
Marque Dorchester	26.50
Marque Dorchester, 1/2 brl.	13.75

Saindoux Composé

Tierces, 375 lbs.	lb.	0.10 1/2
Boites 50 lbs. net (doublure parchemin)		0.11
Tinettes, 50 lbs. net (Tinette imitée)		0.11
Seaux en fer, 50 lbs.		0.10 1/2
Seaux de bois, 20 lbs., net \$2.25		0.11 1/2
Seaux de fer-blanc, 20 lbs. \$2.15		0.10 1/2
Caisnes 10 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu		0.11 1/2
Caisnes 5 lbs. tins, 60 lbs. en caisses, bleu		0.11 1/2
Caisnes 3 lbs. tins, 60 lbs., en caisses		0.11 1/2
Briques de saindoux, 60 lbs. en caisse		0.12 1/2

Saindoux garanti pur

Tierces, 375 lbs.		0.14
Boites, 50 lbs., net (doublure parchemin)		0.14 1/2
Tinettes, 50 lbs., net (tinette imitée)		0.14 1/2
Seaux de bois, 20 lbs., net (doublure parchemin)	\$2.90	0.14 1/2
Seaux en fer-blanc, 20 lbs. brut	\$2.80	0.14
Caisnes, 10 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.14 1/2
Caisnes, 5 lbs., tins, 60 lbs., en caisses rouges		0.15
Caisnes, 3 lbs., tins, 60 lbs., en caisse		0.15
Saindoux en carré d'une livre, 60 lbs., en caisse		0.15 1/2

Viandes fumées Marque "Anchor"

Jambons: Première qualité. Extra gros, 25 à 40 lbs.	0.16
---	------

Gros, 20 à 28 lbs.	0.17	Pointes de Tête seul., 1 kilo, 50 s.	27.00	Macédoines	
Moyens, 15 à 20 lbs.	0.18	En Branches Géantes, bocal, 16 s.	10.00	Extra choix, No 1, ½ flac., 40 s.	8.50
Petits, moins de 8 à 15 lbs.	0.19	Et Branches Géantes, ½ kilo, 100s.	27.00	Extra choix, No 1, ½ kilo, 100 s.	12.00
Jambons désossés, routés, gros 18 à 25 lbs.	0.19	En Branches Géantes, 1 kilo, 50 s.	25.00	Extra choix, No 1, 1 kilo, 50 s.	11.50
Jambons désossés, roulés, petits 12 à 18 lbs.	0.21	En Branches Grosses, ½ kilo, 100s.	24.50	Sans marque, No 2, ½ kilo, 100 s.	9.00
Bacon, Spécial Rosa Brand	0.22	En Branches Grosses, 1 kilo, 50 s.	23.50		
Bacon Anchor Brand, à déjeuner, sans os, choisi	0.18½	En Branches Extra, 1 kilo, 50 s.	22.00	Petits Pois	
Bacon Windsor, dos pelé	0.23	Coupées sur Extra, ½ kilo, 100 s.	22.00	Sur Extra Fins, ½ flac., 40 s.	10.00
Petit bacon roulé, épicé, désossé, 8 à 12 lbs.	0.15½	Coupées sur Extra, 1 kilo, 50 s.	21.00	Sur Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	15.50
Cottage Rolls de 4 lbs.	0.18	Fr. Branches Fines, ½ kilo, 100 s.	22.00	Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	15.00
Saucisses		En Branches Fines, 1 kilo, 50 s.	21.00	Extra Fins, 1 kilo, 50 s.	14.50
Bologna (Bondon de Boeuf)	0.09½	Flageolets		Très Fins, ½ kilo, 100 s.	13.50
Bologna (Enveloppe cirée)	0.09	Extra Fins, ½ kilo, 40 s.	9.50	Fins, ½ kilo, 100 s.	11.50
Brunswick	0.12	Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.50	Mi-Fins, ½ kilo, 100 s.	11.00
Frankfurts	0.11	Moyens, ½ kilo, 100 s.	11.00	Moyens, No 1, ½ kilo, 100 s.	10.00
Polish	0.10	Haricots		Moyens, No 2, ½ kilo, 100 s.	9.50
Saucisses fraîches.		Verts Extra Fins, ½ flac., 40 s.	9.00	Moyens, No 3, ½ kilo, 100 s.	9.00
Saucisses de porc, tripes de porc	0.09½	Verts Extra Fins, ½ kilo, 100 s.	13.00	Petits Pois Frs. Petit	
Saucisses de porc, tripes de mouton	0.10	Verts Fins, ½ kilo, 100 s.	11.50	Fins, ½ kilo, 100 s.	9.50
Saucisses Marque "Rose"	0.16	Verts Fins, 1 kilo, 50 s.	11.00	Moyens, ½ kilo, 100 s.	7.00
Saucisses Cambridge (paquets de 1 lb.	0.10½	Verts Moyens, ½ kilo, 100 s.	7.50	Soupes	
Saucisses de fermier	0.10	Verts Coupés, ½ kilo, 100 s.	7.50	Cerfeuil, ½ kilo, 100 s.	9.00
Roudin blanc anglais	0.07½	Divers		Crème de Céleri, ½ kilo, 100 s.	6.50
Boudin noir anglais	0.08	Carottes tournées, ½ kilo, 100 s.	10.50	Julienne, ½ kilo, 100 s.	8.00
		Carottes tournées, 1 kilo, 50 s.	10.00	Oseille, ½ kilo, 100 s.	9.00
AGENCES		Choux de Bruxelles, ½ kilo, 100 s.	9.50	Printanière, ½ kilo, 100 s.	8.50
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE,		Choux de Bruxelles, 1 kilo, 50 s.	9.00	Tomates Purée, ½ kilo, 100 s.	10.50
Légumes importés		Côtes de Céleri, ½ kilo, 100 s.	8.00	Tomates Purée, 1 kilo, 50 s.	10.00
"LE SOLEIL"		Côtes de Céleri, 1 kilo, 50 s.	7.50		
Asperges	C/S	Céleri (pieds), ½ kilo, 100 s.	10.00	Huile d'Olive "Minerva"	
Pointes de Tête seul., ½ flac. 40 s.	22.00	Epinards en Purée, ½ flac., 40 s.	8.00	Caisse 12 bout., litre	8.00
Pointes de Tête seul., ½ kilo, 100s.	27.50	Epinards en Purée, ½ kilo, 100 s.	10.00	Caisse 12 bout., qrts.	6.00
		Epinards en Purée, 1 kilo, 50 s.	9.50	Caisse 24 bout., pts.	6.50
		Fonds d'Artichauts, ½ kilo, 100 s.	33.00	Caisse 24 bout., ½ pts.	4.25
		Salsifis, ½ kilo, 100 s.	11.50		

MM. Manning & Co., Limited

LA BARBADE, Antilles Anglaises

Désirent attirer l'attention du Commerce d'Épicerie en gros sur le fait que la plus scrupuleuse attention est toujours donnée par eux à la Pureté et à la Qualité de la

"Extra Fancy"

Mélasses de la Barbade

expédiée de l'île sous leur Marque de Commerce. Absolument aucun adultérant n'y est employé.

REPRESENTANTS EN GROS

W. S. GOODHUGH & Co.,

312 Edifice du BOARD OF TRADE,

MONTREAL.

Toujours le plus
haut degré



Notre registre de ventes pour 1913 fournit une confirmation du fait maintenant généralement reconnu que

Shredded Wheat

est le plus haut degré parmi les céréales alimentaires pour le déjeuner. Sa suprématie est indiscutée. C'est une survivance de ce qu'il y a de mieux. C'est non seulement l'aliment de céréale le plus propre et le plus pur qui soit fait au monde, mais le procédé est sans aucun doute le meilleur qui ait jamais été découvert pour préparer le grain de froment sous une forme digestive.

Triscuit est la gaufre de Shredded Wheat — une rôtie croustillante, de bon goût, de pur froment — délicieux avec du beurre, fromage ou marmelade. Le Biscuit Shredded Wheat est emballé dans des caisses de bois de sapin inodores, qui peuvent se vendre immédiatement pour 10 ou 15 cents, ajoutant ainsi une belle somme aux profits de l'épicier.

Fabriqué par

The Canadian Shredded Wheat Co. Limited.

Niagara Falls, Ont.

(53-A)



Non Monsieur!

Rien n'est juste
aussi bon que
les

**“FORCE”
TOASTED
WHEAT
FLAKES**

C'est invariablement la réponse que l'on reçoit lorsque l'on offre un substitut

de ces délicieux et nutritifs flocons de blé, et cela aussi signifie souvent la perte d'un bon client.

Assurez vous d'avoir toujours en stock un bon approvisionnement de “FORCE”.

Du bon blé cuit avec du malt d'orge pendant 120 minutes, puis recuit au four, écrasé et rôti à la perfection.

PRODUIT PAR

THE H. O. COMPANY

HAMILTON, ONT.

LES ELEMENTS

Primo l'achat - Des bons thés provenant des bons jardins pour le bon endroit dans chaque mélange individuel.

Puis faire le soigneux mélange. La connaissance la plus experte du goût du public est requise ici.

Ensuite, l'assemblage du mélange. Retirer toute poussière et brindilles par la plus merveilleuse machinerie.

Finalement, le pesage électrique minutieusement exact, l'étiquetage automatique et le cachetage du paquet à l'épreuve de l'air.

Résultat :



Echantillons et conditions de gros “Salada”

368 et 370 rue St-Paul, Montréal.

L'une des habitudes les plus dispendieuses qu'un commerçant puisse avoir, c'est l'ignorance des articles qu'il vend.

L'ignorance réduit les bénéfices, fait manquer des ventes et augmente les dépenses.

Mettez "Snap" dans vos profits journaliers

Tout ménage au Canada est un futur client pour le "Snap"— Il n'y a pas de maison assez raffinée ni assez dénudée où "Snap" ne peut y être employé journalièrement pour nettoyer les mains avec un bénéfice absolu. Vous pouvez en vendre beaucoup dans votre localité. Le faites vous ?

Prenez-en en stock maintenant — Bons profits.

Snap Company, Limited MONTREAL



LE PACIFIQUE CANADIEN

LES TRAINS PARTENT DE MONTREAL :

De la Gare Windsor pour :

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

De la Gare Viger pour :

QUEBEC, †9.00 a.m., *1.30 p.m., *11.30 p.m.
TROIS-RIVIERES, *9.00 a.m., *1.30 p.m., †6.30 p.m., *11.30 p.m.
SHAWINIGAN FALLS et GRAND-MERE, *9.00 a.m., †1.30 p.m.,
JOLIETTE, *8.20 a.m., †9.00 a.m., †5.30 p.m.
SAINT-GABRIEL, †8.20 a.m., †9.00 a.m., †5.30 p.m.
OTTAWA, *8.00 a.m., *5.45 p.m.
SAINTE-AGATHE, *8.45 a.m., †1.45 p.m., *4.00 p.m., †11.15 p.m.
NOMINGUE, †1.45 p.m., †4.00 p.m.

(*) Quotidien. (†) Quotidien, excepté dimanche (§) Dimanche seulement. (i) Samedi seulement.

BUREAU DES BILLETS

141-143 rue Saint-Jacques

EDIFICE DOMINION EXPRESS

PHONE, MAIN 8125

GRAND TRUNK RAILWAY SYSTEM

QUATRE TRAINS EXPRESS PAR JOUR

LA VOIE DOUBLE

Montréal et Toronto.

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

L'International Limited"

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

Montréal-Ottawa

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

Montréal-Québec

Sherbrooke-Lennoxville

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

Montréal-Portland

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

Excursions de Colons

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

BUREAUX DES BILLETS EN VILLE :

122 rue St-Jacques Angle St-François-Xavier. Tél. Uptown 1187, Hôtel Windsor ou gare Bonaventure, Main 8229.

Caisse 2 estagnons, 5 galls.	2.00
Caisse 6 estagnons, 2 galls.	2.05
Caisse 10 estagnons, 1 gall.	2.10
Caisse 20 estagnons, 1/2 gall.	2.25
Caisse 40 estagnons, 1/4 gall.	2.50
Caisse 48 estagnons	2.60

Savons de Castille

Le Soleil 72% d'huile d'Olive.	Caisse
Caisse de 200 morc. de 10 1/2 oz.	12.00
Caisse de 100 morc. de 10 1/2 oz.	6.00
Caisse de 200 morc. de 7 oz.	7.75
Caisse de 200 morc. de 3 1/2 oz.	4.25
Caisse de 50 morc. long de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 16 oz.	4.75
Caisse de 50 morc. carré de 12 oz.	4.00
Caisse de 12 barres de 3 lbs.	0.09 1/2
Caisse de 25 barres de 11 lbs.	0.08 1/2
La Lune 65% d'huile d'Olive	Lb.
Caisse de 50 morc. carrés de 12 oz.	3.75
Caisse de 12 barres, 3 lbs.	0.09

JOHN P. MOTT & CO.



Elite, per doz.	0.00
La lb.	
Prepared Cocoa	8.28
Breakfast Cocoa	0.36
No 1 Chocolate	0.30
Diamond Chocolate	0.24
Navy Chocolate	0.29

Cocoa Nibbs	0.35
Cocoa Shells	0.05
Confectionery Chocolate	0.18 à 0.30
Plain Chocolate Liquors	0.18 à 0.35
Vanilla Stick	la gr. 1.00

SALADA TEA CO.



THEES DE CEYLAN
"SALADA"

Coût. Vend.

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

SAVON.

The GENUINE, empaqueté 100 morceaux par caisse.



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

SNAP CO., LTD.,

Montréal.

Snap Hand
Cleane.



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

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

C'est un pauvre vendeur que celui qui se contente de dire: "Nous ne tenons pas cet article" ou "Nous n'en avons plus"; qui laisse partir le client sans essayer de lui vendre quelque chose se rapprochant de ce qu'il désire.

Ventes par les Shérifs

District de Beauce.

Alexander J. McIntire vs. John Prince. Toutes les bâtisses, maison et dépendances situées à l'endroit appelé "Marlow Line". Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Théophile, le 31 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Kamouraska.

Norbert Brillant vs. Oliva Toutain. Une terre située dans le canton Pohémégamook, étant la demie du No 4, rang huit du canton susdit. Vente à la porte de l'église de St-Eleuthère, le 1er avril 1914, à 1 heure p.m.

District de Montréal.

Emery Laniel vs. William Warmovitch. Un lot de terre de 34 x 80 pieds, connu sous le No 34 du village de la Côte St-Louis, avec bâtisses y érigées. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 2 avril 1914, à 10 heures a.m.

R. H. Miner Company, Limited, vs. Alfred Henderson. Un certain lot de terre en la cité de Montréal, partie du lot No 7 du village de la Côte St-Louis, étant la subdivision 7-96, avec les bâtisses y érigées. Vente au bureau du shérif de Montréal, le 2 avril, 1914, à 11 heures a.m.

Les Commissaires d'écoles pour la municipalité scolaire de St-Joseph de Bordeaux vs. Succession Gordien Ménard. Un lot de terre connu sous le No 34 de la subdivision 299 (299-34) du cadastre de la paroisse du Sault-au-Récollet. Vente au bureau du shérif de la ville de Montréal, le 3 avril 1914, à 10 heures a.m.

District de Richelieu.

The Renfrew Flour Mills, Ltd., vs. Elzéar Cournoyer. Un morceau de terre en la cité de Sorel, rue Phipps, lot No 813 du cadastre officiel de la ville de Sorel, avec les bâtisses y érigées, comprenant: maison privée, boulangerie, four et autres constructions. Vente au bureau du shérif du district de Richelieu, au palais de justice de Sorel, le 31 mars 1914, à 10 heures a.m.

District de Roberval.

Le Révérend Gilbert Arthur Lemieux vs. Jean Ouellet. 1° Une terre située dans la paroisse de St-André, désignée sous le No 61 (1/2 nord-61) et (1/2 sud-62) du deuxième rang du canton de Saint-Hilaire, avec les bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances. 2° Un emplacement situé au même lieu, de 54 x 80 pieds, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-André de l'Épouvante, le 31 mars 1914, à 1 heure p.m.

District de Trois-Rivières.

Joseph Alfred Désy vs. Camille Bordeleau. Une terre dans le rang St-Pierre de la paroisse St-Timothée, avec bâtisses dessus construites, circonstances et dépendances. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Timothée, le 2 avril 1914, à 1 heure p.m.

François Gélinas vs. Onil Forest. Un terrain dans la paroisse de Ste-Angèle de Laval, et faisant partie du lot 88 du comté de Nicolet, avec bâtisses, droit de passage à perpétuité en faveur de l'acquéreur ou de ses ayants droit. Vente à la porte de l'église de la paroisse de Ste-Angèle de Laval, le 1er avril 1914, à 10 heures a.m.

Elzéar Brière vs. Joseph Napoléon Barnaquez. Un emplacement au coin des rues St-Roch et Royale à Trois-Rivières, de 50 x 63, avec maison, hangar et dépendances susérigées. Vente au bureau du shérif de Trois-Rivières, sur la rue Notre-Dame, le 31 mars 1914, à 10 heures a.m.

LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

Jos. Nadeau	St. Lawrence Sugar Ref. Co. Ltd.
Thos. F. Mace	Knox Edward
Annett Hartley	Knox Edward
Honoré Charland	Tardif & Lemay
Zep. W. Joubert	W. Joubert
Louis Brazeau	C. R. Corneil
H. Jamieson	Watson & Foster
Albert Dubois	Ville Maisonneuve
Alcide Forget	C. P. R. Co.
Denis Brousseau	C. P. R. Co.
F. X. Boyer	P. E. Boyer
Chs. Boudrias	The Garth
Jos. Bégin	C. P. R. Co.
Em. Leguerrier Ville St-Pierre de Mont.	
Adol. Ballabes	Eus. Taillefer
Iv. A. Thatcher	C. P. R. Co.
Willie Ladouceur H. Morgan Co. Ltd.	
G. Alex. Sautet	A. Brouillette
Jos. Morin	Dom. Bridge Co.
Frs. Patt	Jos. Larcault
Jos. C. Lefebvre	Phil. Morin
Alp. Lafrance	J. Maxwell
Nap. Rochon	J. B. Baillargeon
Arth. Tessier	Banque d'Épargne
Adol. Dupras	Nap. Rochon
D'Assise Delorme	M. Verdon
Wilf. Guilbault	La Cité de Montréal
Jas. Howley	Acme Realty Co.
Pierre Beauvais	Watson Foster Co.
Arnold Cowsill	Can. Car Foundry

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

° **Epiciers :** Vous pouvez faire un profit magnifique sur la Poudre à Pâte Magic en l'achetant en quantité suffisante pour vous assurer l'escompte spécial au commerce. C'est la Poudre à Pâte la mieux annoncée au Canada et elle se vend facilement. C'est aussi la seule poudre à Pâte fabriquée au Canada, dont tous les ingrédients sont mentionnés sur l'étiquette. Voyez les autres. **Des qualités qui rendent la vente facile en un profit durable,** voilà le résultat. Tirez-vous profit de notre gros budget de \$150,000. pour la publicité?

MAGIC BAKING POWDER



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

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER



Lorsque vous donnez votre commande de poissons en conserve, assurez-vous que l'on vous donne la vraie

Marque "BRUNSWICK"

C'est la meilleure marque que l'on puisse obtenir, et vous pouvez compter dessus pour donner la plus entière satisfaction.

Par le procédé moderne et hygiénique d'emballage "BRUNSWICK" la saveur naturelle du poisson frais est conservée à un degré remarquable.

Ayez toujours un bon stock d'Aliments Marins "BRUNSWICK". On fait un bon profit en les vendant.

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Est 1185.

MONTREAL.

Echange reliant tous les services:

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 New-York : Tribune Bldg., William D Ward, 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, 27 Mars 1914.

Vol. XLVII — No 13.

LE COMMERCE ANGLAIS AU CANADA

LE COMMERCE ANGLAIS AU CANADA

La Chambre de Commerce du District de Montréal a tenu, mercredi après-midi, une importante assemblée sous la présidence de M. Adélar Fortier.

Le comité des transports a présenté une étude concernant les moyens à prendre pour augmenter le commerce anglais au Canada. Ce rapport fait voir en même temps quelques raisons pourquoi le commerce anglais ne s'est pas développé dans une mesure aussi large que préconisait il y a quelques années les apôtres du tarif préférentiel: Les termes de ce rapport sont peut être un peu sévères, mais la fermeté est nécessaire pour produire quelques effets sur une question de cette importance.

Nous reproduisons ce rapport en entier:

1° La proximité du marché américain, l'affluence des voyageurs de commerce et des agents américains au Canada;

2° Que, par contre, l'Angleterre envoie quelquefois des voyageurs, des circulaires, mais sans accepter de se soumettre aux exigences du marché canadien. Par exemple si un marchand canadien donne une commande il arrive souvent qu'il ne recevra sa marchandise que deux, trois et quatre mois plus tard; il arrive en même temps que ce marchand perd la vente avant d'avoir reçu sa marchandise;

3° Que, tandis que le manufacturier anglais ajoute au prix de sa marchandise des frais pour sa caisse d'emballage, pour des commissions, pour des câblogrammes et pour des timbres, le manufacturier allemand ou américain, et d'autres aussi, accordent l'emballage gratis; la conséquence de ces faux-frais est que le bénéfice du tarif préférentiel est complètement annulé;

4° Ou'il est un fait reconnu que pour faire le commerce avec un pays il faut lui offrir ce que le client désire avoir. Or les puissants manufacturiers anglais, pour des raisons d'ordre interne, ne veulent pas changer leur mode d'affaires. Si on leur demande de s'adapter aux besoins et aux exigences du Canada, ils vous répondent: "Nous ne pouvons pas révolutionner notre système pour une petite commande, car le Canada est un bien

petit peuple comparé à la grande nation anglaise". — Par contre les Américains sont prêts à tout faire pour satisfaire le client canadien, pourvu que ça leur rapporte un bénéfice;

5° Que le manque de représentants commerciaux officiels anglais au Canada soit aussi une des causes du peu de bénéfice que retire le commerce de l'Angleterre au Canada? La Chambre de Commerce du District de Montréal, considérant cette question d'ordre diplomatique, ne peut répondre; seulement cette Chambre peut faire remarquer qu'à maintes reprises elle a reconnu la nécessité de consuls, et qu'il lui soit permis de rappeler que lorsqu'elle a demandé que le Canada soit représenté à l'étranger par des consuls ou des agents, on nous a répondu que l'Angleterre avait des consuls et que le Canada pouvait recourir à eux pour son commerce. Mais il faut remarquer que ces consuls anglais sont payés pour représenter l'Angleterre, et que s'ils donnent quelquefois des renseignements aux Canadiens, c'est par pure condescendance.

En résumé: Cette Chambre est d'opinion que si l'Angleterre veut garder son commerce avec le Canada, et si elle veut le développer elle devra changer ses méthodes.

1° Elle devra avoir au Canada, des agents manufacturiers qui étudieraient les conditions du commerce et tiendraient leurs maisons au courant des besoins, pour qu'elles puissent faire face à la concurrence américaine et allemande;

2° Elle devra substituer à son système monétaire le système décimal. Le système anglais de Louis, chelins, deniers, est une source d'ennuis et de perte de temps pour le commerce;

3° Elle devra éviter les surcharges telles que pour l'emballage, les commissionnaires, les timbres, les expéditeurs;

4° Elle devra mettre plus de célérité dans l'expédition ou bien en certains cas avoir des marchandises en dépôts au Canada afin d'éviter les retards;

5° Si l'Angleterre accordait une préférence au Canada, cette Chambre est d'opinion que le commerce entre les deux pays pourrait se développer sur une plus grande échelle, vu que le volume de fret serait plus considérable et par conséquent, moins élevé.



TANGLEFOOT

L'hygiénique destructeur de mouches—Non poison.

Attrape 50,000,000,000 de mouches par an—beaucoup plus que tous les autres moyens combinés. Les poisons sont dangereux.

LE DERNIER MOT EN AFFAIRES.

Le fait étonnant à propos du succès en affaires n'est pas qu'il y a beaucoup d'hommes qui y arrivent, mais qu'il y en ait beaucoup plus qui ont failli.

Si un bateau chavire dans une eau peu profonde et que la moitié des passagers se tienne sur pied et froidement marche à terre tandis que le reste se laisse balloter en de fous attentats de nager, le démenage de ces derniers vous étonnera plus que l'action des autres qui se sont servis de leur esprit pour diriger leurs jambes.

Les milliers d'hommes sombrent chaque jour dans les bas-fonds des affaires. Quelques-uns, sachant que quelque part en dessous de la surface, il y a un fond solide construit par les expériences de plus anciens qu'eux, essaient de prendre pied sur ces méthodes éprouvées pour marcher droit à l'abri, au profit et au succès. Beaucoup trop d'autres essaient d'eux-mêmes et n'arrivent jamais à trouver pied ou suivent le chemin tracé par de plus sages qu'eux. Ils mettent leur foi dans l'énergie, la volonté, le courage — ne réalisant pas que souvent tout cela ne compte pour rien en comparaison de "savoir comment."

Les hommes qui savent comment s'y prendre, sont les maîtres suprêmes du monde commercial — les Césars et les Napoléons du commerce. Les industries haussent et tombent d'un signe de tête d'eux.

Un homme de 3e classe avec un "savoir comment" de 1ère classe pour le guider, ira plus loin qu'un homme avec un intellect puissant non exercé. Car "Comment" est le plus grand mot en affaires — le "Sésame ouvre-toi" qui ouvre la porte fermée, la solution de tous les problèmes, la clef qui ouvre toute serrure.

Il y a une manière meilleure de faire toute chose. Dans toute activité du commerce, depuis mettre un bouchon à une bouteille jusqu'à créer un marché universel pour une nouvelle machine, il y a toujours une façon "en dedans" pour amener des résultats. Si vous savez comment, vous pouvez casser une ficelle ou séparer deux continents — ficeler un paquet ou éclairer une ville — bâtir un hangar ou ériger un gratte-ciel — réduire les coûts, augmenter les ventes, lever un capital, gagner des profits. Un homme nu avec un cerveau plein de "comment" est virtuellement plus riche qu'un héritier de plusieurs manufactures ou de magasins. Qu'est-ce que cela peut faire qu'un homme comme Steinmetz, E. C. Simmons ou Henry Ford soit renvoyé sans un dollar parmi des étrangers. Si les étrangers sont intelligents, en une heure il aura une position; dans quelques mois il contrôlera un commerce; dans quelques années il aura de nouveau recouvré toute sa puissance et sa richesse. Depuis le bas jusqu'au pinacle des affaires — depuis les filles qui adressent les enveloppes jusqu'à l'homme qui conduit les finances, "savoir comment" est le facteur qui fait marcher de l'avant chaque partie de cette vaste machine.

Regardez autour de vous! Voici une maison qui en cinq ans est montée de rien à un facteur national du commerce. Quelqu'un dans cette maison — ou peut-être un nombre de personnes — savaient comment faire les choses. Voici une compagnie valant \$100,000,000. Il y a dix ans c'était une maison qui se débattait pour gagner sa vie. Voici un commerce ou une affaire à son dernier soupir. Il ou elle avait commencé avec un capital, équipement, tout enfin excepté la connaissance du procédé des affaires — "savoir comment." Ainsi donc sa course est finie.

Des centaines de milliers de maisons en Amérique, quelques-unes font une chose bien, d'autres font plusieurs choses bien. Ce qui mesure le succès de chacune est le nombre de "savoir comment" elle a mis en pratique ou qu'elle a rassemblés d'autres sources. Plusieurs de ces mêmes choses que vous faites. Les faites-vous aussi bien? Vos procédés sont-ils aussi bons? Sinon, vous pouvez les perfectionner — vous pouvez les amener à une grande supériorité.

Les problèmes qui vous ont barré le chemin l'année dernière ont tous été résolus. Que vous le sachiez ou non, une flotte d'aventuriers du commerce a appareillé des ports que vous voulez atteindre. Les déserts commerciaux ont été traversés, les montagnes ont été percées de tunnels. Là où les "carrioles des prairies" ont fait leur lent chemin, des trains d'un mille à la minute partent maintenant toutes les heures.

Il y a quelques côtes ou mers non encore sondées du commerce qui ne sont pas encore sur les cartes — quelques villes inaccessibles au-delà de l'horizon. Vous n'avez pas besoin d'être un explorateur pour découvrir un nouveau monde de fortune. Tout ce qu'il vous faut faire, c'est de prendre passage sur un vaisseau qui a fait la traversée un millier de fois.

Trois hommes ont inventé le clavigraph, le système de comptabilité (cash register), la machine à additionner. Mais des millions les emploient pour augmenter leurs profits. Un autre génie a inventé le téléphone. Mais des millions de commis se servent du téléphone pour épargner et gagner de l'argent à leurs maisons de commerce ou d'affaires. Et ainsi de même dans toutes les affaires. Originellement, les génies ont établi des méthodes pour faire le travail journalier. Mais des armées d'hommes qui se servent de ces méthodes aujourd'hui pour engraisser leurs comptes de banque, ne sont des génies en aucune façon.

Mais leurs esprits sont ouverts. Ils ont rapidement adopté ou adapté les méthodes développées par les penseurs. C'est pourquoi le monde commercial est rempli de succès. C'est pourquoi chaque ville, village, a ses hommes qui ont "réussi."

Néanmoins, contre cinq hommes qui sont arrivés au succès, quatre-vingt-quinze ont failli. Et dans la plupart des cas le succès n'est que peu de chose comparé avec ce qu'il aurait pu être.

C'est parce que le principe d'étude et d'adaptation des bonnes méthodes n'a pas été poussé assez loin. Parce que chaque fonction et opération dans chaque affaire n'a pas été confronté avec un "Comment" impérieux et que la bonne réponse n'a pas été trouvée.

L'atmosphère du marché est vibrante d'idées géantes. D'autres maisons — d'autres hommes — les ont fait descendre sur terre et les ont mises en pratique. Vous pouvez faire de même. Vous n'avez pas besoin d'être un découvreur — un explorateur — un génie d'invention. Vous n'avez qu'à ouvrir les yeux — pour observer et adapter à vos propres besoins les meilleures idées employées par d'autres hommes — employez les méthodes et procédés que la science et la pratique ont établies pour votre bénéfice — de connaître la signification du mot "Comment" et bâtir dessus votre maîtrise des affaires.

LA PSYCHOLOGIE DANS SES RAPPORTS AVEC LA PUBLICITE

La psychologie, autrement dit l'étude de l'âme humaine et de ses attributs, est une science qu'il est utile de connaître pour la pratique de la publicité et où l'art de savoir présenter le raisonnement de son prochain joue un rôle considérable dans le rendement de ses manifestations.

Cependant, avant de pouvoir juger le raisonnement d'autrui, il importe, à l'homme, de se bien connaître lui-même.

Pour arriver à pouvoir discerner avec une certaine précision la pensée qui suivra la perception d'un moyen de publicité quelconque, il est nécessaire de juger au préalable les effets qui peuvent résulter normalement, dans la généralité des cas, de cette publicité.

Pour atteindre ce premier desideratum, la connaissance de la psychologie est donc absolument indispensable. C'est de sa "matière" que nous allons nous occuper en premier lieu, en essayant d'être aussi bref que possible.

Psychologie expérimentale

La connaissance de soi-même est le point de départ de la psychologie. En se remémorant tous les faits saillants de son existence, depuis ceux de la plus tendre jeunesse jusqu'à ce jour, chacun de nous trouve en soi un champ d'observations psychologiques dont il peut déduire des observations qu'il lui est possible d'employer, dans une certaine mesure, vis-à-vis d'autrui, pour l'édification de sa publicité. Il est évident que l'on ne peut poser en principe que tous les hommes aient les mêmes inclinations, les mêmes désirs et les mêmes besoins; non, il y a, sans aucun doute, autant de variétés de caractères au point de vue morale et logique qu'au point de vue physique; mais, de même que chaque individu est un type de l'espèce humaine au point de vue de la conformation et du jeu des organes du corps, il est aussi un type au point de vue de l'âme considérée dans ses principales manifestations. C'est en comparant divers types que l'on arrive à établir les traits généraux de l'espèce, et c'est ainsi d'ailleurs que fut édifiée la "science psychologique expérimentale" ou "empirique".

Psychologie rationnelle

Cependant, la raison humaine trouve de la peine à se maintenir dans les limites exclusives de l'observation et de l'expérience; elle aime aussi explorer les régions de l'idéal, et en recherchant la cause des faits se rattachant aux opérations transcendantes de notre âme, elle pénètre dans le domaine de la "psychologie rationnelle" ou "spéculative", qui n'est elle-même qu'une branche de la "métaphysique".

Faits psychologiques

L'homme étant le résultat de l'union intime du corps et de l'âme a pour ainsi dire, une double existence: la vie physique et la vie intellectuelle et morale. La vie physique comprend la formation, le développement, l'entretien et le jeu des organes. Les phénomènes qui s'y rattachent sont appelés faits physiologiques; ils sont du domaine de l'anatomie et de la physiologie et n'intéressent pas la publicité.

Les phénomènes de la vie intellectuelle et morale: la joie, la tristesse, la curiosité, le souvenir, le jugement, la volonté, étant tout intérieurs, peuvent échapper complètement à l'observation d'autrui; mais ils sont révélés par la conscience à celui en qui ils se passent et sont appelés, à cause de cela, faits de conscience, ou encore, faits psychologiques. Ceux-ci intéressent directement la publicité.

Les faits de conscience sont multiples. Si on les rapproche les uns des autres, on constate que certains événements émeuvent l'âme de différentes façons, plaisir, douleur, amour, adversité; que d'autres l'éclairent en lui donnant des idées, et que d'autres, enfin, sont le résultat de l'activité morale et intellectuelle éclairée par la raison et dirigée par la volonté humaine: de là une classification en faits sensibles ou de sensibilité, en faits intellectuels ou d'intelligence et en faits volontaires ou de volonté.

Ces trois groupes de faits correspondent aux trois facultés fondamentales, la sensibilité, l'intelligence et la volonté.

L'OUVERTURE DU COMMERCE DU PRINTEMPS

Idées de ventes pour chaque marchand

Comme il ne reste plus qu'environ une quinzaine de jours avant Pâques, il semble que c'est le moment pour les marchands de chaussures de penser aux souliers de printemps.

Il y a de la place à exercer son imagination dans le

commerce. L'imagination a beaucoup à faire avec l'idéal très souvent, et l'idéal est nécessaire dans le commerce. Quel est donc votre idéal? Si vous êtes un bon homme d'affaires, progressiste aux conditions et besoins de votre commerce, vous pouvez revenir à cette question avec quarante réponses.

Soyez prêt à vous mettre en tête de la saison

Imaginez-vous ceci un moment: J'ai écoulé mon stock d'hiver. Mes articles de printemps sont ici, du moins la plupart, et le reste sera ici bientôt. C'est la morte saison de vente maintenant. Je vais prendre ce mois pour apprendre mon commerce sur les articles du printemps. Je vais poser mes plans pour commencer mes affaires du printemps. Cette saison devra s'ouvrir avec succès. Je ferais différemment bien des choses. Je serais prêt, en tête de la saison, pour conduire mon commerce économiquement, efficacement, profitablement et à la satisfaction des clients. Ils seront bien servis dans mon magasin.

Juste comme expérience, faites marcher votre imagination sur la pensée de ce qui peut arriver à la suite, et vous verrez qu'elle vous suggérera un grand nombre de choses qui doivent être faites dans votre magasin à cette période de morte saison et avec l'inauguration de la nouvelle saison.

Les vitrines et l'intérieur du magasin

C'est le bon moment de l'année pour rafraîchir l'apparence des choses, "faire paraître le magasin propre et neu", peindre, changer les couleurs pour faire paraître le magasin différent, peut-être refaire les planchers et boiseries, et plusieurs autres choses qui peuvent vous venir à l'idée.

Comment est le plancher de vos vitrines? Un nouveau plancher ne serait-il pas une bonne idée? Quelque changement ne ferait-il pas mieux?

Nous suggérons ces choses simplement en passant, pour vous rappeler que c'est le moment de vous apprêter pour une autre saison.

Comment tenir votre personnel

C'est actuellement le moment de vous occuper de votre personnel. Asseyez-vous quelque soir et prenez un autre mesurage mental de chaque homme et voyez le point où il est le plus faible. Décidez dans votre esprit comment vous allez le traiter afin qu'il se renforce sous ce rapport. Faites des efforts extra actuellement, pour réveiller et développer l'esprit de vos hommes, pour s'assurer l'esprit de corps qui signifie la vitalité, l'énergie et le succès pour les hommes. Parlez-leur personnellement. Enthousiasmez-les. Instruisez-les sur les nouveaux éléments du commerce des chaussures pour le printemps, la caractéristique des nouvelles chaussures, les tendances du style et les points de vente qu'ils trouveront efficaces dans les transactions avec les clients. Tout ceci n'est plutôt qu'une base, mais beaucoup de marchands la négligent complètement.

Bonne idée pour annonce de vitrine

Vos vitrines sont toujours prêtes à vous servir. Tirez-en le plus de profit possible. Vous avez beaucoup de temps maintenant, car le commerce n'est pas dans son plus fort. Faites mieux vos étalages de vitrines et garnissez-les plus souvent. Faites deux fois plus de changements entre maintenant et la semaine de Pâques que vous n'avez fait auparavant.

Montrez les nouveaux articles dans tous les départements — aujourd'hui les nouveaux souliers tan acajou pour hommes, une autre fois les souliers bas pour enfants, un autre jour les nouveaux effets à languette et à boucle pour femmes, les bas, pantoufles de soirée, souliers à semelles en

caoutchouc, en cuir verni avec hauts en drap, etc. Faites les vitrines paraître différentes.

Vous critiquerez peut-être cette idée, mais, néanmoins, elle est bonne — supposez que vous mettiez dans la vitrine quelque matin juste une couple de paires de souliers pour la même sorte d'usage, mais un peu différents dans quelques points du style, et probablement vous y mettez une ou deux paires de bas. Arrangez-les sur des piédestaux de façon à les mettre en évidence bien en avant de la vitrine. Vous verrez que l'étalage attirera l'attention.

Il n'est pas trop tôt de montrer les fleurs printanières dans vos vitrines, de préférence dans de la mousse en boîtes basses. Vous devriez certainement montrer leurs brillantes couleurs dans vos vitrines avant que la neige disparaisse. Et pour la semaine de Pâques — une bonne décoration avec fleurs naturelles, dans les vitrines et le magasin. De fait, c'est le moment de vous arranger avec votre fleuriste pour ce dont vous avez besoin, comme cela il sera prêt lorsque vous en aurez besoin.

Arrangez vos vitrines immédiatement. Il n'y a pas de meilleurs moyens de publicité pour votre magasin.

ARRETEZ LES FUITES DANS LE MAGASIN.

Erreurs des commis.

Les commis travaillant à petits salaires sont ordinairement négligents, inefficaces et sans intelligence. Ils font assez d'erreurs en tout temps, mais lorsqu'ils sont fatigués ils en font encore plus.

A moins qu'ils ne travaillent sous la direction d'un système qui rend leur travail presque mécanique, et qu'une surveillance serrée soit tenue de leurs erreurs, ils feront probablement autant de mal que de bien.

Clients mécontents.

Un client régulier vaut de \$10 à \$50 par année au moyen magasin de détail. Quelques clients valent beaucoup plus, d'autres beaucoup moins.

Il est très facile de chasser les clients. Souvent il est très difficile de les avoir. Il est facile de perdre un gros montant d'argent par la négligence à servir les clients.

Bris et dommage des marchandises.

Un employé négligent endommagera un gros montant de marchandises dans une année réduisant beaucoup les profits. Même un employé soigneux est presque certain d'endommager quelqu'une.

Dépréciation de la marchandise.

Certaines marchandises se rétrécissent en grandeur, d'autres en poids. Ces faits doivent être pris en considération aussi bien en achetant qu'en vendant. N'achetez pas de trop. Assurez-vous que le prix de vente couvre la perte du rétrécissement.

Mauvais comptes.

Assurez-vous des perceptions, le marchand doit tenir des comptes exacts et complets. Le client lent à payer ne vous le fera pas rappeler si vous avez oublié d'envoyer sa facture.

S'il vous demande sa facture quelque jour, quand il a de l'argent, et que vous ne puissiez lui donner des chiffres exacts,

alors c'est votre perte s'il dépense son argent dans un voyage de vacances.

Fuites dans votre commerce.

Les fuites suggérées ici s'appliquent à votre commerce. Quelques-unes ne vous occasionneront qu'une petite perte, d'autres engloutiront tous vos profits.

Un détaillant qui n'est plus dans le commerce actuellement, se trompa un certain temps, il croyait qu'il ne perdait rien par les fuites dans son magasin. Il se refusait à les voir.

Il avait l'habitude de dire: "Je surveille les choses de très près, et je sais ce que ce a me coûte de tenir mon commerce. Mon concurrent du bas de la rue est un détraqué de rechercher les dépenses à mettre au compte de débit de son commerce. Pas moi!"

Ce concurrent a le commerce exclusif de sa section maintenant, et il est devenu un détaillant prospère. Le shérif a fermé le magasin de l'autre il y a plus d'un an.

Rappelez-vous ceci: Toutes les fuites et autres dépenses de votre commerce ont été payées à leur pleine valeur, que vous les ayez vues ou non.

Ne laissez jamais faire fermer votre magasin parce que vous n'avez pas surveillé vos dépenses.

ETALAGE DES MARCHANDISES

Parce que vous avez les marchandises, cela ne veut pas dire que vous les vendrez.

Il y a beaucoup de magasins qui sont remplis de bonnes marchandises jusqu'au plafond et qui en vendent à peine assez pour tenir le magasin ouvert.

Les marchandises doivent être montrées, étalées.

Si vous tenez votre magasin sur la base d'attendre jusqu'à ce qu'on demande les articles, vous le tiendrez longtemps avant que vous ayez assez d'avance pour acheter un automobile.

Beaucoup de marchands végètent, cela parce qu'ils n'ont pas assez leurs marchandises, ils gagnent à peine de quoi vivre.

Nous avons vu l'autre jour dans un journal commercial une déclaration qui se lisait comme suit: "Vous n'avez pas besoin d'une vitrine pour des patates, parce que lorsque les gens ont besoin de patates ils le savent".

Soit; et pourtant lorsqu'un homme ou une femme a le soin de patates, on a deux chances de les vendre lorsqu'on les voit étalées, contre une lorsqu'elles sont dans la cache dans l'obscurité.

Les patates n'ont peut-être pas besoin de vitrine, mais les patates bien en vue se vendront bien plus vite que celles qui sont cachées.

Même plus, cette déclaration à propos de patates était faite avec l'idée que les nécessités prosaïques de la vie se vendront aussi bien de toute façon et qu'il n'y a nul besoin d'essayer de forcer une plus rapide ou plus grande vente.

Il semble pourtant que l'usage d'un aliment si ordinaire que les patates peut être stimulé en offrant au public de bonnes patates et en l'encourageant à les acheter en montrant ces patates à leur meilleur avantage.

N'importe, quelle que soit la nature des marchandises aussi ordinaire soit-elle, elles sont plus attrayantes lorsqu'elles sont étalées.

Le soin dans l'étalage vaut la peine qu'on s'en occupe même si cela n'augmente pas la consommation totale des marchandises en question.

Cela fera les gens acheter les marchandises là où elle

sont bien montrées plutôt que d'attendre à ce qu'ils aillent dans un autre magasin.

L'étalage est utile même s'il ne vous amène pas de nouveaux clients, parce qu'il augmentera les achats des gens qui sont déjà vos clients.

Un étalage de marchandises fera probablement rappeler leurs besoins aux visiteurs du magasin et leur fera acheter ce qu'ils auraient peut-être oublié.

La personne qui s'en retourne à la maison sans acheter un article, particulièrement si c'est un article alimentaire, peut commander le jour suivant, et cependant le marchand peut perdre un certain montant d'affaires par le fait qu'une famille est restée un jour de plus que prévu sans acheter certains articles, simplement parce qu'il n'y avait rien dans le magasin pour rappeler les besoins de la personne qui venait au magasin.

Cela ne fait aucune différence que de tels articles soient appropriés ou non pour l'étalage de vitrine d'après la manière qu'ils sont montrés, mais il y a une différence avec le principe que montrer les articles est ce qui les fait vendre.

Moins d'étalage signifie moins de ventes, que les articles soient des patates ou des cartes postales.

A MESSIEURS LES COMMIS

Celui qui n'est qu'un serviteur indifférent sera un pauvre maître. C'est pendant que vous êtes commis que vous posez les fondations de votre caractère comme patron.

Cela ne paie pas de se fâcher contre quelqu'un qui entre et qui connaît mieux que vous comment tenir le magasin. Son intention est bonne, et même plus, il peut suggérer une ou deux idées qui valent la peine d'être écoutées.

Quelqu'un a dit: "Parmi les hommes, la valeur et la prudence se rencontrent rarement ensemble". Quelques vertus peuvent être cultivées avec plus grand profit que la prudence, et il n'est pas difficile de l'acquérir".

Un grand marchand reprocha un jour à son commis qu'il employait quatre ou cinq fois trop de ficelle pour ficeler un paquet. Si le plus grand marchand de nos jours donne une telle attention aux détails, qui êtes-vous, vous qui traitez le patron de mesquin, parce qu'il s'objecte au gaspillage du papier et de la ficelle.

La négligence est une chose qui ne devrait jamais être tolérée dans un magasin. Cela signifie perte de temps, d'argent et de réputation, et lorsque ces trois choses s'en vont, elles entraînent le reste avec elles.

Vous, comme commis, vous ne pouvez travailler dans un magasin où un système négligent de manier l'argent met votre réputation en danger six jours de la semaine.

Si vous avez naturellement du goût pour arranger les marchandises, cultivez cette faculté. Ayez le privilège d'arranger les vitrines et étudiez cet art jusqu'à ce que cela devienne une seconde nature chez vous de faire d'attrayants étalages.

Le commis qui saisit toute occasion de se perfectionner dans quelque ligne spéciale trouvera bien vite qu'il retire un plus gros salaire que les hommes qui croient que cela ne vaut pas la peine de spécialiser pour un commis ordinaire.

Étudiez quelque branche du travail du magasin en dehors du vôtre. Apprenez à faire des pancartes, à écrire des annonces, à étaler les marchandises, à vous occuper de la correspondance. C'est un homme très affairé qui n'a pas le temps d'apprendre quelque chose en dehors de sa routine.

C'est une bonne chose que de savoir où finit l'économie et où commence la mesquinerie. L'économie c'est la richesse; la mesquinerie c'est la pauvreté, même si elle vous met

un peu d'argent dans la poche aujourd'hui.

Ne parlez pas de généralités à propos des marchandises que vous décrivez à un client. Définissez bien les faits et spécifiez d'une façon claire chaque petit point.

Connaissez les choses que vous vendez. Connaissez chaque article dans votre stock et tout ce qui s'y rapporte. Connaissez sa qualité actuelle et sa qualité comparative. Les gens aiment à acheter d'un homme qui sait ce qu'il vend.

S'il y a quelques objections qui se levaient contre vos marchandises, assurez-vous de ce qu'il y a. Assurez-vous de ce que feront et de ce que ne feront pas les marchandises. Soyez prêt avec des arguments convaincants contre toutes objections.

Ne laissez pas votre conversation avec vos clients devenir mécanique. Vous savez ce que cela semble lorsqu'un agent vous récite son histoire apprise par coeur et la raconte sans savoir même un instant ce qu'il dit.

Une demi-connaissance de votre commerce fait de vous un demi-homme, une sorte de demi-salaire. Faites un point d'honneur de connaître bien quelque chose, ne serait-ce pas plus que de vendre un papier d'épingles.

Vous n'arriverez probablement jamais à un point où vous connaîtrez mieux votre travail que quiconque puisse le connaître. Si vous y arrivez, ce sera le moment pour vous de vous arrêter de l'étudier.

La règle "Ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on vous fit à vous-même" travaille un peu mieux dans le commerce que partout ailleurs. "Chacun pour soi et le bon Dieu pour tous" n'a jamais encore fait d'un homme un prince marchand.

Ne tombez pas devant le "Je ne peux pas" de la paresse. Le manque de détermination et d'énergie n'est ordinairement dû à autre chose.

UNE REDUCTION DE PRIX SUR LES TRAMWAYS POUR LES VOYAGEURS DE COMMERCE

M. T. Saucier, président du comité des voyageurs de commerce, a présenté à la dernière assemblée de la Chambre de Commerce du District de Montréal, son rapport sur la possibilité d'obtenir une réduction du prix des billets de tramways en faveur des voyageurs de commerce.

Le comité n'a pas encore fixé les termes de sa proposition, et avant de le faire, il demande au conseil de l'autoriser à inviter tous les voyageurs de commerce de Montréal et du District, soit environ quatre mille, à s'inscrire à la Chambre de Commerce, le comité ayant l'intention d'exiger cette condition pour obtenir la réduction des billets de tramways, afin de garder à la Chambre le crédit de son initiative.

Le rapport a été référé au comité de transport.

LA RECOLTE D'ORANGES EN CALIFORNIE

De la récolte d'oranges la Californie, pour la saison 1913-14, 35,000 wagons, soit 1 billion $\frac{3}{4}$ d'oranges auront fait route vers l'est des Montagnes Rocheuses à la fin de la saison.

La récolte totale est de 45,000 wagons contre 18,351, il y a un an. Les approvisionnements trop abondants ont fait baisser les prix cet hiver, les cas de consommation étaient nombreux et le marché s'affermir déjà. Les autorités de la Californie rapportent qu'un pourcentage d'approvisionnement plus petit que d'habitude a été mis sur le marché.

La qualité moyenne des fruits est haute cette année.

Une consignment d'oeufs se montant à 600 tonnes doit arriver de Chine pendant le mois à Victoria et aux autres ports de la côte du Pacifique.

L'IMPORTANCE DES ORDRES DONNES OU REÇUS PAR LE TELEPHONE.

Un confrère américain, dans un article faisait remarquer, avec raison, dans un de ses derniers numéros, que l'on n'attache pas toujours toute l'importance voulue aux ordres traduits par le téléphone.

Nous avons souvent fait au Canada la même remarque, et on nous a plusieurs fois cité des faits démontrant que par l'inexpérience ou le mauvais vouloir d'employés recevant les communications téléphoniques, des ordres avaient été mal exécutés, et des industriels ou commerçants avaient perdu ainsi de bons clients.

Par le fait même qu'une commande transmise dans ces conditions, ne laisse aucune trace, et que l'on peut prouver au client qu'il s'est trompé, ou que la personne parlant en son nom a commis une erreur, il importe de s'entourer du plus de garanties possible.

Il faut que la personne recevant la communication soit à même d'apprécier s'il n'y a rien d'anormal, dans la demande qui lui est faite; qu'elle ait soin de faire répéter tout ce qu'elle ne comprendrait qu'imparfaitement, et notamment les nombre et les chiffres.

S'il s'agissait d'articles que l'on n'a pas en magasin et que l'on doit fabriquer spécialement, il sera prudent d'accuser réception de la commande par écrit, en demandant que l'on prévienne d'urgence, s'il y a erreur, ou de solliciter une confirmation par lettre.

Un industriel ou commerçant doit exiger de l'employé ou de la dame qu'il charge du service du téléphone, une grande politesse et une parfaite courtoisie envers toutes personnes demandant des renseignements ou passant des commandes, même si ces personnes sont des intermédiaires et non les clients eux-mêmes.

A plus forte raison le commerçant qui répond personnellement à un appel téléphonique doit-il se garder de tout mouvement d'impatience ou de vivacité.

Qu'il se mette à la place de la personne qui lui téléphone et qu'il peut ne pas connaître, mais qui est susceptible de devenir demain un client, il importe donc qu'elle ait bonne opinion du commerçant auquel elle s'adresse.

Si l'on donne une commande par téléphone, il importe de s'expliquer surtout clairement et de ne négliger aucun détail utile en vue d'éviter toute erreur dans l'exécution de cette commande. Cependant on doit s'abstenir des détails oiseux, faisant perdre un temps précieux à son interlocuteur et attendre la communication à un autre abonné.

A plus forte raison, bien entendu, ne doit-on pas se servir du téléphone pour de petites conversations particulières.

On se plaint, souvent avec raison, du service des téléphones, mais les abonnés et surtout les employés des abonnés ne sont pas toujours exempts de reproches, et contribuent parfois pour leur part au mauvais fonctionnement et à l'encombrement des lignes.

C'est ainsi par exemple, que l'on pourrait parfois passer certaines communications à des heures où l'on sait qu'on les obtient plus facilement, alors que par négligence ou insouciance, ou encore même pour "ennuyer la demoiselle du téléphone," on attend à le faire aux heures d'affluence.

Il ne faut pas, dans les affaires de caprice et d'humeur; il importe au contraire de sacrifier ses goûts et ses préférences aux exigences de son commerce, afin de satisfaire les clients

le mieux possible et d'assurer la bonne marche de l'établissement que l'on dirige ou auquel on appartient.

L'employé doit également se souvenir sans cesse qu'il a un intérêt direct à la bonne marche de la maison qui l'emploie et qui le paye.

En appliquant ces bons principes à l'usage du téléphone, on arrivera certainement à d'excellents résultats.

LA VALEUR D'UN CLIENT

A combien estimez-vous vos clients? Supposez qu'un concurrent vienne vous trouver et vous offre un certain prix par tête pour que vous lui abandonniez cinquante de vos meilleurs clients, demanderez-vous 5, 10, 50 piastres pour chacun d'eux ou refuserez-vous le marché qui vous est offert?

Beaucoup de marchands qui n'accepteraient aucun prix pour l'abandon de leurs clients, persistent, sans y être forcés à les céder à leurs concurrents, pour une gloriole temporaire, un maigre succès passager, une foule peu importante qui se rendra à leur magasin une après-midi.

Sur la pierre tombale de la maison de commerçants qui n'ont pas réussi, on devrait inscrire l'épithète suivante: "Il s'est tellement rabaissé qu'il a disparu de l'existence."

Il est plus facile de perdre un client que d'en acquérir un nouveau.

Tout progrès fait dans le développement d'un commerce a pour direction la légitimité, l'intégrité et la libéralité.

De nos jours, dit une brochure par Crutcher et Starks, Louisville, le marchand détaillant d'articles de haute qualité doit être un homme honorable. Il instruit sa clientèle, dirige son goût, emploie ses connaissances techniques pour la protéger contre son ignorance des valeurs.

Le magasin moderne est un progrès; il a remplacé la balle du colporteur, la stalle du marché, le bazar permanent, la boutique à prix variables, où le marchand tirait du client tout l'argent qu'il pouvait et le client en donnait le moins possible; enfin, le magasin moderne reconnaît le grand principe que toute relation permanente entre le vendeur et l'acheteur doit être basée sur leur avantage réciproque.

Ce qui gêne un grand nombre de marchands, c'est leur anxiété de répondre complaisamment à une demande populaire malsaine, de suivre le courant au lieu de chercher à le remonter, de fournir au public ce qu'il demande sans égard pour les conséquences.

Ceci est bien jusqu'à un certain point; mais le marchand qui connaît son affaire résiste au courant et fixe un terme où doit s'arrêter l'engouement pour le bon marché.

Il le fait pour se protéger lui-même et ceux qu'il sert.

Le marchand à l'esprit faible est effrayé par la demande qui se produit pour des marchandises de moins en moins chères.

"Mes clients en demandent," telle est l'excuse invariable. "Ils ne peuvent apprécier de bons vêtements à un prix raisonnable. Je connais ma clientèle et je dois lui fournir ce qu'elle désire."

Ce marchand est victime de sa faiblesse. Il est vrai que le public demande des marchandises à bon marché, des prix plus bas, des "occasions", mais toujours avec l'espoir que l'article vaudra plus que son prix.

Le marchand s'attend à ce que les clients se souviendront du bas prix qu'ils ont payé et pardonneront la pauvre qualité

de la marchandise. Les clients oublient toujours l'infériorité des prix, mais voient toujours les défauts des marchandises.

Ils blâment le marchand de leur donner des articles faits avec des déchets de laine, sans tenir compte du fait que le marchand ne leur demande que le prix que valent ces marchandises.

Le marchand et le manufacturier ont à faire des sacrifices énormes pour pouvoir offrir des marchandises à un prix inférieur à celui auquel de bonnes marchandises peuvent être fabriquées ou vendues.

Céder à cette tentation est un suicide commercial; c'est faire perdre au public la confiance qu'il peut avoir dans le marchand, c'est une perte de clientèle, une perte du respect de soi-même.

Le détaillant qui, dans le but de faire un fort bénéfice, par crainte de la concurrence ou par désir de produire de la sensation, abaisse le prix de son produit, est dupe de ses sophismes.

Quel que soit le prix qu'il demande, un marchand ne peut pas vendre des articles de qualité inférieure sans avoir à en souffrir.

Il peut presque en faire cadeau en faisant comprendre à l'acheteur que cette marchandise est sans valeur; il en sera tout de même responsable. La marchandise sort de son magasin et représente le marchand, son caractère, ses méthodes et son idéal en affaires; elle continue à représenter tout cela longtemps après que le marchand l'a oubliée.

Il n'existe pas de véritable succès, de stabilité, d'avenir quand on ne vend pas des marchandises correctes et qu'on ne fait pas ce qui est correct.

Le monde est rempli d'esprits inférieurs, à demi formés qui pensent réglementer les grandes lois qui contrôlent la science commerciale. Le marchand prospère est ou trop simple ou trop prudent pour commettre une telle erreur.

LA SCIENCE EN AFFAIRES

Une vue pratique

Durant la dernière partie du siècle dernier, nous avons commencé à entendre parler de la direction scientifique des affaires. Auparavant, les expressions "Bonne", "Sage", "Convenable" et "Profitable" étaient trouvées adéquates pour décrire et constater le succès en affaires, et pour le profit en dollars et cents — le but principal, le plus haut désir et l'ambition de toutes entreprises commerciales. La direction scientifique ne peut en amener plus.

Nous ne devons pas craindre les soi-disant scientifiques. Pour fins d'affaires pratiques ils sont obligés de se montrer comme des hommes ordinaires. Les hommes instruits, dont l'esprit considère les choses bien au-dessus d'une matière si ordinaire que le commerce journalier, ou, d'un autre côté, les hommes qui tiennent la théorie bien au-dessus de la pratique et obstinément le contestent en dépit des résultats prouvés en pratique, sont absolument hors de latitude et ne sont d'aucune valeur pratique en affaires.

La science des affaires est simplement la possession et l'application de la connaissance et l'expérience de telle qualité qui puisse produire le maximum de profit en dollars et cents. Cela doit être, parce que c'est l'originel et principal but qui a été visé depuis la fondation du commerce, qui existe toujours et existera toujours.

Les éléments de la science des affaires

Une conduite systématique, un dur labeur, l'ingéniosité, le tact, l'individualité, la diplomatie et l'esprit de progrès constituent une science suffisante pour un moyen homme d'affaires. Cela dépend sur l'application et la signification que nous donnons au mot "Science". Sous le rapport des affaires, aucune direction n'est vraiment scientifique si elle établit des méthodes élaborées et complexes, et appelle une multiplicité de formes ainsi qu'un travail double.

La science en affaires? Oui, nous pouvons l'avoir par tous les moyens, mais commençons avec la science de simplification. En affaires, le temps est de l'argent. Compatibles avec un contrôle convernable et la sauvegarde des points essentiels, toutes les opérations commerciales, que ce soient des procédés de fabrication, systèmes de comptabilité, continuation des ventes — de fait, tout ce qui appartient à la conduite des affaires — doit être fait pour que le temps soit toujours conservé sur une base minimum. Maximum de quantité et de qualité en un minimum de temps, que ce soit dans la production, ventes, perceptions ou service de quelque sorte, signifient succès en affaires et actionnaires satisfaits. L'application de la science de simplification est toujours fiable comme facteur principal à produire un tel résultat.

Ce n'est pas scientifique de compliquer les choses.

C'est scientifique de les simplifier.

Choisissez des systèmes simples

Nous avons beaucoup entendu parler de système parfait, contrôle automatique, etc., etc. C'est le grand idéal. Mais il y a le côté humain avec lequel il faut compter — l'autonate est bien à sa place, et la perfection est vraiment le plus haut idéal, mais en affaires nous avons à compter avec l'homme dans son état imparfait. Aidez-le, vous, les scientifiques — ne choisissez pas des systèmes compliqués, mais des systèmes simples. L'élaboration et la complexité obscuriront la haute supériorité de votre but. Au contraire, par un procédé simplifié on peut apprendre aux hommes de moyenne intelligence à comprendre et à apprécier les qualités supérieures déjà obtenues et leur créer une nouvelle ambition de faire mieux. La simplification n'amoindrira pas votre but, mais montrera les choses dans une meilleure lumière, les feront paraître plus grandes, plus près de soi; rendra les connaissances plus étendues, pas moindres sous le rapport de la valeur, mais en plus grand nombre — et, pour revenir aux affaires ordinaires, cela donnera un bon profit en dollars et cents.

Que le lecteur ne juge pas mal cet article. Il n'est pas fait pour discréditer le scientifique en affaires, mais pour lui souhaiter la bienvenue et reconnaître la nécessité de sa présence d'une façon permanente — le vrai scientifique commercial pratique.

Les hommes de collège en affaires

Un mot maintenant, sur les hommes de collège en affaires — ils doivent être là — la vraie sorte d'hommes de collège, ceux qui, lorsqu'ils étaient au collège, cultivaient leur esprit à un tel point que, à leur graduation, il avaient le sens vrai de combien peu ils connaissaient.

Ceux qui ont atteint une rapide compréhension, un sens intuitif, une confiance en eux-mêmes et assez d'habileté pour séparer la théorie du fait et de s'attacher aux faits.

De tels hommes de collège, pourvu qu'ils commencent bien au fond des affaires, devraient, en raison de leur éducation de

collège, profiter sur ceux qui n'en ont pas; et atteindre plus tôt une haute position dans le commerce.

C'est l'homme avec la "vraie qualité" que nous avons besoin en affaires, que cette qualité soit innée en lui ou qu'il l'ait acquise au collège. Si elle est innée, même sans l'éducation du collège, cet homme ne sera jamais un déclassé; mais encore, si elle est innée, il peut y ajouter beaucoup au collège, ce qui l'aidera beaucoup dans les affaires.

Nous ne contestons pas qu'en affaires on doit considérer les théories scientifiques, mais nous contestons que l'on puisse taxer les mêmes au pair jusqu'à ce qu'elles soient prouvées valoir en pratique cent pour cent de vérité. Les leçons du collège sont, à un degré considérable spéculatives, mais celles du commerce journalier sont réelles. Le scientifique, l'homme de collège et "l'homme pratique" devraient se joindre les mains en affaires — chacun d'eux est aussi important, pas plus l'un que l'autre, et par une convenable union d'effort, une telle combinaison est certaine de développer un commerce profitable.

COMPAGNIES INCORPORÉES

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

"Institut Gaube Incorporée". Pour faire le commerce en gros de tous les produits pharmaceutiques, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"The Upton Electric Company, Limited". Faire affaires comme électriciens, mécaniciens et manufacturiers. Capital-actions, \$99,000, à Upton.

"Krausman's Limited". Pour faire le commerce général d'hôteliers, restaurateurs, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"La Compagnie Industrielle Lacroix de Contrecoeur, Limitée". Exploiter et disposer de tous terrains, boisés ou non boisés, limites à bois, pouvoirs d'eau, etc. Capital-actions, \$49,000, à Contrecoeur.

"Casino Limited". Faire dans toutes ses branches le commerce d'hôteliers, restaurateurs, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

"Le Relais Hôtel Limité". Pour faire le commerce d'hôteliers, restaurateurs et toutes choses qui s'y rapportent. Capital-actions, \$45,000, à Montréal.

"Sherbrooke Annex Realty Company". Pour faire le commerce général d'immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$20,000, à St-François.

"Les Terres à Ciment Limitée". Pour faire le commerce général des immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$250,000, à Montréal.

"The Bagot Electric Company, Limited". Pour commercer d'électricité ou toute autre force motrice pour fins industrielles. Capital-actions, \$99,000, à Saint-Pie.

"Montreal Sporting Club, Limited". Pour tenir un club athlétique pour expositions, tournois, jeux, etc. Capital-actions, \$45,000, à Montréal.

"Hare & McKenzie, Limited". Pour faire les affaires en général de courtiers et agents d'assurance dans toutes ses spécialités. Capital-actions, \$99,000, à Montréal.

"Reed Realities, Limited". Pour faire le commerce général d'immeubles dans toutes ses branches. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

"Henderson Specialty Manufacturing Company Limited". Pour manufacturer et commercer en toutes sortes d'outillages, machineries, instruments, etc. Capital-actions, \$20,000, à Montréal.

NOUVELLES CHARTES

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

"The Robert Crooks Company of Canada, Limited". Pour faire les affaires générales d'agents d'importation et d'exportation, à commission. Capital-actions, \$50,000, à Montréal.

"Beck's Weekly, Limited". Pour éditer, imprimer et publier des journaux, revues, livres, magazines et autres publications etc. Capital-actions, \$100,000, à Montréal.

LES PETITS PRODUITS EN EPICERIE.

L'épicerie n'est pas le commerce qui laisse le plus de bénéfices; nul ne l'ignore.

Pourtant, de temps en temps, il se présente un nouveau venu pour présenter un nouvel article — accessoire — laissant de plantureux profits, quelque chose d'inconnu à ce jour.

Des détaillants bénévoles mordent à l'hameçon; ils entrent quelques boîtes d'un nouveau bouillon concentré fait de levure dont on a retiré l'amertume et le sel; quelques boîtes aussi d'une poudre hygiénique pour embellir et fortifier les cheveux; une crème épatante pour chaussures, une levure merveilleuse, etc., etc., tous produits inconnus du public, jamais demandés donc et qui, au lieu de laisser de plantureux bénéfices tournent en "laissés pour compte."

Nous recommandons à nos lecteurs toute prudence pour ces achats. Les produits en question, pour être vendables, doivent non seulement être bons, mais encore connus. Ces deux qualités leur manquent le plus souvent et c'est ce qui fait que le public n'en prend guère.

Il arrive aussi que, pour ces produits, on "parle" d'un simple dépôt, alors qu'en réalité on signe un contrat d'achat.

Prenons garde!

LES LEÇONS DE L'HISTOIRE EN MATIERE FISCALE

L'histoire se répète, comme les phénomènes naturels, mais ses enseignements multipliés n'éclairent jamais les hommes, qui vivent au jour le jour, entre le passé et l'avenir. Il en résulte que les mêmes erreurs sont commises et que les mêmes maux nous affligent presque périodiquement. Cela tient à l'orgueil humain qui ne veut pas se souvenir et n'a pas confiance dans l'avenir; de là tant de projets éphémères, tant de constructions sur le sable, si peu d'oeuvres vraiment salutaires et durables. L'oiseau sur la branche devient l'emblème de l'être pensant.

Epicerie et Provisions

LA SITUATION.

Le marché de l'épicerie est ferme sans changement de prix dans les principaux articles. La mélasse montre un peu de baisse ainsi que certaines farines et une petite hausse dans le vinaigre. Il y a une bonne demande pour les thés de toutes marques avec des prix plus fermes, car les stocks s'épuisent rapidement. Le commerce général de l'épicerie est bon et l'argent n'est pas trop rare.

Nous cotons:

SUCRES

Extra granulé, sac, les 100 lbs.	4.15
Extra granulé, brl., 5 x 20, 100 lb.	4.25
Extra ground, baril, les 100 lbs.	4.55
Extra ground, bte 50 lbs. 100 lbs.	4.75
Extra ground, ½ bte 25 lbs. 100 lb.	4.95
No 1 Yellow, baril les 100 lbs.	3.80
No 1 Yellow sac les 100 lbs.	3.75
Powdered, baril 100 lbs.	4.35
Powdered, bte 50 lbs. les 100 lbs.	4.55
Paris Lumps, ½ bte 25 lb. 100 lb.	5.20
Crystal Diamond, btes 100 lbs.	4.90
Crystal Diamond, ½ bte 50 lbs. les 100 lbs.	5.00
Crystal Diamond. ½ bte 25 lbs. les 100 lbs.	5.20
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	0.30	0.31	0.33
Barbade, tierce et quart.	0.33	0.34	0.36
Barbade, demi quart.	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, tonne	0.32	0.33	0.35
Mélasse, fancy, tierce et quart	0.35	0.36	0.38
Mélasse, fancy, demi quart.	0.37	0.38	0.40

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

LARD AMERICAIN

1ère qualité, le quart	28.75
2ème qualité, le quart	26.75

SAINDOUX

Bonne demande.

Saindoux pur, en tinette	0.14½
Saindoux pur, en seau	2.95
Saindoux pur, cse de 10 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 5 lbs.	0.15½
Saindoux pur, cse de 3 lbs.	0.15½

FARINES ET PATES ALIMENTAIRES

Pâtes alimentaires

Bonne demande.

Nous cotons:	
Arrow root, boîte de 7 lbs.	0.15

Farine Five Roses, quart.	0.00	6.25
Farine Five Roses, sac	0.00	3.15
Farine Household, quart.	0.00	6.50
Farine "Regal", quart.	0.00	6.25
Farine à pâtis. Océan, quart.	0.00	5.80
Far. d'avoine granulée, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine standard, sac	0.00	2.60
Far. d'avoine fine, sac	0.00	2.60
Farine d'avoine roulée, brl.	0.00	5.00
Farine d'avoine roulée, sac	0.00	2.40
Farine de sarrasin, sac	0.00	3.50
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.	0.06	0.06½
Fécule de pommes de terre, qrts de 1 lb., doz.	0.00	1.35
Vermicelle, macaroni et spaghetti Canadiens btes de 5 lbs., lb.	0.00	0.27½
En vrac	0.00	0.05½
Paquets de 1 lb.	0.00	0.07
Nouilles aux oeufs:		
Paquets de ½ lb., lb.	0.00	0.07½
Spaghetti, pâtes assorties: alphabets, chiffres, animaux nouilles, coudes, importés en vrac, lb.	0.00	0.07½
En paquets de 1 lb.	0.00	0.08
Tapioca pearl, en sac, la "	0.04½	0.05
Tapioca seed, en sac, la "	0.04½	0.05
Sagou	0.04½	0.05

FROMAGES CANADIENS

Bonne demande.

Les fromages petits et gros se vendent aux épiciers 15½c et 16c la livre.

VINAIGRE

Nous cotons, prix nets:

Bollman, cruches paillées, 4 gall. imp. cruche	0.00	2.20
Domestique triple, cruches paillées, 4 gal. imp. cruche	0.00	1.25
72 grains, le gall.	0.00	0.13
88 grains, le gall.	0.00	0.16
118 grains (proof), le gall	0.00	0.20

THES

Les thés verts de Chine Young Hyson à bas prix sont en demande active, avec peu de stock disponible les prix sont en conséquence très raffermiss.

EPICES PURES, GRAINES ET SEL

Bonne demande courante.

Nous cotons:		
Allspice, moulu	lb.	0.00 0.18
Anis	"	0.08 0.00
Canary Seed	"	0.07½ 0.08
Cannelle, moulu	"	0.00 0.25
Cannelle en mattes	"	0.18 0.22
Clous de girofle entiers	"	0.20 0.22
Chicorée canadienne	"	0.12 0.13
Clous de girofle entiers	"	0.22 0.25
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 0.04½

Graine de lin moulu	"	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 moulu	"	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		0.00	1.35
Sel fin en ¼ de sac		0.00	0.40
Sel fin, quart, 3 lbs		0.00	3.30
Sel fin, quart, 5 lbs.		0.00	3.20
Sel fin, quart, 7 lbs.		0.00	3.10
Sel fin, en quart de 280 lbs.			
Ordinary fine		0.00	1.80
Fine		0.00	2.05
Dairy		0.00	2.15
Cheese		0.00	2.45
Gros sel, sac		0.65	0.80

ORGE

Légumes secs.

Nous cotons:

Orge mondé (pot), sac	0.00	3.00
Orge mondé (pot), baril	0.00	6.75
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.04
Orge mondé (pearl), sac	0.00	4.85
Fèves blanches, Can., lb.	0.03½	0.03½
Fèves jaunes	minot	2.00 2.10
Lentilles rouges, par sac, lb.	0.05	0.06
Lentilles vertes, par sac, lb.	0.04	0.05
Pois Verts, No 1	lb.	0.04½ 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	3.30
Qualité C, sac 100 lbs.		0.00	3.20
Sparkle		0.00	5.10
India Bright (sac de 100 lbs)		0.00	3.45
Lustre		0.00	3.55
Polished Patna		0.00	4.40
Pearl Patna		0.00	4.60
Imperial Glacé Patna		0.00	4.90
Crystal Japan		0.00	5.10
Snow Japan		0.00	5.30
Ice Drips Japan		0.00	5.45

FRUITS SECS

Assez bonne demande.

Nous cotons:

Dattes et figues:

Dattes en vrac	1 lb.	0.00	0.05½
Dattes en pqts de	1 lb.	0.06½	0.07
Figues sèches en boîtes,			
3 couronnes	lb.	0.09½	0.10½
4 couronnes	lb.	0.11	0.11½

5 couronnes	lb.	0.12	0.12½
7 couronnes	lb.	0.14	0.14½
9 couronnes	lb.	0.15	0.15½
16 onces	bte	0.11½	0.12½
10 onces	bte	0.07½	0.08
Raisins de Corinthe.			
Corinthe Filiatras, en vrac		0.00½	0.07
Corinthe Filiatras en cartons 1 lb.		0.07½	0.08
Raisins de Malaga.			
Rideau	bte	0.00	2.50
Balmoral	bte	0.00	3.00
Orléans	bte	0.00	4.00
Koyal Excelsior	bte	0.00	5.50
Raisins Sultana.			
En vrac		0.00	0.10
Cartons, 1 lb.		0.00	0.11½
Raisins de Valence.			
Valence fine off Stalk, btes de 28 lbs.		0.00	0.06
Valence Selected, btes de 28 lbs.		0.00	0.06½
Valence Layers, 4 cour., btes de 28 lbs.		0.00	0.07
Raisins de Californie.			
Epépinés, paq. 1 lb., fancy		0.00	0.10½
Epépinés, paq. 1 lb., choix		0.00	0.10
Noix et Amandes.			
Amandes Tarragone		0.18½	0.20
Amandes Valence écalées		0.44	0.45
Cerneaux		0.39	0.40
Avelines		0.13	0.14½
Noix de Grenoble Mayette		0.18½	0.20
Noix Marbot		0.15	0.16
Noix de Bordeaux écalées		0.34	0.36
Noix du Brésil		0.16	0.20
Noix de coco râpées, à la lb.		0.21	0.22
Noix Pécan polies		0.16	0.17
Noix Pécan cassées		0.00	0.00
Peanuts non rôties, Sun		0.00	0.08
Peanuts non rôties, Bon Ton		0.00	0.11
Peanuts non rôties, Coon		0.00	0.07
Peanuts rôties, Coon		0.08½	0.09
Peanuts rôties, G.		0.09	0.09½
Peanuts non rôties, G.		0.00	0.07½
Peanuts rôties, Sun		0.10	0.11
Peanuts rôties, Bon Ton		0.12½	0.13½
Pruneaux 30/40		0.00	0.15
Pruneaux 40/50		0.00	0.13
Pruneaux 50/60		0.00	0.11½
Pruneaux 60/70		0.00	0.10½
Pruneaux 70/80		0.00	0.09½
Pruneaux 80/90		0.00	0.09
Pruneaux 90/10		0.00	0.08½
Fruits évaporés.			
Abricots, boîte 25 lbs.		0.00	0.20
Nectarines		0.00	0.11½
Pêches, boîtes 25 lbs.		0.00	0.10½
Poires, boîte 25 lbs.		0.00	0.13
Pommes tranchées, évaporées, btes de 50 lbs.		0.09½	0.09½
Pelures de fruits.			
Citron		0.10	0.11½
Citronnelle		0.15	0.16½
Orange		0.11	0.12½

CONSERVES ALIMENTAIRES

Conserves de Légumes

Très bonne demande.
Nous cotons:

	No 1	No 2
Asperges (Pointes), 2 lbs.	2.05	3.00
Asperges entières can., 2 lbs.	0.00	2.25
Asperges Californie, 2½ lbs.	0.00	3.35
Betteraves tranchées, 3 lbs.	0.00	1.32½
Blé d'Inde 2 lbs.	0.92½	0.95
Blé d'Inde en épis gal.	0.00	5.00
Catsup, bte 2 lbs.	doz.	0.00 0.85
Catsup au gal.	doz.	0.00 5.00

Conserves de poissons

Très bonne demande.
Nous cotons:

Anchois à l'huile (suivant format)	doz.	1.60	4.50
Caviar	½ lb. doz.	5.15	5.25

Champignons hôtel, boîte	0.13½	0.14½
Champignons, 1er choix	0.20	0.21
Champignons, choix, btes	0.17	0.18
Choix de Bruxelles imp.	0.17	0.18
Choux-fleurs 2 lbs.	0.00	1.65
Citrouilles 3 lbs.	0.80	0.82½
Citrouilles gal.	2.25	2.27½
Epinaras gal.	0.00	5.32½
Epinaras 2 lbs.	0.00	1.27½
Epinaras 3 lbs.	0.00	1.77½
Epinaras imp. bte	0.12	0.13
Fèves Golden Wax, 2 lbs.	0.85	0.87½
Fèves Vertes 2 lbs.	0.85	0.87½
Fèves de Lima 2 lbs.	1.17½	1.20
Flageolets importés bte	0.13½	0.15
Haricots verts imp. bte	0.13	0.17
Macédoine de légumes, bte	0.10	0.16
Marinades en seau, 5 gal.	0.00	2.50
Petits pois imp. moyens bte	0.11	0.11½
Petits pois imp. mi-fins bte	0.11	0.12
Petits pois imp., fins. bte	0.16	0.17
Petits pois imp. ext. fins, bte	0.17	0.18
Petits pois imp., surfins. bte (manquent)		
Pois Can. English Garden	0.82½	0.85
Pois Can. Early June	0.85	0.87½
Pois Can. Ext. Fine Sifted	0.00	1.30
Succotash 2 lbs.	0.97½	1.00
Tomates, 3 lbs., doz.	0.95	1.00
Tomates, gall.	2.90	2.92½
Truffes ½ boi	5.00	5.40

Conserves de fruits.

Très bonne demande.
Par doz., groupe No 1 No 2

Ananas coupés en dés, 1½ lb.	0.00	2.25
Ananas importés 2½ lbs.	0.00	3.25
Ananas entiers (Can.) 3 lb.	0.00	2.32½
Ananas tranchés (Can.) 2 lb.	0.00	1.77½
Ananas râpés (emp. Can.) 2 lbs.	0.00	1.80
Bluets Standard doz.	0.00	1.25
Cerises rouges sans noyau, 2 lbs.	1.92½	1.95
Fraises, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.40
Framboises, sirop épais, 2 lbs.	2.37½	2.40
Gadelles rouges, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.00
Gadelles noires, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.02½
Groseilles, sirop épais, 2 lbs.	0.00	2.02½
Marinades can. 1 gal. gal.	0.00	0.80
Olives, 1 gal. gal.	1.27½	1.70
Pêches jaunes 2 lbs.	0.00	1.42½
Pêches 3 lbs.	0.00	1.90
Poires (Bartlett) 2 lbs.	1.52½	1.55
Poires 3 lbs.	2.02½	2.05
Pommes 3 lbs.	0.00	1.07½
Mûres, sirop épais lbs.	0.00	1.92½
Pommes Standard gal.	3.00	3.02½
Prunes Damson, sirop épais, 2 lbs.	1.10	1.15
Prunes Lombard, sirop épais, 2 lbs.	0.95	0.97½
Prunes de Californie, 2½ lb.	0.00	2.74
Prunes Greengage, sirop épais 2 lbs.	1.07½	1.10
Rhubarbe Preserved, 2 lbs.	0.00	1.52½
Cerises blanches doz.	0.00	2.25
Cerises noires doz.	0.00	2.40
Framboises doz.	0.00	2.40
Mûres doz.	0.00	2.40
Gadelles rouges doz.	0.00	2.40

Caviar	½ lb. doz.	10.00	10.25
Crabes	1 lb. doz.	3.75	3.00
Crevettes en saumure, 1 lb.	0.00	1.60	
Crevettes sans saumure, 1 lb.	0.00	1.80	
Finnan Haddies	doz.	1.35	1.40
Harengs frais, importés, doz.		1.15	1.20
Harengs marinés, imp.		1.45	1.65
Harengs aux Tom., imp.		1.45	1.40
Harengs kippered, imp.		1.50	1.70
Harengs canadiens kippered		0.95	1.00
Harengs canadiens, sauce tomates		0.95	1.00
Homards, bte h., 1 lb.		6.40	6.50
Homards, bte plate, ½ lb.		3.50	3.60
Homards, bte plate, 1 lb.		6.75	6.90
Huitres (solid meat), 5 oz. doz.		0.00	1.40
Huitres (solid meat), 10 oz., doz.		0.00	2.00
Huitres 1 lb.	0.00	1.50	
Huitres 2 lb.	0.00	2.45	
Maquereau, tin 1 lb., la doz.		0.00	1.45
Morue No 2 lb.		(manque)	
Morue grosse en quart lb.		(manque)	
Royans aux truffes et aux achards bte	0.17	0.18	
Sardines can. ½ bte, cse	3.50	4.00	
Sardines françaises, ½ btes	0.16½	0.31	
Sardines françaises, ½ btes	0.22	0.50	
Sardines Norvège, ½ bte	7.50	11.00	
Sardines Norvège, ½ bte	17.00	18.00	
Sardines Royan à l'huile, ½	0.40	0.42	
Sardines sans arêtes	0.23	0.24	
Saumon Labrador, 100 lbs.	0.00	8.50	
Saumon Cohoes, Fraser River, 1 lb.	0.00	1.40	
Saumon rouge: Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, ½ lb., doz.	1.37½	1.42½	
Horse Shoe et Clover Leaf, boîte basse, 1 lb., doz.	2.17½	2.22½	
Saumon rouge Sockeye (Rivers' Inlet), bte haute, 1 lb. doz.		1.00	
Saumon rouge du printemps, bte haute, 1 lb. doz.	0.00	1.65	
Saumon Humphack, 1 lb. doz.	0.00	6.05	
Truite des mers, 100 lbs.	0.00	6.25	

HARENGS DU LABRADOR

Quarts	manquent
½ quarts	manquent

FROMAGES IMPORTES

Bonne demande.
On cote le fromage de Gruyère:
Fromage entier de 26½ lbs. ou de 8 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.	0.00
Alun, barils de 112 lbs.	0.00
Arcanson, lb.	0.03½
Blanc de ... se, brls de 336 lbs.	0.50
Boi-... pêche, pqt de ½ lb.	0.00
100 ...	0.60
Borax en cristaux, brls de 336	

lbs.	lb.	0.05	0.06
Boules à mites	"	0.00	0.00
Camomille	"	0.00	0.40
Campeche (Extrait de):			
boîtes de 12 lbs.	"	0.00	0.11½
btes 24 lbs., pqt 1 lb.	"	0.11½	0.12½
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	"	0.03	0.04½
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	0.80	0.85	
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, 14 oz. 6 et 12		0.00	0.12½
B. Stéarique, 16 oz. 6 et 8		0.14	0.15
Cierges approuvés, lb.		0.00	0.37½
Huile de 8 jours, gallon		1.20	1.30

PLATS EN BOIS

Nous cotons:

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

CUVETTES EN BOIS

Nous cotons:

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

BALAIS

Nous cotons:

A longs manches	0.00	2.75
Avec manches ordinaires	La doz	
2 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
-----------------------------	------

Epingles à ressort:

Boîtes de 2 grosses, la bte	0.90
-----------------------------	------

PAPIER D'EMBALLAGE

Papier Manille en rouleaux	0.03½
Papier brun en rouleaux	0.03

MECHES, BRULEURS ET VERRES

DE LAMPES

Nous cotons:

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

SAVON DE CASTILLE

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

GRAISSE A ROUES

On cote:

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

HUILE D'OLIVE

Nous cotons:

Huile Loublon:

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

HUILE DE CASTOR

Nous cotons:

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

HUILE DE FOIE DE MORUE

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

HUILE DE COTON

Nous cotons:

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

HUILE DE RICIN PHARMACEU-

TIQUE

Nous cotons au quart, par livre, 9½c le gallon, \$1.25, en estagnon, par livre, 7c à 10c.

VASELINE

Nous cotons:

"Bleu Seal"

Blanche No 1	grosse	10.00
Blanche No 2	"	19.20
Jaune No 1	"	0.74
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

Futures cotations:

		Haut.	Bas.	Ferme-
Blé—				ture.
Mai	93½	94	93½	93½
Juillet	89	89½	89	89
Mais—				
Mai	69¾	70¾	69½	69½
Juillet	67¾	70½	69¾	69¾
Avoine—				
Mai	40¼	40½	40	40
Juillet	40½	40¾	40¼	40¾

Marché de Montréal

Grains

Il y a toujours une bonne demande provenant de sources européennes pour le blé de printemps du Manitoba, pour expédition prochaine aussi bien que future. Le marché pour avoines est ferme sans changement. Mais No 3 jaune, 79c ex-magasin. En sympathie avec la continuelle tendance à la hausse des prix pour l'avoine dans l'Ouest, le ton du marché local est plus ferme avec une augmentation de la demande pour des lots de chars et des ventes de No 2 C. W., 44¼c, No 3 C.W., 43½c le minot, ex-magasin.

Marché de Montréal

Farines

Le commerce des farines montre une plus grande demande des acheteurs étrangers pour les qualités de blé de printemps, et comme les offres de prix dans quelques cas étaient plus hauts, mais vu la force du marché au blé et la hausse des prix des meuniers qui n'étaient pas disposés à accepter toutes les offres, le volume des affaires n'a pas été bien grand. Il n'y a pas de grand changement dans la situation du marché local, mais la demande s'améliore et des ventes de premières patentes ont été faites à \$5.60; seconde à \$5.10 et strong bakers de \$4.60 à \$4.90 le baril en sacs. Dans la farine de blé d'hiver, le marché est très ferme avec des ventes de patentes de choix de \$5.25 à \$5.50; straight rollers de \$4.60 à \$4.90 le baril en barils, et les derniers en jute de \$2.20 à \$2.30 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 et avoine roulée

La demande de toutes sources pour les issues de blé continue à être bonne, mais comme l'approvisionnement sur place est petit, le volume de nouvelles affaires est petit car les meuniers, dans la plupart des cas, ne font que des ventes par chars mélangés pour satisfaire les besoins du commerce local et de la campagne. Il n'y a pas de changement notable dans la condition du marché qui reste très ferme avec des ventes de son à \$23; shorts à \$25 et middlings à \$28 la tonne, y compris les sacs. De bonnes affaires se font dans les moulées et les prix sont fermes de \$30 à \$32 pour les qualités de pur grain, et de \$28 à \$29 pour les mélangées, la tonne. Dans l'avoine roulée, le marché est ferme avec une bonne demande et des ventes de lots de chars de \$4.15 à \$4.25 le baril en barils, et à \$2 le sac.

Nous cotons:**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:****Foin pressé**

Marché ferme, sans demande ni changements dans les prix. Le foin No 1 se vend de \$16 à \$16.50; extra bon No 2 de \$15 à \$15.50 et le No 2 de \$13.50 à \$14 la tonne, en lots de chars, ex-voie.

Nous cotons:

Foin No 1, pour livraison immédiate	\$15.00	\$15.50
Très bon, No 2	14.00	14.50
No 2	13.00	13.50

la tonne, en lots de wagon ex-voie.

Marché facile. Demande médiocre, prix sans changement.

BEURRE**Marché anglais**

MM. Mills et Sparrow nous écrivent

de Londres à la date du 13 mars 1914:

Avec d'assez bons arrivages, il y a eu une bonne demande toute la semaine, quoique dans quelques cas les prix ont été plus faciles. Le marché en Allemagne est un peu meilleur et ceci permet d'y écouler un peu de Sibérien qui avant venait tout à Londres. La température est douce et favorable.

Danois. — Pas de changement, avec une assez bonne demande.

Australien. — Il y a une bonne demande. Les beurres non salés maintiennent une bonne prime sur les salés. Généralement parlant, la qualité, cette semaine n'a pas montré une aussi bonne moyenne que les deux ou trois dernières semaines.

Les beurres de choix maintiennent leurs prix, mais les secondaires sont 2/- à 3/- plus bas que la semaine dernière.

Nouvelle-Zélande. — La demande pour cette variété continue à être tranquille. Prix cotés de 1/- à 2/- plus bas que la semaine dernière.

Danois, haut choix	124/0 à 126/0
Sibérien, haut choix	110/0 à 112/0
Sibérien, bon choix	104/0 à 108/0
Victorien, haut choix, salé	112/0 à 114/0
Victorien, choix, salé	106/0 à 110/0
Victorien, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Victorien, choix, sans sel	108/0 à 112/0
Australien, haut choix, salé	111/0 à 113/0
Australien, choix, salé	106/0 à 109/0
Australien, haut choix, sans sel	114/0 à 116/0
Australien, choix, sans sel	108/0 à 112/0
Queensland, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Queensland, choix, salé	106/0 à 109/0
Queensland, haut choix, sans sel	112/0
Queensland, choix, sans sel	108/0 à 110/0
Nouvelle Zélande	114/0 à 116/0
Argentine, haut choix, salé	110/0 à 112/0
Argentine, haut choix, sans sel	112/0 à 114/0

FROMAGE**Marché anglais**

MM. Mills et Sparrow nous écrivent de Londres à la date du 13 mars 1914:

La demande a été un peu plus tranquille cette semaine et quelques vendeurs ont été plutôt un peu nerveux pour le gros approvisionnement actuellement dû à terre, et conséquemment les cotations sont de 1/- plus haut dans la semaine. Le Canadien est en très petite quantité, mais le Nouvelle-Zélande est plus fourni sur le marché.

Nous cotons:

Canadien, choix à haut choix, blanc	69/0 à 71/0
Canadien, choix à haut choix, coloré	70/0 à 72/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, blanc	63/0 à 64/0
Nouvelle-Zélande, haut choix, coloré	65/0 à 66/0

Prix vendants aux épiciers

Fromage doux	17c
Fromage fort, blanc, à la meule au morceau	18c 19c
Fromage de Gruyère	27c à 28c
Fromage Oka	24c
Beurre, choix	31c
Beurre, choix, en bloc d'une livre	31½c
Oeufs strictement frais	30c
Oeufs frais en boîtes de carton d'une douzaine	32c

OEUFs

Les arrivages d'oeufs frais augmentent et la quantité des oeufs de conserve diminue sensiblement; en conséquence, le prix des frais a baissé et ceux de conserve augmenté.

BEURRE**Marché de Montréal**

Beurre de laiterie	24c à 25c
Beurre de laiterie en rouleaux	26c à 27c

PEAUX VERTES**Très bonne demande.**

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

FRUITS VERTS ET LEGUMES.

Oignons, la lb.	0.00	0.05
Oignons, la cse		5.25
Raisin Magala		5.25
Betteraves, le sac		1.25
Carottes, le sac		1.40
Patates, le sac		1.00
Navets, le sac		0.90
Pommes, le baril		6.00
Oranges Mexicaines, la cse		2.50
Oranges Navels, la cse		2.75
Citrons, la cse		3.25
Pommes Baldwin, No 1		6.00
Pommes Baldwin, No 2		4.50
Pommes Greening No 1		5.50
Pommes Greening No 2		4.00
Pommes Spy No 1		6.00
Pommes Spy No 2		5.50
Atocas, le gallon		0.60

Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal ... 32	Desmarteau Alex..... 34	Jonas & Cie, H..... 2	Quebec Steamship..... 36
Baker & Co. (Walter)..... 12	Dom. Cannery Co., Ltd.... 3	Jamieson R. C..... 40	
Banque de Montréal..... 36	Dom. Cartridge Co..... 43		
Banque d'Hochelaga..... 36	Dontigny Hector..... 34		
Banque Nationale..... 36	Dougall Varnish Co..... 47		
Banque Molson..... 36		Lacaille, Gendreau & Cie.. 12	Richards-Wilcox Co..... 48
Banque Provinciale..... 36	Ecole Polytechnique..... 13	La Prévoyance..... 33	Rolland & Fils, J. B..... 34
Barr Register Co..... 4	Eddy E. B. Co..... 9	La Sauvegarde..... 32	Renaud J. E..... 36
Bélangier & Bélangier..... 34	Esinhart & Evans..... 32	Leslie & Co., A. C..... 40	
Berry Bros..... 42	Equitable (Cie d'assurance incendie)..... 33	Liverpool & London & Globe 32	
Bowser, S. F. & Co..... 6		Lufkin Rule Co..... 49	
British Colonial Fire Ass... 33	Fairbank N. K..... 10		Smith E. D..... 11
Brodie & Harvie..... 13	Fels & Co..... 13	Martin C. E..... 34	Snap Co..... 49
Brandram-Henderson..... 42	Fontaine Henri..... 34	Martin-Senour..... 44	St. Lawrence Sugar Co.... 9
Borden Milk Co..... Couvert	Fortier Joseph..... 34	Mathieu (Cie J. L.)..... 9	St-Vincent Arrowroot..... 11
	Frontenac Brewery..... 8	Matthews-Blackwell Ltd... 7	Sun Life of Canada..... 33
Canada Life Assurance Co.. 33		Maxwell & Sons (David) .. 40	Salada Tea..... 15
Canada Starch Co..... Couvert	Gagnon, P.-A..... 34	McArthur, A..... 40	
Canada Wire & Iron Goods 47	Garand, Terroux & Cie.... 34	Metropolitan Life Ins. Co.. 32	Tanglefoot..... 19
Can. Fairbanks Morse Co.. 4	Gillett Co. Ltd., [E. W.] 18	McGill Cutlery Co..... 49	Taylor Forbes Co. Ltd.... 45
Canadian Pacific..... 16	Gonthier & Midgley..... 34	Montbriand, L. R..... 34	Tippet & Co., A. P..... 7
Canadian Salt Co..... 7	Goodhugh W. S. & Co..... 14	Montreal-Canada Ass. Co.. 32	Tuckett [The G. E. & Son Co]..... 9
Channell Chemical Co..... 31	Grand Trunk Railway..... 16	Mott, John P., & Co..... 12	Théâtre National Français. 34
Church & Dwight..... 4	Gunn, Langlois & Cie..... 5		
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce..... 33		Nova Scotia Steel Co..... 47	United Shoe Machinery Co. Ltd..... Couvert
Clark, Wm..... 12	H-O Company..... 15	Nicholson File..... 46	
Connors Bros..... 18	Hall Coal [Geo]..... 9		
Continental Bag & Paper Co 5		Pink Thos. Ltd..... 49	Western Ass. Co..... 32
Cottam Bart..... 34	International Stock Food Co. 7	Prêt Immobilier Limitée... 12	Wilks & Burnett..... 34
Couillard Auguste..... 34	International Varnish Co. 46	Prévoyants du Canada,(Les) 32	
Canada Paint..... 39			
Can. Shredded Wheat Co.. 15			

VOS CLIENTES LISENT CE QUE L'ON DIT DE



O-Cedar Mop

Polish

(FAITE AU CANADA)

Nous faisons remarquer ses avantages dans nos annonces dans les journaux quotidiens dans les plus importantes villes d'une côte à l'autre du Canada, ainsi que dans les plus grands et les plus populaires magazines.

Un étalage de vitrine durant la saison du nettoyage de maison vous amènera des ventes profitables.

Cette offre d'essai fera plaisir à vos clientes.

Demandez-leur simplement de déposer le prix (\$1.50), à la condition que leur argent leur sera remboursé sans question si l'époussette ne leur donne pas satisfaction. Nous prenons tous les risques.

Il n'y a que le manque d'argent qui fera retourner une époussette O-Cedar. La O-Cedar épargne beaucoup de maux de reins aux ménagères. Elle rend aisé le nettoyage des endroits difficiles à atteindre, tels que entre les rampes, les dessus de haut meubles, sous les lits, entre les radiateurs, etc. Elle laisse un poli uni, dur et superbe sur les planchers en bois franc et linoléums.

Commandez maintenant.

Ecrivez à votre marchand de gros.

CHANNELL CHEMICAL CO., LIMITED.

369 Ave. Sorauren, Toronto, Ont.



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

METROPOLITAN

Life Assurance Co'y

:-: of New-York :-

(Compagnie à Fonds Social)

Assurance en force..... \$2,816,504,462
 Polices en vigueur au 31 décembre 1913 13,957,742.
 En 1913, la compagnie a émis au Canada des polices pour..... \$511,223,886.00
 Elle a déposé entre les mains du Gouvernement Canadien et de fidèles canadiens, exclusivement pour les Canadiens, environ.....\$16,000,000.
 Il y a plus de 522,000 Canadiens assurés dans la METROPOLITAN.

WESTERN ASSURANCE CO.

INCORPORÉE EN 1881

ACTIF, au-delà de \$3,284,179.93

Bureau Principal: TORONTO, Ont.

Hon. GEO. A. COX, Président.

W. R. BROCK, Vice-Président.

W. B. MEINLE, Gérant-Général.

C. C. FOSTER, Secrétaire.

Succursale de Montréal:

61 RUE ST-PIERRE.

ROBT. BICKERDIEK, Gérant

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

(Compagnie Indépendante (Incendie))

BUREAU: 74 rue Notre-Dame Ouest

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.

J. E. CLEMENT, Jr., Gérant-Général.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

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

Agents principaux pour :

The Scottish Union & National Ins. Co.
d'Édimbourg.German American Insurance Co.
de New-York.

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

Bureau: EDIFICE LAKE of the WOODS

39 rue St-Sacrement,

TELEPHONE MAIN 553 MONTREAL

Assurances

HONNEUR A UN DES NOTRES

La National Life Assurance Co. vient de rendre hommage aux qualités administratives des Canadiens-français, en nommant M. J. E. Simard gérant des succursales de la Province de Québec.

M. Simard est bien connu dans les cercles d'assurances non seulement du Canada, mais aussi des États-Unis, où il a demeuré pendant plusieurs années, et, dans toutes les positions responsables qui lui ont été confiées, il a toujours fait preuve d'aptitudes remarquables d'organisateur et d'administrateur. Il a été, durant plusieurs années, gérant-général de la North American Life, de Chicago, Ill., à Détroit et à Michigan, et a aussi régi les affaires d'une grosse compagnie d'assurance américaine à Windsor. Depuis son retour à Montréal, il était à l'emploi de la Travellers Insurance Co., position qu'il a abandonnée ces jours derniers pour devenir gérant provincial de la National Life Assurance Co.

Il est assez rare de voir un Canadien-français honoré d'un poste de confiance par une compagnie d'assurance pour que le fait mérite d'être signalé; la nomination de M. Simard n'en est que plus méritoire pour lui, attendu surtout qu'il n'y avait pas moins de trente et un aspirants à cette position.

ASSURES ET PRETS

Les prêts sur police sont d'une grande importance pour les compagnies d'assurance et les assurés. Le président d'une compagnie d'assurance, M. John M. Taylor, de la Connecticut Mutual Life Assurance Company, a traité de cette question de prêts sur police dans son message annuel aux membres de sa compagnie. Il s'est exprimé comme suit:

1° C'est aliéner ou risquer ce qui

COMPAGNIE MONTREAL-CANADA

D'ASSURANCE CONTRE L'INCENDIE

Fondée en 1880

Téléphone Bell Main 5381

Actif.....\$557,885.95

Réserve.....\$193,071.19

Autres Valeurs

pasve 20, 8

\$213,759.19

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

Bureau - Chef :

EDIFICE OULUTH,

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

MONTREAL

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

Siège Social : Angle des rues Notre-Dame et St-Vincent.
MONTREAL

Succursale au Canada, Bureau Chef à Montréal

DIRECTEURS

M. Chevalier, Ecr.; Wm Molson Macpherson, Ecr.;
T. J. Drummond, Ecr.; Sir Alexandre Lacoste;
Sir Frederick William-Taylor.

J. Gardner Thompson, Gérant.

Les Prévoyants du Canada

Assurance Fonds de Pension

Capital Autorisé.....\$500,000.00

Actif du Fonds de Pension, le
31 décembre 1913.....\$423,745.41CHETEZ DES PARTS DES PREVOYANTS
DU CANADA

Parce que c'est un placement sans pareil
 Parce que c'est avec la plus petite prime
 la plus grosse rente;
 Parce que c'est la seule Compagnie à
 "Fonds Social" faisant une spécialité du
 Fonds de Pension.
 Total de l'actif du Fonds de Pension seu-
 lement : \$423,745.31.

Bureau à Montréal

Chambre 22,

Edifice "La Patrie"

Bureau - Chef

126 rue St-Pierre,

Edifice Dominion,

QUEBEC.

LA COMPAGNIE

EQUITABLE

D'Assurance Mutue le
Contre le Feu.

180 Rue ST-JACQUES,
MONTREAL.

Les nouvelles affaires ont augmenté de 30% dans les premiers six mois de l'année et la Compagnie n'a aucune perte contestée.

Certifié correct

C. A. SYLVESTRE,

Auditeur Licencié.

Montréal, 1er Juillet 1913.

L'Equitable" couvre toutes ses obligations sans discussion inutile ou coûteuse pour les Réclamants. . . .

souvent n'est que le dernier actif disponible pour le support, l'éducation et le bien-être de la famille en cas de besoin et qui devrait être inviolable.

2° C'est une hypothèque sur ce qui n'est que la protection d'une succession contre son insolvabilité, lorsque la police devient en vigueur.

3° Il y a de nombreuses chances contre une qu'il ne sera jamais remboursé. L'expérience prouve qu'une très faible proportion de ces obligations sont rachetées en espèces.

4° S'il n'est pas payé en espèces, il doit être distrait du montant de la police et les bénéficiaires n'ont droit qu'à la balance.

5° Dans nombre de cas, il n'est pas employé à payer les primes sur l'assurance, dans le but de maintenir celle-ci en vigueur; à faire face au coût de la vie, ou à payer une hypothèque sur la maison, etc. Le prêt sert souvent à des spéculations diverses — sur marge, quelquefois — à des entreprises hasardeuses et à faire d'autres emprunts ailleurs à plus forts intérêts. Il arrive que la sécurité d'un foyer réponde ainsi des pertes d'argent qu'un homme peut faire en affaires.

Il n'est pas besoin de faire appel à l'homme qui ne peut plus se faire assurer pour cause d'âge ou de maladie, pour l'engager à conserver la protection

Sun Life of Canada

Actif \$ 55,726,347.32

Assurances en vigueur.... 202,363,996.00

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

SIX FAITS DU
67ème RAPPORT ANNUEL
DE LA
CANADA LIFE
INSURANCE COMPANY

Un des faits importants, c'est que la Compagnie, en 1913, surpasse le record de toutes les années précédentes de son histoire.

1. — L'AUGMENTATION DU SURPLUS en 1913 était de \$1,739,959.66, excédant le surplus de 1912, d'au-delà de \$179,000 et excédant de beaucoup le surplus des années précédentes. Le surplus net actuel est de 16,183,278.39.

2. — LE REVENU de 38,994,885.70 excède d'une somme de 1698,125.96 celui de l'an dernier. C'est le plus gros revenu dans l'histoire de la Compagnie. L'augmentation du taux d'intérêt, qui a toujours fait des progrès depuis 1859, montre encore une amélioration en 1913. C'est un important facteur à l'augmentation du surplus.

3. — L'ACTIF fut augmenté de \$3,860,271.32 et s'élève maintenant à \$51,161,794.81.

4. — LE TOTAL DES ASSURANCES maintenant en force s'élève à \$133,121,363.94, augmentation d'au-delà de \$8,273,000 dans l'année.

5. — LES PAIEMENTS AUX PORTEURS DE POLICES, en 1913, s'élèvent à \$2,478,016.11, une augmentation de \$415,051.31 sur 1912. En plus de cela, nous avons fait de \$1,000,000 de PRÊTS AUX PORTEURS DE POLICES sur garantie de leur police d'assurance, au montant de \$1,692,248.71.

6. — LA MORTALITE de l'année nous fut encore plus favorable que nous ne l'espérions, et ceci, avec un FAIBLE POURCENTAGE CONTINU DES DEPENSES, contribuèrent à faire un surplus-record.

La Compagnie d'Assurance
MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif excédant \$550,000.00

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

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 1628

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.

TEL. BELL, MAIN 1859

BELANGER & BELANGER

Notaires, Comptables et Commissaires

TRUST & LOAN BUILDING.

No 30 rue St-Jacques, MONTREAL

Argent à Prêter à 4, 5 et 6%

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.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos. 333 à 339 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

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

ALEX. DESMARTEAU

Comptable, Auditeur

SPÉCIALITÉ: — Liquidation de Faillites, Compromis Effectués.

54, 60 RUE NOTRE-DANE EST
MONTREAL**Hotel St-Maurice**HOTEL DES VOYAGEURS
Heotor Dontigny, Prop.Chambres de première classe et
Salles d'Echantillons**GRAND'MERE, P. Q.****C. E. MARTIN**Comptable, Liquidateur
et Auditeur211 BLDIFICE MCGILL
MONTREAL

Tel. Main 5126.

NEW VICTORIA HOTELH. FONTAINE, PROPRIÉTAIRE
QUEBEC

L'Hôtel des commis-voyageurs.

Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50.

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

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

sûre qu'il possède et qu'il ne peut plus recouvrer s'il la perd. L'homme qui risque et engage ses polices dans un but quelconque a pour devoir impérieux de rembourser ses emprunts au plus tôt et de racheter ses polices.

Le crédit en affaires, la solvabilité de la succession, la protection de la veuve et des enfants, l'honneur demandent et inspirent une telle action. Tant il est vrai que dans le cas contraire un actif, une propriété, une sécurité disparaissent — conditionnellement, c'est vrai — mais avec de grandes chances de n'être jamais retrouvés.

Faillir à ce devoir comporte l'obligation de remplacer l'assurance engagée. Cette sauvegarde des déshérités une fois disparue, aucun homme de jugement et d'honneur n'hésitera à réparer le mal qu'il a fait pour une raison ou pour une autre.

ACTES INSCRITS AU BUREAU
D'ENREGISTREMENT A ARTHA-
BASKA

Semaine du 9 au 14 mars 1914

Ventes

Ernest Lacombe à Jos. Turcotte, 41-84, Bulstrode, \$525, \$100 a/c, balance à Paul Duchaine; D. E. Bruneau à Arth. Ayotte, ¼ 0.142, Bulstrode, \$125, payées; F. N. Soucy à Henri Soucy, ¾ E. 142, Bulstrode, \$900, \$300 a/c, balance par versements sans intérêt; Mlle Julie Croteau à Amédée Croteau, 110, Bulstrode, \$150 payées; Mayrand Richard à Calixte Richard, P. 616, Bulstrode, \$500 payées; Calixte Richard à Mayrand Richard, 1013, Warwick (à dist.), \$800 payées; Alexandre Provencher à Alph. Labbé, P. 409, Ste-Victoire, \$587, \$100 a/c, balance payable à J. Z. Auger; Narc. Drouin à Ls. Larivée, P. 413, St-Norbert, \$300 payées; Comté d'Arthabaska à Corporation St-Albert, 859 et 860, Warwick, \$141.16 payées; Corporation St-Albert à Philippe Turcot, 859 et 860, Warwick, \$125 payées; Arthabaska W. & P. Co. à Alph. Dubois, 125, Ste-Victoire, \$300 payées; P. H. Côté à Mme Célestine Trottier, de droits de propriété sur 97, Ste-Victoire, \$1,000, \$500 a/c, balance à un an à 6%; Mme Célestine Trottier à Mme Thérèse Picher, de droits de propriété sur le dit No 97, pour \$400 payables à un an à 6%; Edm. Guillemette à Mme Emilie Provencher, P. O. 195, Bulstrode, \$325, \$50 a/c, balance par versements annuels de \$25 à 5%; Ludger Millette à Emile Leduc, ½, 377, Bulstrode, \$5,000, \$2,500 a/c, balance payable à divers créanciers; Ludger Labbé à Ludger Millette, 378, Bulstrode, \$5,000, \$2,500 a/c, balance payable à divers créanciers; le même au même, P. 378, Bulstrode, \$5,000, \$2,500 a/c balance payable à divers créanciers; Ludger Millette à Narc. Fortier, P. 377, Bulstrode, \$8,000, \$4,500 a/c, balance payable à divers créanciers; le même à Donat Lévesque, P. 378, Bulstrode,

GEO. GONTHIER
Licencié Institut
ComptableH. E. MIDGLEY
Comptable-Incorporé**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables & Auditeurs

103 RUE ST-FRS-XAVIER.

Téléphone
Ma n 2701-519Adresse télégraphique
"Gontley"**GARAND, TERROUX & CIE**

BANQUIERS ET COURTIERS

48 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL**P. A. GAGNON**

Comptable Licencié

(Chartered Accountant)

Chambre 315, 316, 317

Édifice Banque Québec.

11 Place d'Armes, MONTREAL.
Téléphone Bell Main 4912**L. R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 Rue St-André

Montréal

La Perle des ENCREs MAURINS.**L'AZULINE**—Encre fixe bleu—Noir, ne subissant jamais de décoloration.**LA SYRIENNE**—Encre à copier. D'une belle nuance violette en écrivant et devenant ensuite très noire. Cette encre copie plus de six mois après l'écriture.**LA PERSANE**—Instantanément noire et brillante. Spéciale pour la comptabilité.**LA PURPURINE**—Nouveau Carmin, d'une nuance pourpre très vive, ne subit jamais d'altération.

Toutes ces Encre sont d'une supériorité reconnue, pour la fluidité, l'intensité et les prix relativement de "Bon Marché".

Demandez-les à votre Libraire

La Compagnie J.-B. Rolland & Fils

MONTREAL

Seuls Agents pour le Canada

Théâtre National Français

Semaine du 30 Mars 1914

Nouvelle Version Française

ROMEO ET JULIETTE

le chef d'œuvre de Shakespeare

Arthur W. Wilks.

Alexandre Burns

WILKS & BURNETTComptables, Auditeurs, Commissaires pour
toutes les Provinces.

Règlement d'affaires de Faillites

602 Bâtisse Banque des Marchands

Téléphone Bell Main 5500

MONTREAL

\$5,000, \$1,040 a/c, balance payable à divers créanciers.

Transports

Pacifique Lafrance à C. A. Plouffe, \$2,500 dues par Ludger Millette; C. A. Plouffe à Mme Azilda Martel, des \$2,500 ci-dessus; Adolphe Charron à Mme Eveline Thibault, des \$2,500 dues par Ludger Labbé; Mme Eveline Thibault à Arthur Grenier, \$1,000 dues par Donat Lévesque; Arthur Grenier à E. Carrière & Frères, de \$1,000 dues par Ludger Millette; Ludger Labbé à Amédée Dionne, de \$1,500 dues par P. L. Lefebvre.

Donations

Nil. Soucy à Alph. Soucy, 1/3 O. 143. Bulstrode; Mme Elmire Pellerin à Eugène Betie, 8a, 8b, 8c, 8d et 7f, 12me R. Stanfold, \$1,000 à demande à 5%; la même à Ernest Betie, Nos 7c et 7d du 12e R. Stanfold, \$1,000 à demande payables à la donatrice et \$1,500 à Mlle Lazarine Betie à demande; Johnny Lainesse à Albert Lainesse, P. 880, Warwick.

Cessions

Mlle Lazarine Betie et al. à Mme Elmire Pellerin; Eugène Betie à Mme Elmire Pellerin, 7c et 7b du 12me R. Stanfold, \$3,000 payées.

Obligations

Nap. Lainesse à Georges St-Cyr, 502, Warwick (à dist.), \$800 à 1 an à 6%; Joseph Fontaine à Albert Bergeron, 334, 341 et 342 de Ste-Hélène, \$400 payables dans 4 ans à 6%.

Testament

Mme Emilie Pothier en faveur de Zéphirin Bergeron, son mari, 1/2 ind. 203, 204 et 38 d'Arthabaskaville.

Rétrocession

Désiré Benoit à Mme Zoé Bruneau, P. 12b, cont. du 11e R. de Maddington.

ACTES INSCRITS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT A TROIS-RIVIERES

Semaine finissant le 16 mars 1914

Obligations

Ovila Gour à Fabrique Notre-Dame, Trois-Rivières; Jos. Levasseur à Téléphore Leroux, Trois-Rivières; Adolphe Lamy à Vve Ant. Gélinas, Shawinigan Falls.

Ventes

Léon Meunier à Phi. Paduani, Trois-Rivières; Shawinigan Cotton Co. à Ls. Mayer, Shawinigan Falls; Shawinigan Cotton Co. à Freddy Bastien, Shawinigan Falls; Shawinigan Cotton Co. à J. N. Rivard, Shawinigan Falls; J. A. Roy à Louis Janvier, Trois-Rivières; Jos. Lacroix à Jos. Levasseur, Trois-Rivières; Joseph Abran à Téléphore Gosselin, Trois-Rivières; Edmond Pratte à Jos. Lacroix, Trois-Rivières; Ph. Paduani à Amable Messier, Trois-Rivières; Z. Forest à Adél. Deschesnes, Trois-Rivières; Max. Winter à Camille Aboud, Grand-Mère; Arthur Duchaine à Albert Ricard, Grand-Mère.

Cession

Shawinigan Cotton Co. à Corp. Shawinigan Falls, Shawinigan Falls.

Transports

Léon Vaillancourt à Nap. Levasseur, Shawinigan Falls; Nap. Morin à Alf. Fréchette, Grand-Mère.

Bail

Vve H. Dussault à Alph. Boisseau, Trois-Rivières.

Hypothèque

Hector Dontigny à Frs. Gélinas et L. N. Jourdain, Grand-Mère.

Testament

Vve Jos. Lampron à Désiré Lampron, St-Barnabé.

Jugements

Beaudoin Limitée vs James Flynn, Grand-Mère, \$23.00; Beaudoin Limitée vs Oscar Hamel, Grand-Mère, \$14.00; Banque Provinciale vs J. B. Dessurault, Trois-Rivières, \$50.00; Beaudoin Limitée vs Ant. Juneau, Shawinigan Falls, \$13.43; Beaudoin Limitée vs Chs. Dumas, Shawinigan Falls, \$5.64; Beaudoin Limitée vs Alph. Robert, Shawinigan Falls, \$5.10; Beaudoin Limitée vs Eug. Brouillette, Shawinigan Falls, \$13.04; J. M. Badeaux vs Jos. St-Arnauld, Trois-Rivières, \$10.40; Jos. Chartier vs Arth. Pronovost, Lac à Tortue, \$50.00; Pascal Thibault vs Albert Mongrain, St-Séverin, \$02.76; Albert Gélinas vs Jos. St-Arnauld, Trois-Rivières, \$12.00; Ls. Gingras vs Nap. Lord, Trois-Rivières, \$42.36; Bellefeuille & Giroux vs Jos. G. Labarre, Trois-Rivières, \$10.00.

OCCASIONS D'AFFAIRES

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

69-2. Céréales. — Une maison de la Havane demande des cotations. Références de banque offertes.

70-2. Bas. — Une bonne maison de marchands à commission de la Havane demande à correspondre avec manufacturiers de bas Canadiens.

71-2. Fourrures. — Un marchand à commission de la Havane demande à représenter exportateurs Canadiens de fourrures de première classe.

72-2. Cuir. — Les exportateurs de cuir Canadiens désirant nommer un agent de vente pour Cuba, devraient correspondre avec une maison de la Havane.

73-2. Harengs. — Un marchand à commission de la Havane désire correspondre avec exportateurs Canadiens de harengs. Références de banque.

74-2. Morue. — Les exportateurs Canadiens de morue sont priés de correspondre avec une des principales maisons à commission de la Havane. Références de banque.

75-2. Morue sèche. — Une maison à commission de la Havane demande à communiquer avec exportateurs Cana-

diens de morue sèche. Références de banque.

76-2. Haddock. — Une maison de marchands à commission de la Havane demande les noms d'exportateurs Canadiens de haddock. Références de banque.

77-2. Fèves. — Une grande maison de la Havane désire recevoir les prix sur les fèves. Références de banque.

78-2. Patates. — Les exportateurs Canadiens de patates sont priés de correspondre avec une maison d'importation de la Havane.

79-2. Pommes. — Une maison de la Havane demande à correspondre avec exportateurs Canadiens de pommes.

80-2. Morue. — Une maison de 1ère classe de la Havane désire communiquer avec exportateurs Canadiens de morue, pour tenir ce produit en consignation. Références de premier ordre offertes.

81-2. Harengs. — Les exportateurs Canadiens de harengs sont priés de correspondre avec grande maison de la Havane. Références de première classe.

82-2. Morue sèche. — Une ancienne maison de la Havane demande à représenter exportateurs Canadiens de morue, sèche de première classe, pour vendre ou consignation. Références de banque.

83-2. Haddock. — Une grande maison de la Havane désire établir des relations avec exportateurs Canadiens de haddock. Références de première classe offertes.

84-2. Patates. — Une maison de courtage de Matanzas (Cuba) demande à représenter de bons exportateurs Canadiens de patates.

85-2. Avoine. — Les exportateurs Canadiens d'avoine sont priés de correspondre avec un courtier de Matanzas (Cuba).

86-2. Morue. — Une maison de courtage de Matanzas (Cuba) demande à représenter exportateurs Canadiens de morue.

87-2. Patates. — Une maison de la Havane désire communiquer avec exportateurs Canadiens de patates.

88-2. Avoine. — Une grande maison de la Havane demande à communiquer avec compagnie Canadienne d'élevateurs pour tenir les avoines.

89-2. Son. — Les exportateurs Canadiens de première classe de son sont priés de correspondre avec une grande maison à commission de la Havane.

90-2. Pin et bois de construction. — Une maison de Londres désire communiquer avec exportateurs Canadiens de pin et autres bois de construction.

91-2. Farine, graines, huiles, son, malt, avoine à déjeuner, etc. — Une maison d'Allemagne désire les noms des marchands de gros et exportateurs de ces produits.

92-2. Fibre d'amiante. — Une maison de Nottingham, fournisseurs pour moulins, etc., aussi contracteurs pour le gouvernement anglais, désire communiquer avec exportateurs Canadiens de fibre d'amiante pour la manufacture de couvertures de chaudières et tuyaux à vapeur.

93-2. Produits de Cobalt. — Une maison de Damstadt, Allemagne, désire communiquer avec fondeurs Canadiens des produits de Cobalt.

94-2. Mica. — Une compagnie de Vienne désire communiquer avec producteurs Canadiens de mica, muscovite et ambre.

BANQUE DE MONTREAL

ETABLIE EN 1817

Capital Payé.....\$16,000,000.00
 Réserve 16,000,000.00
 Profit non partagés..... 1,046,217.80

SIEGE-SOCIAL, - MONTREAL

Bureau des Directeurs.—H. V. Meredith, Ecr., Président R. P. Angus; R. B. Greenshields, Sir William MacDonald, Hon. Robt Mackay, Sir Thos. Shaughnessy, K.C.V.O., David Morrice, C. R. Hosmer A. Baumgarten, C. B. Gordon, H. R. Drummond, D. Forbes Angus & Wm. McMaster,

Sir Frederick Williams-Taylor, Gérant-Général, A. D. Braithwaite, Assistant Gérant-Général,

Succursales dans toutes les principales cités et villes du Canada et en Angleterre, les Etats-Unis d'Amérique, Terre-Neuve et Mexique.

Seize Succursales dans la ville de Montréal.

Département d'Epargnes dans toutes les Succursales du Canada.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860.

Capital \$2,000,000
 Réserve 1,550,000

Notre service de billets circulaires pour les voyageurs " Travellers 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.

Main 2674

J. E. RENAUD

Courtier en Douane

SUITE 45-46-47 55 ST. FR. XAVIER

QUEBEC STEAMSHIP CO., LIMITED.

(Exploité par la Canada S.S. Lines Limited)

ALLEZ AUX BERMUDES

Le Steamer "Bermudian." à double hélice, 10, 518 tonnes de déplacement, quittera New-York à 10 heures, a. m. les 1, 8, 15, 22, 29 Avril 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 transférer.

ANTILLES

Le nouveau steamer "Guiana" et autres steamers quittent New-York à 2 hrs p.m., le 31, Mars 10, 24 Avril 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 D. Olivier, agent des billets, 9 Square Victoria ; J. G. Brock & Co., 221 rue des Commissaires ; Thos. Cook & Son, 530 rue Sainte-Catherine Ouest ; W. H. Henry, 286 rue Saint-Jacques ; Hone & Rivet, 9 Boulevard Saint-Laurent ; W. H. Clancy, 129 rue Saint-Jacques ; Succursale Nord du "Star," 45 Union Avenue, Montréal.

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 1913 \$1,637,873.4

Conseil d'Administration ; Président : M. H. LAPORTE, de La Martin & Cie, Administrateur Crédit Foncier Franco-Canadien ; Président ; M. W. F. CARSLY, Capitaliste et TANCREDE BIENVU, Honorable L. BEAUBIEN, Ex-ministre de l'Agriculture ; M. G. BOSWORTH, Vice-Président "Canadian Pacific Railway Co." ALPHONSE RACINE, de la maison de gros Alphonse Racine & M. L. J. O. BEAUCHEMIN, propriétaire de la Librairie Beauché Ltée ; TANCREDE BIENVU, Directeur-gérant-général ; J. W. FORGET, Inspecteur ; ALEX. BOYER, Secrétaire.

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

60 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau Brunswick

Correspondants à l'Étranger : Etats-Unis : New-York, Buffalo, Chicago ; Angleterre, France, Allemagne, Autriche, Italie.

LA BANQUE MOLSON

INCORPORÉE EN 1855

Bureau Principal, MONTREAL.

CAPITAL PAYÉ \$4,000,000
 FONDS DE RÉSERVE 4,800,000

E. C. PRATT Gérant-Général

SUCCURSALES DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

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

60 Succursales dans tout le Canada.

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

BANQUE D'HOCHELAGA 1874-19

Capital autorisé \$4,000,000 Capital payé \$4,000,000
 Réserve 3,625,000 Total de l'Actif au-delà de \$30,000,000

DIRECTEURS : M. J. A. Vallancourt, Président ; Hon. F. L. BÉGIN, Vice-Président ; A. Turcotte, Ecr., N. H. Lemay, Ecr. Hon. J. M. Col. C. A. Smart, A. A. Laroque, F. G. Leduc, Gérant ; Beaudry, Surintendant des Agences ; P. A. Lavallée, Assistant-Gérant ; Y. Marre, Inspecteur. Bureau Principal—Montréal

BUREAUX DE QUARTIERS

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

SUCCURSALES

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

Emet des Lettres de Crédit Circulaires pour les Voyageurs, p dans toutes les parties du monde ouvre des crédits commerciaux des traites sur es 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.

IL FAUT ETRE PRUDENT

Le "Financial Times", de Londres, consacre à la marine marchande canadienne une très longue étude.

On sait que les grands meuniers canadiens ont demandé au gouvernement de subventionner des bateaux, ce qui rendrait possible l'exportation de la farine à meilleur compte. Le grand journal financier anglais conseille la prudence à nos industriels et leur rappelle qu'il est toujours dangereux de fausser les lois de l'offre et de la demande. Il félicite le premier ministre du Canada de la fin de non recevoir qu'il a opposée à la requête des meuniers canadiens.

DECLARATION DE DIVIDENDES

Canadian Consolidated Felt Co. — Dividende trimestriel régulier de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 23 mars.

Canadian Consolidated Rubber Co. — Dividende trimestriel régulier de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur les actions privilégiées et de 1 pour cent sur les actions ordinaires, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 23 mars.

La Rose. — Dividende trimestriel régulier de $2\frac{1}{2}$ pour cent, payable le 20 avril aux actionnaires enregistrés avant le 31 mars.

West Kootenay. — Dividende de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 30 mars. Les livres ne ferment pas.

Nipissing. — Dividende de 5 pour cent, payable le 20 avril aux actionnaires enregistrés avant le 30 mars. Livres fermés du 30 mars au 18 avril.

Winnipeg Electric Railway. — Dividende de 3 pour cent payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 20 mars.

Banque Nationale. — Dividende de 2 pour cent, payable le 1er mai. Livres fermés du 16 au 30 avril inclusivement. Assemblée annuelle le 27 mai à 3 heures de l'après-midi.

Londres. — Le Rio Tinto a déclaré un dividende semi-annuel de 35 s. sur les actions ordinaires au lieu de 40 s. qu'il était il y a six mois, et 50 s. il y a un an.

UNITED STATES STEEL

Le rapport financier du dernier exercice indique une augmentation considérable sur l'exercice précédent

Le rapport annuel de la United States Steel Corporation pour l'exercice terminé le 31 décembre dernier, montre que

les recettes brutes de la compagnie se sont élevées à \$796,894,299 contre \$745,505,515 qu'elles étaient en 1912 et \$757,014,767 en 1907, le chiffre le plus élevé enregistré avant celui de l'année dernière.

Bien que le chiffre des recettes soit plus élevé qu'en 1907, le solde après paiement des frais d'exploitation et des taxes est cependant inférieur à celui de cette année-là. Le montant des salaires a été augmenté l'année dernière de \$11,000,000, et une somme de \$31,860,652 a été placée au fonds de dépréciation, tandis que le paiement des dividendes a absorbé une somme de \$50,634,802. Le compte capital a été augmenté de \$15,000,000, déduits des recettes nettes et toutes déductions faites, un solde de \$15,582,183 a été porté au fonds de surplus, une augmentation de \$11,976,936 sur les chiffres de l'année précédente. Le surplus total de la compagnie à la fin de l'année était de \$151,798,428.

Le tableau des chiffres de 1913 comparé à ceux de l'année précédente se lit comme suit:

	1913	1912
Recettes brutes	\$796,894,299	\$745,505,515
Solde	127,181,344	108,174,672
Recettes nettes	105,320,691	77,842,923
Nombre d'employés	228,906	221,025
Salaires	207,206,176	189,351,602

Le rapport indique que la compagnie a dépensé depuis son organisation en 1901, une somme de \$466,244,725 en travaux d'agrandissement et d'amélioration, non compris ceux de la Tennessee Coal and Iron Company.

NOUVELLE SUCCURSALE

La Banque d'Hochelega vient d'ouvrir une nouvelle succursale à Casselman, Ontario, sous la surveillance de M. L. E. Cadieux, qui en est le gérant.

DECLARATION DE DIVIDENDES

Goodwins. — Dividende trimestriel de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 1er avril aux actionnaires enregistrés avant le 25 mars.

Hillcrest Collieries. — Dividende trimestriel régulier de $1\frac{3}{4}$ pour cent sur les actions privilégiées, payable le 15 avril aux actionnaires enregistrés avant le 31 mars.

Montreal Telegraph. — Dividende trimestriel régulier de 2 pour cent, payable le 15 avril aux actionnaires enregistrés avant le 31 mars.

INFORMATIONS FINANCIERES

Actions Ordinaires et Actions Privilégiées	Capital payé	Réserve	Pair des Actions	Taux du dernier Dividende	Dernière cote	
					Au 18 mars	Au 25 mars
BANQUES						
Banque de Montréal	\$16,000,000	\$16,000,000	\$100.00	10%	240
Banque de Québec	2,730,560	1,306,962	100.00	7%
Banque de la Nouvelle-Ecosse	5,997,550	10,886,570	100.00	14%	260	261
Banque de Toronto	5,000,000	6,000,000	100.00	11%
Banque Molson	4,000,000	4,800,000	100.00	11%
Banque Nationale	2,000,000	1,550,000	100.00	8%	199½	199½
Banque des Marchands du Canada	6,900,000	6,511,050	100.00	10%	133	133
Banque Provinciale	1,000,000	625,000	100.00	6%	188½	188½
Banque Union du Canada	5,000,000	3,400,000	100.00	8%
Banque Canadienne du Commerce	15,000,000	13,500,000	50.00	10%	144½	144
Banque Royale du Canada	11,560,000	12,560,000	100.00	12%	210	209½
Banque d'Hochelega	4,000,000	3,625,000	100.00	9%	224
Banque d'Ottawa	4,000,000	4,750,000	100.00	12%	154	154½
Banque Impériale du Canada	6,974,380	7,000,000	100.00	12%	210
Bank of British North America	4,866,666	2,920,000	100.00	8%
CHEMINS DE FER						
Canadian Pacific Railway (Ordinaires)	180,000,000	146,283,497	100.00	10%	206	208½
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%	131	127
do do do (Préférentielles)	10,416,000	100.00	7%
TRAMWAYS ELECTRIQUES						
Detroit United Railway	12,500,000	21,887,000	100.00	6%	71¾	70¾
Duluth Superior Traction	3,500,000	2,500,000	100.00	5%
Halifax Electric Railway	1,400,000	600,000	100.00	7%
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	66½	66½
do do (Préférentielles)	5,000,600	24,957,813	100.00	6%	91	92¾
Mexican Light & Power (Ordinaires)	13,585,000	100.00	4%	45
do do do (Préférentielles)	2,400,000	100.00	7%
Montreal Tramway	10,000,000	4,420,000	100.00	10%
Porto Rico Railway	3,000,000	2,941,500	100.00	65½
Quebec Railway, Light & Power	9,300,500	8,654,400	100.00	15½	15
St. John Railway	800,000	100.00	6%
Brazilian	10,000,000	6,000,000	100.00	6%	81¾	80¾
Toledo Railway & Light	12,000,000	13,257,000	100.00
Toronto Railway	8,000,000	3,992,326	100.00	7%	138	139
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%	105½	105
do do do (Préférentielles)	3,000,000	100.00	7%
Winnipeg Electric Street Railway	6,000,000	5,578,000	100.00	10%	206	200
VALEURS INDUSTRIELLES						
Canadian Car & Foundry (Ordinaires)	3,500,000	100.00	8%	61	62½
do do do (Préférentielles)	5,000,000	3,500,000	100.00	7%	106
Canada Cement (Ordinaires)	13,500,000	100.00	30½	30½
do do (Préférentielles)	10,500,000	5,000,000	100.00	7%	90¼	90½
Canadian Converters	1,733,500	474,000	100.00	4%	38	38
Dominion Steel Co.	35,000,000	100.00	4%	31½	31½
Dominion Textile Co. (Ordinaires)	5,000,000	100.00	6%	81¾	81¼
do do (Préférentielles)	1,859,030	3,040,275	100.00	7%	105
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
Montreal Cottons Ltd (Ordinaires)	3,000,000	500,000	100.00	8%	54	55
do do do (Préférentielles)	7%	100	100
Nova Scotia Steel & Coal (Ordinaires)	6,000,000	100.00	6%	75	74½
do do do (Préférentielles)	1,030,000	6,000,000	100.00	8%
Ogilvie Flour Mills Co. (Ordinaires)	2,500,000	100.00	8%	120	118
do do do (Préférentielles)	2,000,000	457,263	100.00	7%
Penmans, Limited (Ordinaires)	2,150,600	100.00	4%	53	52
do do (Préférentielles)	1,075,000	2,000,000	5.00	6%	83
DIVERS						
Bell Telephone Co.	12,500,000	3,649,000	100.00	8%	150½	150%
Mackay Companies (Ordinaires)	50,000	100.00	5%	84	83
do do (Préférentielles)	50,000,000	100.00	4%	68	67
Montreal Light, Heat & Power	17,000,000	10,107,000	100.00	10%	226¾	224%
Montreal Telegraph	2,000,000	100,000	100.00	8%
Ottawa Light & Power Co.	1,511,500	730,000	100.00	10%	150
Richelleu & Ontario Navigation Co.	3,132,000	1,123,573	100.00	8%	102¾	103¾
Shawinigan Water & Power Co.	7,000,000	5,000,000	100.00	6%	137	136
MIXES						
Crown Reserve	1,999,957	1.00	60%	1.87	1.84
International Coal Mining (Ordinaires)	500,000	100.00	7%
do do do (Préférentielles)	279,700	100.00	7%

Votre stock de peinture est-il prêt pour la demande du printemps ?

Plusieurs propriétaires, qui s'étaient presque décidés de peindre l'année dernière, mais qui ensuite avaient remis cela à plus tard, seront sur le marché ce printemps pour peintures et vernis. Lisez cette liste et voyez si votre stock est complet. La Canada Paint Co., avec manufactures et entrepôts à Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary et Halifax, est en mesure de fournir avec célérité n'importe quels produits de peinture ou de vernis que vous puissiez avoir besoin. Si vous n'avez pas reçu la nouvelle Liste de Prix et Catalogue CP, écrivez aujourd'hui pour en avoir.

POUR MAISONS ET EDIFICES.

PEINTURE CANADA CP Prête à l'usage.
PEINTURE ELEPHANT—Prête à l'usage.
PEINTURE PRISME—Prête à l'usage.

POUR BARDEAUX.

Peintures Creosotées CP pour bardeaux.

POUR MURS ET PLAFONDS.

Saïtoute CP—Une peinture à l'huile lavable, et séchant vite pour usage intérieur.
Opalite CP—Une peinture à l'eau durable pour intérieur et extérieur.
Coralite CP—Un fini à l'eau froide pour murs et plafonds.
Email CP—Pour un beau fini émaillé.

POUR BOISERIES.

Peintures pour bois CP—Peintures pénétrantes et durables.
Peintures à l'huile CP pour bois—Peinture à l'huile de bonne qualité.
Peintures au Vernis Soleil CP—Pour teindre et vernir en une seule application.
Vernis CP—Pour toutes sortes de boiserie intérieures et extérieures.
Email CP—Pour la plus belle décoration intérieure.

POUR PLANCHERS.

Peintures de plancher CP—Résistantes et durables.
Vernis de plancher imperméables Soleil CP—Pour planchers.
Teintures au vernis Soleil CP—Pour teindre et vernir en une seule application.
Cire de plancher CP—(Pâte) et produit pour remplir les fentes et rainures.

POUR BAINS, EVIERS, SALLES DE BAIN ET CUISINES.

Email de bain CP—Spécial pour bains.
Email CP—Pour boiserie et murs.

POUR ORNEMENTS, MEUBLES, CADRES, ETC.

Teintures au vernis Soleil CP—Donne un beau fini verni et produit l'effet de tous les finis de bois populaires.
Emaux d'art oxidés CP.
Peintures d'or CP.
Peinture d'Aluminium liquide C.P.
Noir Mat CP—Pour ouvrages en fer.

POUR GRANGES, DEHORS DE BATISSES, TOITURES, BARRIERES, ETC.

Peinture C. P. pour granges.
Peinture Diamant CP pour ponts et toitures.

POUR SURFACES EN BETON.

Peinture de béton CP [liquide]—Pour intérieur et extérieur.
Surface CP en béton—Un liquide pour finir la surface
Opalite CP—Une peinture à l'eau durable pour intérieur et extérieur.

POUR LES TRAVAUX EN BRIQUE.

Peinture CP pour la brique—Liquide et pâte.
Opalite CP—Une peinture à l'eau durable pour intérieur et extérieur.

POUR CLOISONS METALLIQUES, TOITURES, PONTS EN ACIER, TOURS D'EAU, MOULINS A VENT, ETC.

Peinture Diamant CP pour ponts et toitures.
Peinture Elephant oxidée CP pour toitures.

POUR VOITURES, INSTRUMENTS ARATOIRES ET OUTILS DE FERME.

Peinture CP pour voitures et instruments de ferme.
POUR BOGHEIS, AUTOMOBILES, CANOTS, PORCHES, MEUBLES (surfaces exposées à la température ou pour dur usage).

Couleurs CP pour voitures—Pour finir les voitures et Automobiles.

Peinture CP pour voitures et instruments aratoires.
Fini CP pour dessus. Email à l'huile.

POUR OTER LA PEINTURE ET LE VERNIS.

Cumoff CP—Ne fera aucun mal au bois ou aux mains.

INSECTICIDES POUR PROTEGER LE VERGER ET LE JARDIN.

Arsenate de plomb neutre CP—Pour détruire les insectes mangeurs de feuilles.
Pur Vert de Paris CP.

AUSSI LES PRODUITS SUIVANTS.

Email de bicyclette	Peintures pour les écrans en fil de fer.
Email Pour canoe	Couleurs pour sécher
Email de tuyau de poêle	Peintures marines
Vernis spéciaux	Peintures de chemin de fer
Couleurs à l'huile	Oxides
Pur blanc de Plomb Elephant	Polis pour meubles
Produits pour remplir les fentes du bois.	Couleurs surfinies pour voitures

THE CANADA PAINT CO LIMITED



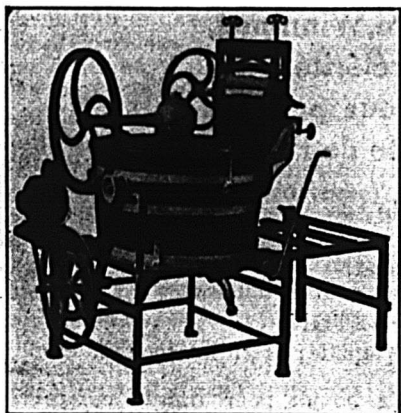
PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES & OFFICES—MONTREAL—TORONTO &
WINNIPEG—OXIDE MINES—RED MILL—QUEBEC



Tenez-vous cette
**HYDRO LAVEUSE SUR BANC
ELECTRIQUE**

Maxwell?

VOICI une ligne de vente excellente pour
votre commerce de haute classe — une
laveuse et tordeuse combinées. La "Hydro"



Maxwell est manoeuvrée par un moteur de huit chevaux-vapeur qui peut se visser à toute commutation ordinaire. La tordeuse peut se déplacer comme on le désire. Toujours sous un parfait contrôle. Peut être mise en marche par moteur à gazoline, si on le veut. Lave les tissus les plus délicats sans aucun

danger pour eux.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

MAXWELL'S LIMITED
ST. MARYS', Ontario.

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 pap er, Joliette, Qué.

EST-CE QUE VOS CLIENTS SONT AVERTIS Des Avantages de la
Peinture au Printemps?

Les beaux jours frais de cette période de l'année sont l'époque idéale pour peindre et on obtient de meilleurs résultats que si ce travail était fait en été, 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
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

ETABLI EN 1858

VANCOUVER

PROPRIETAIRES et DIRECTEURS

P. D. DODS & CO, Limited

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

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture Matériaux de Construction, Etc.

SOUTENONS L'INDUSTRIE DE L'ACIER AU CANADA

Le commerce de l'acier est généralement accepté comme le baromètre des conditions. Au Canada, le baromètre, tandis qu'il indique la variété de la température industrielle, est lui-même en mauvaise condition. Comme remède à cela, plusieurs choses sont suggérées. Des changements de tarifs et différentes autres formes d'encouragement sont suggérés. Avec la grosse demande d'acier dans ses différentes formes au Canada, il y a une base d'industrie des plus importante. Peu importe les arguments avancés par les cyniques critiques du capital placé, une industrie florissante donne nécessairement un emploi constant, une liste de paie assidue et un pouvoir d'achat à un grand corps d'ouvriers d'industrie. Ceux-ci sont des acheteurs, non seulement d'articles manufacturés, mais aussi de produits d'agriculture. Les opinions diffèrent tant qu'à l'extension à laquelle les industries du fer et de l'acier doivent être aidées, mais il ne peut y avoir de division d'opinion sur la pauvre condition en laquelle se trouve aujourd'hui ces industries.

Les dernières statistiques ayant rapport à l'industrie du fer et de l'acier sont de 1912. Les chiffres compilés par M. John McLeish, B. A., chef de la division des Ressources Minérales et Statistiques à Ottawa, montre que malgré la rapide croissance de la production par les manufacturiers canadiens d'articles en fer et en acier, la consommation canadienne continue à augmenter à même un plus rapide taux que la production du pays. Actuellement, moins de 30% de la quantité de fer et d'acier consommée au Canada est fournie par les usines canadiennes.

Basse marge de profit

Les producteurs canadiens sont donc obligés de rencontrer les conditions, en autant que le marché et les prix sont concernés, ce qui résulte de la situation de l'industrie dans les pays desquels nos principales fournitures sont obtenues, savoir: les Etats-Unis et la Grande-Bretagne. Pendant la plus grande partie de 1911 et une partie de 1912, de bas prix furent cotés sur le fer et l'acier importés des Etats-Unis, et les producteurs

canadiens disaient qu'il était impossible de faire des affaires, excepté à une petite marge de profit.

La production de lingots d'acier au Canada en 1912 a été de 957,681 tonnes, comparées avec 882,396 tonnes en 1911 et 822,284 tonnes en 1910. En 1912, la production des lingots à foyer ouvert a été de 692,236 tonnes; lingots Bessemer, 231,044 tonnes; fonte directe de foyer ouvert, 21,845 tonnes; autres aciers, 2,556 tonnes. L'augmentation totale dans la production sur 1911 a été de 75,285 tonnes, ou un peu plus de 8,5 pour cent.

LOURDES IMPORTATIONS D'ACIER

Les exportations de fer et d'acier du Canada consistent principalement en articles manufacturés tels qu'instruments d'agriculture, automobiles, bicycles, machines, etc. Comparée avec la valeur des importations, la valeur totale des exportations est petite, ne se montant à pas plus de 10 pour cent des importations. La valeur totale du fer et de l'acier exportés durant l'année 1912 est de \$10,682,484, comparée avec la valeur des exportations en 1911 qui était de \$9,907,281 et en 1910 de \$7,895,489. Les exportations en 1912 comprenaient le fer en gueuses et produits ferrugineux, etc., de la valeur de \$310,702; fonte et acier, de la valeur de \$145,250; poêles, bouées à gaz, fontes, machines, ferronnerie, etc., de la valeur de \$1,290,762; acier et manufactures d'acier, \$785,731; instruments d'agriculture, \$5,967,545; automobiles et bicycles, \$2,182,494.

La valeur totale des importations de fer et d'acier, pour l'année fiscale finissant en mars 1912, a été de \$102,568,832, comparée avec l'année 1911 qui était de \$85,319,541 et de \$59,952,197 en 1910.

La quantité des importations de fer brut et acier en 1912 était de 1,323,348 tonnes, évaluées à \$37,709,118, ou une moyenne de \$28.50 la tonne, comparées avec des importations de 1,172,380 tonnes évaluées à \$33,838,905, ou une moyenne de \$28.84 la tonne en 1911. D'autres articles en fer et acier importés en 1912, et desquels le poids n'est pas donné, furent évalués à \$64,859,714, et la valeur des importations similaires en 1911 était de \$51,480,636.

Production du fer en gueuses

La production totale du fer en gueuses au Canada en 1912 était de 1,014,587 tonnes courtes (905,881 tonnes longues), évaluées approximativement à \$14,550,999, comparées avec 917,535 tonnes courtes (819,228 tonnes longues), évaluées à \$12,307,125 en 1911, et 800,797 tonnes courtes (714,998 tonnes longues), évaluées à \$11,245,622 en 1910.

Avant 1896, le fer en gueuses était entièrement fait de minerais canadiens. Depuis cette date, néanmoins, de croissantes quantités de minerais importés ont été employées, aussi bien que les caloriques importés, et en 1912, environ 97 pour cent du minerai chargé, 52 pour cent du coke, et 27 pour cent de la chaux furent importés. Cette condition est attribuée grandement aux questions du coût et du transport affectant les provisions de minerai pour chaque fourneau. Les minerais de Terre-Neuve peuvent arriver à bon marché et avec commodité à Sydney, N. E. De fait, l'industrie du fer et de l'acier a été bâtie sur la base de ces minerais et par l'approvisionnement local du charbon. Dans l'Ontario aussi, de grandes quantités de minerais importés sont employées. En 1912, les minerais importés dans l'Ontario se montaient à 1,142,593 tonnes, et les minerais canadiens à 71,588 tonnes, les minerais importés venant des dépôts du Michigan et du Minnesota.

TRANSPORT RAPIDE DES MARCHANDISES

Tous les hommes d'affaires demandent aujourd'hui un mode de transport rapide pour les marchandises. Plusieurs records dans ce sens ont été établis par la Compagnie du Grand-Tronc. En voici un en particulier.

Un wagon chargé d'acier consigné par la "United States Steel Product Company", de Pittsburg, à la "Steel Company of Canada", de Montréal, est parti de Pittsburg le 9 mars et est arrivé à Montréal le 13 mars. Le même jour, la marchandise était livrée aux consignataires. Ces records sont dus à ce que de nouveaux arrangements ont été conclus entre la compagnie "Lake Shore and Pennsylvania Railways" et la Compagnie du Grand-Tronc pour un point de raccordement à Black Rock, près de Buffalo.



Lorsque Georges II était Roi

Lorsque fut établie la maison Brandram, Georges II était sur le trône d'Angleterre.

Il y a longtemps de cela, et nous ne remuons pas cette poussière du passé si nous n'avions cette raison que, depuis cette date à aujourd'hui, pour une période de sept générations,

L'Authentique Blanc de Plomb B.B. Brandram

a non seulement survécu à toutes les vicissitudes du temps, mais encore n'a jamais failli d'être reconnu comme le plus uniformément bon blanc de plomb qui soit fait.

Le point est ceci. Les articles inférieurs meurent et passent à l'oubli avec le temps, seuls survivent les articles qui possèdent le plus haut mérite.

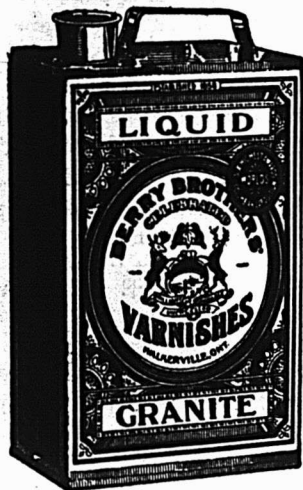
Lorsque vous pensez au blanc de plomb, rappelez-vous toujours qu'en arrière de chaque livre d'Authentique blanc de plomb B.B. Brandram il y a 175 ans de succès complet.

Nous avons une brochure qui traite complètement la question du blanc de plomb. Ecrivez aujourd'hui pour en avoir une copie.



BRANDRAM-HENDERSON

Montreal Halifax St. John Toronto Winnipeg



Vous devriez insister pour avoir ce vernis à plancher.

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

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

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

1858

BERRY BROTHERS

1914

Les plus grands manufacturiers de vernis du monde entier.

WALKERVILLE,

ONTARIO

(Ferrerie) Marché de Montréal

LA SITUATION.

Le marché de la ferronnerie et de la quincaillerie reste toujours ferme et la demande est assez bonne, mais il n'y a pas de changement digne de mention dans les prix, cette semaine. Le commerce est bon et l'argent, sans rentrer en abondance, n'est tout de même pas trop dur à percevoir.

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

Tuyaux noirs: $\frac{1}{4}$ pouce à $\frac{3}{8}$ pouce, 65 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 70 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 74 $\frac{1}{2}$ p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 74 p.c.

Nous cotons, prix de la liste:	
$\frac{1}{4}$	100 pieds 6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds 6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds 8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds 11.50
1	100 pieds 17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds 23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds 27.50
2	100 pieds 37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds 58.50
3	100 pieds 76.50
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds 92.00
4	100 pieds 109.00

Tuyaux galvanisés

Tuyaux galvanisés: $\frac{1}{4}$ à $\frac{3}{8}$ pouce, 50 p.c.; $\frac{1}{2}$ pouce, 59 p.c.; $\frac{3}{4}$ à 2 pouces, 64 $\frac{1}{2}$

p.c.; 2 $\frac{1}{2}$ à 4 pouces, 64 p.c.

Nous cotons, prix de liste:

$\frac{1}{4}$	100 pieds 6.00
$\frac{3}{8}$	100 pieds 6.00
$\frac{1}{2}$	100 pieds 8.50
$\frac{3}{4}$	100 pieds 11.50
1	100 pieds 17.00
1 $\frac{1}{4}$	100 pieds 23.00
1 $\frac{1}{2}$	100 pieds 27.50
2	100 pieds 37.00
2 $\frac{1}{2}$	100 pieds 58.50
3	100 pieds 76.50
3 $\frac{1}{2}$	100 pieds 92.00
4	100 pieds 109.00

Tuyaux en acier

2 pouces	100 pieds 9.60
2 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds 12.25
3 pouces	100 pieds 13.30
3 $\frac{1}{2}$ pouces	100 pieds 15.55
4 pouces	100 pieds 19.80

Fer-blanc Charcoal

Nous cotons: 1 c. 14 x 20 4.65

Fer-blanc en feuilles

X. Extra par X et par cse 1.00

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au coke — Lydbrook ou égal

IC, 14 x 20, base bte 4.45

(Caisse de 112 feuilles, 108 lbs. net)

Au Charbon—Terne-Dean ou égal

IC, 20 à 28 bte 7.40

(Caisse de 112 feuilles, 216 lbs. net)

Feuilles étamées

XX, 14 x 60, gauge 26 lb. 0.07 0.07 $\frac{1}{2}$

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, \$4.65; 60

feuilles, \$4.90.

Tôles noires

Feuilles: 22 à 24 2.65

26	2.75
28	2.85

Tôles galvanisées

Nous cotons à la caisse: Fleur de

Gorbals Queens de

Best Best Comet Head Lis

28 G 4.40 3.95 4.40 4.20

26 G 4.20 3.50 4.20 3.95

22 à 24 G 3.75 3.45 3.75 3.45

16-20 3.65 3.20 3.65 3.35

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

Tôles Noires "Canada".

5a Feuilles 2.75

60 Feuilles 2.80

75 Feuilles 2.90

Apollo

10 $\frac{1}{2}$ 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. An-

glais.

Petite tôle 18 x 24 52 feuilles 4.45

Petite tôle 18 x 24 60 feuilles 4.70

Soudure

Nous cotons: barre demi et demi, 24c,

garantie, do., "Wiping", 21c, 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, 8

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

dessus, 52 $\frac{1}{2}$ et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.

Boulons à machine, 8 p.c. et au-dessous

Les Marchands Canadiens Vendent les Munitions Canadiennes

Parce que leurs clients obtiennent satisfaction lorsqu'ils tirent avec les Cartouches Dominion, ce qui est dû au soigneux choix des matériaux et au chargement scientifique qui produit une parfaite balance aux qualités de tir de chaque cartouche.

A cause de la croissante popularité des Cartouches Métalliques Dominion — le résultat de leur complète adaptabilité au canon de l'arme pour laquelle elles sont faites et de la haute vélocité et leur grande puissance de pénétration, ce qui assure de gros carniers de gibier.

Mettez en stock la ligne
complète Dominion.



La marque populaire qui ne
restera pas sur l'étagère.

DOMINION CARTRIDGE COMPANY Limited, MONTREAL.

Le succès d'un commerce dépend absolument de la satisfaction donnée à la clientèle, et rien ne peut satisfaire un client davantage que la qualité.



Les Peintures

MARTIN - SENOUR

100% Pureté

et toute la ligne de Produits

MARTIN - SENOUR

VERNIS, EMAUX, etc.,

étant de qualité supérieure, il s'ensuit que nos agents distributeurs ont l'avantage sur leurs concurrents.

La campagne de publicité que nous entreprenons pour le printemps dans presque tous les journaux et revues du pays saura contribuer à stimuler la vente, et chacun en retirera son profit.

S'il n'y a pas d'agent chez vous, écrivez de suite, et prenez avantage d'une proposition payante.

The
Martin-Senour
Company Limited.

Fabricants de Peintures et Vernis.

MONTREAL, CHICAGO,
TORONTO.

WINNIPEG, LINCOLN,
HALIFAX.

65 et 10 p.c.
Ball 100 lbs. 11.20
Boulons à machine, 7/16 pce et au-dessus, 60 p.c.
Boulons à lisse, $\frac{1}{2}$ et plus petits, 60 et 62 $\frac{1}{2}$ p.c.
Boulons à lisse, 7/16 et plus gros, 50 et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.

Noix par boîtes de 100 lbs.

Nous cotons:
Noix carrés 4c la lb. de la liste
Boulons à charrue, 55 et 10 p.c.
La broche barbelée est cotée \$2.32 $\frac{1}{2}$ les 100 livres à Montréal.

Crampes à clôtures

Fer poli \$2.55
Fer galvanisé 2.85

Broches pour poulaillers

$\frac{1}{2}$ x 20 x 30" 4.10
 $\frac{1}{2}$ x 30 x 36" 4.75
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 24" 5.00
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 30" 6.30
L'escompte est de 60% sur la liste.
 $\frac{1}{2}$ x 20 x 24" 3.40
 $\frac{1}{2}$ x 22 x 36" 7.50

Broche galvanisée, etc.

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

Broche à foin

La demande est faible.
Nous cotons net:
Marché très ferme.
No 13, \$2.25; 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

$\frac{1}{2}$ pouce 100 livres 2.40
 $\frac{3}{16}$ pouce 100 livres 2.70

Zinc en feuilles

Le marché est ferme.
Nous cotons: \$7.00 à \$7.25 les 100 lb.
Coudes pour tuyaux
Nous cotons à la doz.: coudes ronds ordinaires 75 feuilles, \$1.10; 60 feuilles, \$1.35, et polis, 60 feuilles, \$1.60.

Broche moustiquaire

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

Broquettes

Pour boîtes à fraises 75 et 12 $\frac{1}{2}$ p.c.
Pour boîtes à fromage 85 et 10 p.c.
A valises 80 et 12 $\frac{1}{2}$ 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 12 $\frac{1}{2}$ p.c.
Coupées bleues et $\frac{1}{2}$ p.c.
santeur 60 p.c.
Sweedén, coupées, bleues
et ornées, en doz. 75 p.c.
A chaussures, en doz. 50 p.c.
A chaussures. -n uqts 1 lb. 60 et 10 p.c.

Clous de broche

Nous cotons: \$2.20 prix de base, f.o.b. Montréal.
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, $\frac{1}{2}$ le cent 3.80
et plus et plus
No 2 No 1
grand petit

Fers ordinaires et

pesants, le qrt 3.90 4.15
Neverslip crampons 7/16, le cent 2.40
Neverslip crampons $\frac{1}{2}$, le cent 2.60
Neverslip crampons 9/16, le cent 2.80
Neverslip crampons 5/16, le cent 2.00
Neverslip crampons $\frac{1}{2}$, le cent 2.20
Fer à neige, le qrt 4.15 4.40
New Light Pattern, le qrt 4.35 4.60
Fer "Toe Weight" No 1 à 4 6.75
Featherweight No 0 à 4 5.75
Fers assortis de plus d'une grandeur au baril, 10c à 25c extra par baril.

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
 $\frac{1}{2}$ exact 3 6.50
 $\frac{1}{2}$ 6.50
5/16 4.40

Clous coupés

Nous cotons: prix de base, \$2.50 f. o.
 $\frac{1}{2}$ 3.90
7/16 3.80
 $\frac{1}{2}$ 3.70
9/16 3.60
 $\frac{1}{2}$ 3.40
 $\frac{1}{2}$ 3.30
1 3.30
1 3.30

Vis à bois

Les escomptes à la liste sont de
Tête plate, acier 85 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10
Tête ronde, acier 80 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10
Tête plate, cuivre 75 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10
Tête ronde, cuivre 70 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10
Tête plate, bronze 70 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10
Tête ronde, bronze 65 10 et 7 $\frac{1}{2}$ p.c. 10

Fanaux

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

Peints, 50c extra par doz.

Tordeuses à linge

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

Munitions

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

Plomb de chasse

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

METAUX**Antimoine**

Le marché est à la baisse, \$8.75 à \$9.00.

Fonte

Nous cotons:

Carron Soft 24.50
Clarence No 3 21.00**Fer en barre**

Faible.

Nous cotons:

Fer marchand base 100 lbs. 2.10
Fer forgé base 100 lbs. 2.25
Fer fini base 100 lbs. 2.35
Fer pour fers à cheval base 100 lbs. 2.40Feuillard mince 1½ à 2 pcs base 3.20
Feuillard épais No 10 base 2.25**Acier en barre**

Faible.

Nous cotons nets, 30 jours:

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

Le marché est faible et les stocks sont bas.

Nous cotons: \$16.50 à \$16.75 les 100 lbs. Le cuivre en feuilles est coté à 25c la livre.

Etain en lingots

Nous cotons: \$44.50 à \$45.00 les 100 livres.

Marché tranquille, demande peu considérable.

Plomb en lingots

Plus fort: \$5.25 à \$5.50.

Zinc en lingots

La demande est forte.

Nous cotons: \$6.00 à \$6.25 les 100 livres.

HUILES, PEINTURES ET VI-**TRERIE****Huile de lin**

Prix fermes.

Nous cotons au gallon, prix nets: huile de bouillie 65c, huile crue 62c.

Huile de loup-marin

Nous cotons au gallon:

Huile extra raffinée 70c

Essence de térébenthine

Ferme.

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

Blanc de plomb

Forte demande. Ferme.

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

Nous cotons:

Star, au-dessous de 26 pouces:

	100 pds	Dble
50 pieds	2.03	
100 pieds	3.65	5.40
26 à 40, 50 pds	2.13	...
26 à 40, 100 pds	3.85	5.85
41 à 50	4.30	6.65
51 à 60	4.55	7.15
61 à 70	4.80	7.80
71 à 80		8.30
81 à 85		9.10
86 à 90		10.70
91 à 95		11.75

Les prix ci-dessus sont nets pour les entrepreneurs, et une allocation de 5 pour cent est faite aux marchands seulement.

Vert de Paris pur

Forte demande.

Paris 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 0.15
British Manilla	base lb.	0.00 0.14
Sisal	base lb.	0.00 0.10½
Lathyrn simple	base lb.	0.00 0.09½
Lathyrn double	base lb.	0.00 0.10½
Jute	base lb.	0.00 0.10½
Coton	base lb.	0.00 0.25
Corde à châssis	base lb.	0.00 0.34

Le Fer à Repasser "IDEAL" Pour d'Idéales Ventes d'Été.

C'est le moment de se préparer pour l'été, lorsque le Mercure badine avec la marque Cent et que la ménagère est prête à badiner avec un fer à repasser qui se chauffe de lui-même, ce qui lui donnera une chance de baisser les feux dans le grand poêle de cuisine.

Il n'y a pas de meilleur repasseur que le fer "IDEAL," et, comme conséquence, pas de meilleur vendeur. Vous le détaillez au prix correct et vous l'avez à un prix qui vous donne plus qu'un profit pour vivre. On ne nous a jamais retourné un fer, ni aucune plainte n'a été faite qui n'ait été causée par le défaut du détaillant ou de la repasseuse de suivre les règlements 1, 2 et 3—généralement c'était le règlement 1. Observez ces règlements M. le Marchand-détaillant et le fer donnera satisfaction en même temps que vos ventes augmenteront.

Vous pouvez le recommander car il soutiendra ce que vous en dites.

Ecrivez-nous ou demandez à votre marchand de gros.

TAYLOR-FORBES COMPANY, Limited.

246 rue Craig Ouest, MONTREAL, Qué.



Ce que 50,000,000 de Limes par AN signifient pour VOUS

Que 50,000,000 de LIMES NICHOLSON sont employées par année, veut dire simplement que vous ne pouvez faire d'erreur en employant ces limes.

Cela signifie que des Conseils Exécutifs, Surintendants, Agents, Acheteurs et Chefs de Rayons ont depuis longtemps trouvé que la LIME NICHOLSON était la lime la plus efficace et économique à employer.

Le conseil et l'exemple d'un grand nombre d'autres experts techniques vous intéresseront. Ils sont unanimes dans leur décision reconnue bonne pour

Employer de plus en plus les LIMES NICHOLSON

Marques : Kearney and Foot, Great Western, American, Arcade, Globe.

Vendues par tous les Marchands de Gros.

Nicholson File Company

PORT HOPE, - - - ONTARIO.



De Réputation Internationale

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

INTERNATIONAL

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

Mettez en vedette la Marque Internationale.

INTERNATIONAL VARNISH CO.

TORONTO

WINNIPEG

Manufacture Canadienne de Vernis Etalons.

NEW-YORK
BERLIN

CHICAGO
BRUXELLE

LONDRES
MELBOURNE

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

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 (complètes) No 840

1½ pouce	0.67
1½ pouce	0.75
2 pouces	0.81
rils, sur char	0.10
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 bariils, sur char,	2.10

LA CONSTRUCTION

Durant la semaine terminée le 24 mars 1914, la ville a émis 27 permis de construire au coût total de \$125,250 pour les nouvelles constructions, et de 34 permis pour les réparations.

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

Quartier—

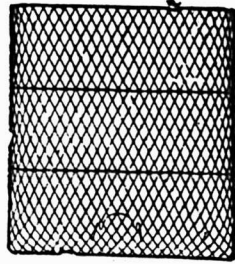
Papineau
St-Denis
Laurier
St-Georges
Delorimier
Ste-Anne
Rosemont
St-Laurent
Duvernay

Coût.	Fochelaga	13,100
\$75	St-Henri	7,350
15,550	Ste-Marie	15,175
24,160	Emard	4,200
600	Lafontaine	300
30,700	Notre-Dame de Grâces	23,500
16,200	Est	275
450	Bordeaux	1,800
12,150	St-André	7,830
2,000	St-Jacques	200

**NOUS MANUFACTURONS
D&S**

**Garde-Feu et Garde-
Cendres à l'Epreuve
des Etincelles**

Notre ligne est complète et de la plus haute qualité.



DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE SPECIAL.

CANADA WIRE AND IRON GOODS CO.
Hamilton, Ont.

Représentant pour l'Est : **JAS. S. PARKES**
P. O. Box 42 St. Henri. **MONTREAL, P.Q.**
Nous manufacturons toutes sortes de Toiles Métalliques et d'ouvrages
Généraux en Fil Métallique.

NOVA SCOTIA STEEL & COAL CO.

**LIMITED
MANUFACTURIERS**

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à
ROUBES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME
POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pcs de large, RAILS
en "T" de 12, 18, 28 et 40 lbs à la verge ECLISSES,
ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE. UNE SPECIALITE

Mines de Fer, Wabana, Terre-neuve.— Mins
Hauts 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.**



**Le Vernis qui dure
le plus longtemps.**

Le Fini Transparent DOUGALL Pour Le Bois

(Intérieur, Extérieur et Plancher)

Pour la valeur architecturale, le Dougall T.W.F. est dans une classe distincte par lui-même—au-dessus de toute comparaison avec les vernis ordinaires.

En vendant les Vernis Dougall vous établissez pour votre magasin l'enviable réputation d'excellence en marchandises. Ceci est assurément un actif précieux pour vous.

**The Dougall Varnish Co., Limited
Montréal**

(Associée avec la Murphy Varnish Co., E. U. A.)

St-Gabriel 400
Total \$177,015

Nouveaux permis

Rue Drolet, quartier St-Denis; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$9,000. Propriétaire, Jos. Deslauriers, 466a Casgrain.

Rue St-Dominique, quartier Laurier; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, J. Garceau, 1349 St-Laurent.

Rue Waverley, quartier Laurier; 3 maisons, 9 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$17,000. Propriétaire, A. Hodina, 2584 Waverley.

Rue Cuvillier, quartier Hochelaga; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, B. Duvallo, 151 Désery.

Rue Clark, quartier Bordeaux; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,800. Propriétaire, Geo Gauthier, 3828 Lajeunesse.

Rue Hingston, quartier Notre-Dame de Grâce; 10 maisons, 10 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$20,000. Propriétaire, Chs. Lewis, Grand Boulevard.

Rue Hochelaga, quartier Ste-Marie; 4 maisons, 12 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$15,000. Propriétaire, Charbonneau & Tremblay, 679 Frontenac.

Rues Mazarin et Clovis, quartier Emard; 1 maison, 1 magasin, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob.

\$2,800. Propriétaire, Grenier & Provost, 238 Mazarin.

Rue Beaconsfield, quartier Notre-Dame de Grâce; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, E. Chalmers, 5680 Sherbrooke Ouest.

Rue Dandurand, quartier Delorimier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,900. Propriétaire, A. Gauthier, 1774 Cartier.

Rue Argyle, quartier St-André; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, Jos. Finnelson.

Rue Lacasse, quartier St-Henri; 1 maison, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$6,000. Propriétaire, Ls. Lattulippe, 1098 St-Antoine.

Rue Parthenais, quartier Delorimier; 1 maison, 2 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,500. Propriétaire, X. Trahan, 1228 Parthenais.

Rue Delorimier, quartier Delorimier; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, J.-Bte Séguin, 308 Giltford.

Rue Delorimier, quartier Delorimier; 2 maisons, 10 logements, 3 étages, 2e classe; coût prob. \$7,000. Propriétaire, A. Laflamme, 1749 Cartier.

Rue St-Jérôme, quartier Delorimier; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,000. Propriétaire, Jos. Frenette, 363 Garnier.

Rue Nolan, quartier Hochelaga; 1 maison, 3 logements, 2 étages, 3e clas-

se; coût prob. \$3,000. Propriétaire, F. Fortier, St-Germain et Nolan.

Rue Joliette, quartier Hochelaga; 2 maisons, 6 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$4,000. Propriétaire, A. G. A. Perrault, 60 Duquette.

Réparations

Rue St-Urbain et Milton, quartier St-Laurent; 1 maison, 1 magasin, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$5,650. Propriétaire, Herzel Institute, 234 Elm avenue, Westmount.

Rue Berri, quartier St-Denis; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, W. Dépatie, 3043 Berri.

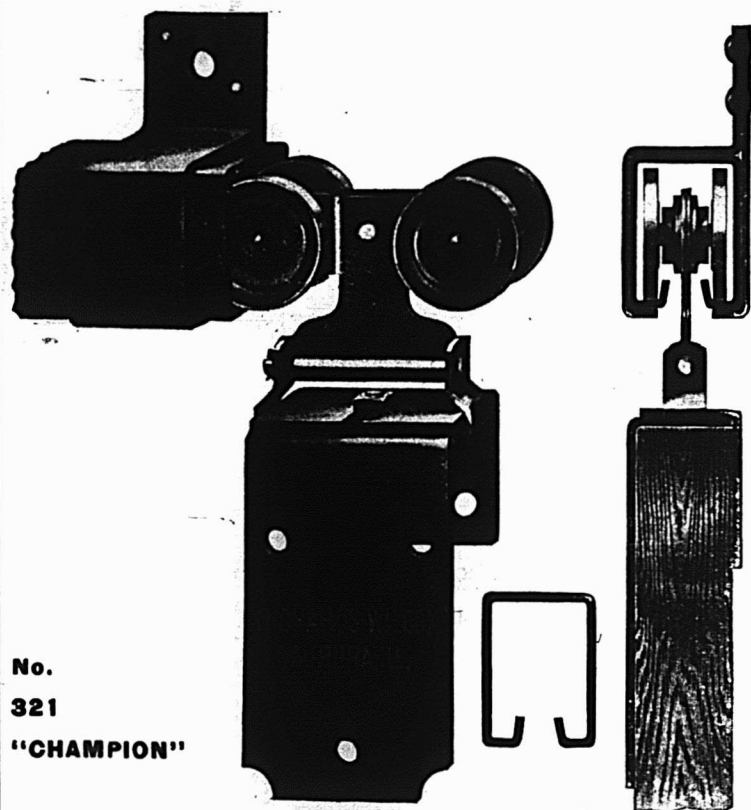
Rue St-Urbain, quartier Laurier; 1 maison, 2 logements, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, C. Callaghan, 1981 St-Urbain.

Rue King, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 2e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, S. H. Ewing, 98 King.

Rue Ste-Famille, quartier St-Laurent; 1 maison, 3 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, L. Johnston, 77 Ste-Famille.

Rue Bordeaux, quartier Delorimier; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$3,500. Propriétaire, A. Charon, 806 Rivard.

Rues Rachel et Delorimier, quartier Delorimier; 1 maison, 1 magasin, 1 logement, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Baril & Ledoux, 20 St-Jacques.



No.
321

"CHAMPION"

NOUS FAISONS LES MEILLEURS AU CANADA EN FAIT DE :

Suspensions de toutes sortes Meules à aiguiser montées
Crics à voitures Lourds loquets
Ferrermerie de portes à incendie Escabeaux de magasins.

La Meilleure Manière de suspendre une porte à glissière est sur les Suspensoirs à Trolley (Roulettes) Richards - Wilcox

La glace et la neige ne peuvent s'opposer la bonne opération. Les portes ne peuvent sauter hors du rail. Elles se balanceront au vent sans se casser. Les roulettes roulent facilement. Ces suspensoirs sont recommandés par les principaux architectes et ingénieurs dans tout le Canada et les Etats-Unis. Faits pour granges, garages, entrepôts, portes de maison et toutes autres fins.

Commandez de votre marchand de gros ou écrivez-nous directement.

Demandez le Catalogue II P

Faits au Canada par

Richards-Wilcox

CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

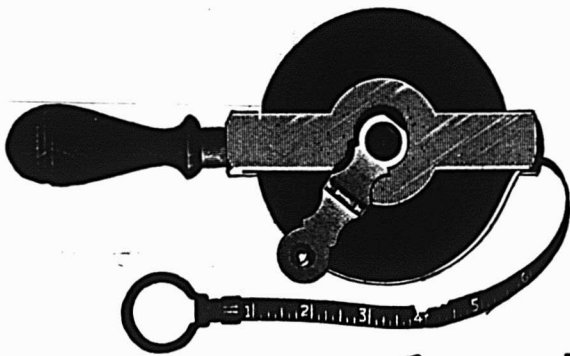
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON
PEMBROKE - ONARIO



FABRIQUÉS AU CANADA



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.

La Carabine "Bayard" à Chien et Détente Automatiques



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

ECRIEZ POUR AVOIR UNE BROCHURE DESCRIPTIVE.

McGILL CUTLERY CO., (REGD) - Boite Postale 580, Montréal.

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

Rue Mazarin, quartier Emard; 1 maison, 2 logements, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire Frs. Huot 332 Huot.

Rue Papineau, quartier Duvernay; 1 maison, 1 magasin; coût prob. \$3,000. Propriétaire, J. E. Hardy, 666 Papineau.

Rue Anne, quartier Ste-Anne; 1 maison, 1 entrepôt, 1 étage, 3e classe; coût

prob. \$15,000. Propriétaire, The James Robertson Co. Ltd., 142 William.

Rue St-Laurent, quartier St-Laurent; 1 maison, 2 magasins, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$3,000. Propriétaire, Is. Rosenvitzolig, 992 St-Laurent.

Rue Bordeaux, quartier St-Denis; 1 maison, 5 logements, 3 étages, 3e classe; coût prob. \$2,000. Propriétaire, Hor.

Pauzé, 36 7 5 Avenue.

Rue Ste-Catherine Est, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 2 étages, 3e classe; coût prob. \$1,200. Propriétaire, S. Richardson, 63 Ste-Catherine Est.

Rue Châteaubriand, quartier St-Denis; 1 maison, 1 logement, 1 étage, 3e classe; coût prob. \$1,000. Propriétaire, T. A. Primeau, 1836 Châteaubriand.

Renseignements Commerciaux

Cessions

Beauce Jonction. — Dallaire & Veilleux, M. G. Montréal. — Stanislas Langlois à Chartrand & Turgeon, fournitures de construction.

Québec. — Drolet & Frère, bouchers. Ste-Blandine. — Martial Proulx, épicier.

Fonds à vendre

Deschailions. — Mme A. Jacques & Co., vente le 3 avril, nouveautés, etc.

Montréal. — Z. Gendron, vente le 31 mars, meubles.

Montréal. — Page & Shaw (L. E. Shorey), vente le 30 mars, pâtisseries.

Montréal. — A. Selector, vente par huissier le 31 mars, vêtements blancs.

Québec. — P. K. Hunt, vente le 6 avril, hôtel.

Fonds vendus

Joliette. — L. Lemarier, stock de Grand'Mère vendu, nouveautés, etc.

Little Cascapedia. — E. R. Cyr, M. G.

Montréal. — Solomon Feldman, vente par huissier, tailleur.

Montréal. — Armand Lescom, épicier.

Québec. — National Biscuit Co., manufacturiers. Ste-Anne des Monts. — Désiré Lévesque, M. G. St-Moise. — Paul Lepage, épicier.

Endommagés par le feu

Montréal. — Z. Berthiaume & Co., Ltd., assuré, manuf. tde portes et châssis.

Montréal. — Canada Cement Co., Ltd., usine de Longue-Pointe, assuré.

Québec. — Bernier & Ouellet, pas d'assurances, modes.

Québec. — Hamel & Bédard, assurés, épicerie et liqueurs.

Ste-Clotilde. — Alfred Laforest, assuré, M. G.

Dissolutions de sociétés

Montréal. — A. Dionne, Fils & Co., épiciers.

Montréal. — Lehberg Bros., E. Lehberg continuant seul, marchands.

Décès

Québec. — A. C. Duquet, de Picard & Duquet, bijoutiers.

Les compagnies suivantes ont été enregistrées:

Montréal—Atlas Trust, Ltd.; Freedman & Marion, habillements et nouveautés; Hawkey & Brosseau, agents d'immeubles; Lyness Construction Co.; Zenith Coal & Steel Products Co.

TÔLES D'ACIER À BASE DE CUIVRE GALVANISÉE NOIRE

Les meilleures pour tous les travaux exposés à la température



La marque ci-dessus est employée sur
la tôle galvanisée Apollo Keystone
(A base de cuivre)

NOS MARQUES



La marque ci-dessus est employée sur
la tôle Noire Keystone
(A base de cuivre)

DEMANDEZ DES ÉCHANTILLONS ET PRIX.

UNITED STATES STEEL PRODUCTS COMPANY

NEW-YORK, E.U.A.

Succursales: WINNIPEG ET VANCOUVER.

Agents des ventes pour l'Est du Canada.

B. & S. H. THOMPSON & Co., LIMITED

Edifice Transportation
MONTREAL

Edifice Traders Bank
TORONTO

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

MACHINERIE de CORDONNERIE

Pour tous Travaux depuis la Mise en Forme
jusqu'au Finissage.



**Systèmes Goodyear
pour
Cousu-Trépointe et
Cousu-Chausson**

**Machines "Consolidated"
à monter
d'après la
Méthode Manuelle**

**Presses
à découper les tiges
Modèle C.**

**Machines
Rapides
"Standard"
A visser les semelles**

**Machines Davey à
cheviller bois
avec
bigorne**

Machines à Enfoncer les clous protège-talon --- Machines à Estamper, à Charger, à Poser, à Fraiser, à Gouger, à Verrer et à Finir les Talons---Machines à clouer "Loose Nailer" et Machines à Bonbouter--Machines à Cimeter, à Poncer et à Parer--Machines à Entoiler les Premières, "Série Gem"--- Machines à Poser les Oeillets --- Oeillets, Cambrillons, Brosses, etc.

United Shoe Machinery Company of Canada

Montréal, Qué.

De l'Argent dans Votre Poche

Vous pouvez rapidement convertir en argent votre stock de Sirop de Blé d'Inde Marque "Crown". Les ménagères le veulent et viendront à votre magasin si elles savent que vous l'avez.

A. J. Henry Inc.
Ecole H. E. C.
Viger et St-Hubert
x E x

Le Sirop de Blé d'Inde Marque "CROWN"

Est le Sirop National — vendu d'une côte à l'autre. Ses ventes doublent environ celles de tout autre sirop. Vous pouvez avoir votre part des profits des ventes de la Marque "Crown".

Pourquoi ne pas en commander aujourd'hui?

The Canada Starch Co., Limited

(Manufacturiers des Marques EDWARDSBURG)

Montréal.

Usines : CARDINAL, BRANTFORD.