

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

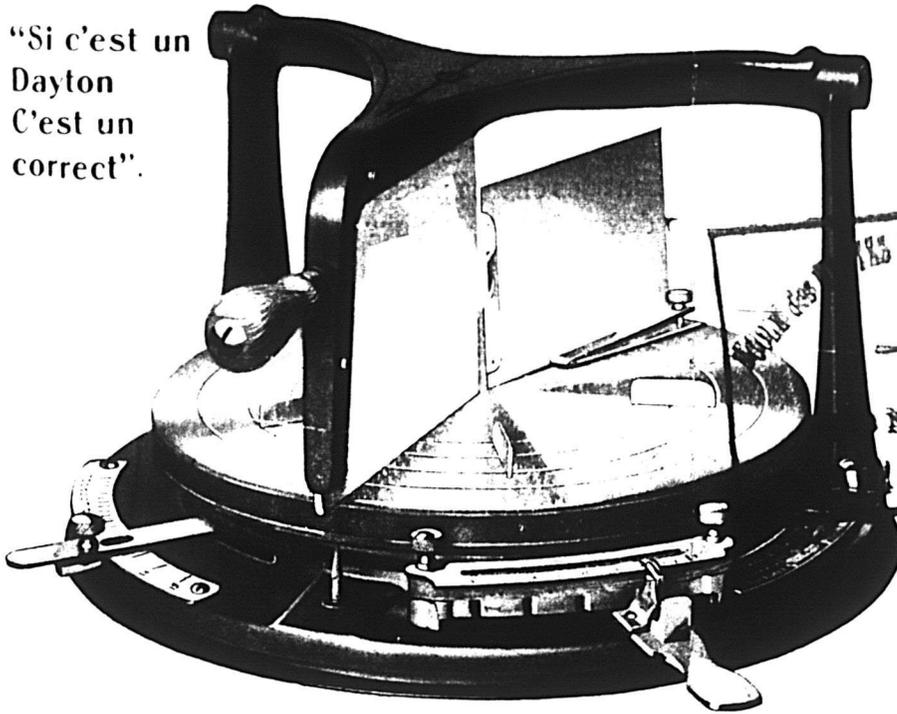


Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 16 mai 1919

Vol. XXXII—No 20

“Si c'est un
Dayton
C'est un
correct”.



**Votre Commerce
de Fromage
devrait être
Profitable,
est-il ?**

Il se donne beaucoup trop de fromage par excès de poids. Il se gaspille trop de fromage en char et s'émiettant. Cela enlève le profit de l'Épicier. Il y a un moyen de couper et de livrer le fromage qui frappe à la fois l'Épicier et le Client — ce moyen c'est

LE COUPOIR DE DAYTON POUR LE FROMAGE

Il coupe exactement à la pesée ou à la valeur en argent — ces deux opérations se font d'un seul coup du levier mobile et du couteau à trancher. Précision absolue. Pas de coupe au jugé (guess). Le côté du coupant est protégé contre l'évaporation. Indicateur mobile du prix. Le commis le moins expert obtient les mêmes résultats qu'un commis vétérans. C'est un grand coupoir.

DAYTON COMPUTING SCALES

Permettez-nous de vous adresser notre catalogue le plus récent.

FAITES EN CANADA

Bureau des ventes à Montréal: 58 Notre-Dame Est.

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant-Général.

Bureau Principal et Ateliers—Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

Division de la International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler Hollerith.

FAIT AU CANADA

MADE IN

CANADA

Le Rasoir



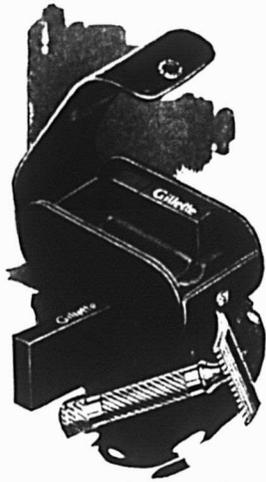
de Sûreté

KNOWN THE

WORLD OVER

CONNU DU MONDE ENTIER

Gillette

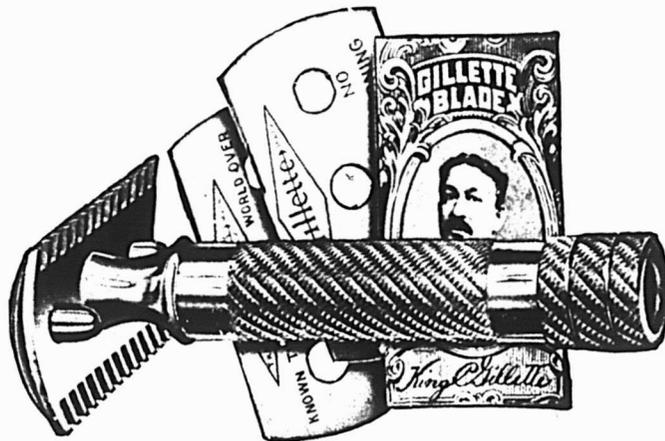


Les Rasoirs de Sûreté Gillette se vendent facilement chez les bijoutiers, les pharmaciens, les quincailliers et les autres marchands du Canada.

Nos enquêtes nous ont révélé le fait que le commerce canadien-français est maintenant prêt à être développé pour le Rasoir de Sûreté Gillette, et nous commençons une grande campagne de publicité au moyen d'annonces dans les journaux, d'étalages de vitrines et d'accessoires pour aider la vente.

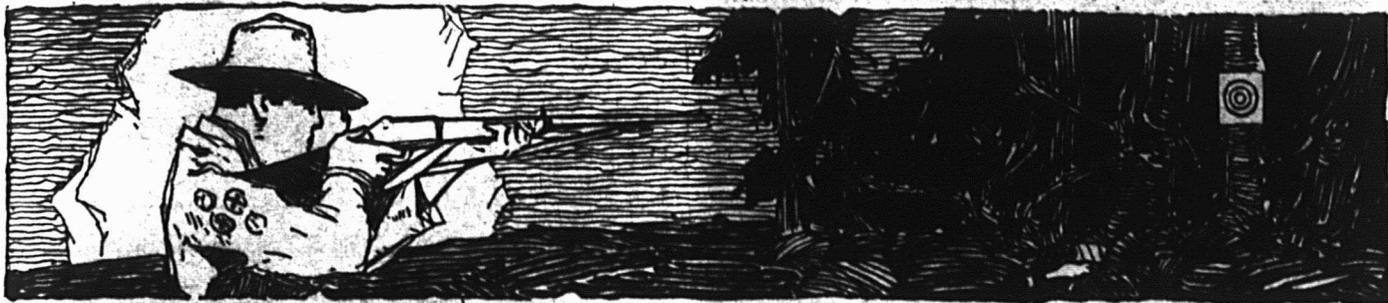
Presque tous les hommes qui entrent dans votre magasin sont des clients possibles pour le Gillette, et chaque vente représente un \$5 et une demande future pour les lames.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.



GILLETTE SAFETY RAZOR CO., of CANADA LTD.

MONTREAL, CANADA.



Garçons, Pratiquez le Tir à la Cible

La qualité des Dominion 22's a été démontrée par leur usage par les membres des clubs de tir du Canada et par les équipes de cadets qui ont remporté des prix à l'étranger.

Des 22's qui ont subi de semblables épreuves, où la précision, l'opération positive et la pénétration ne sont pas seulement nécessaires mais essentielles, ne sont pas difficiles à vendre sur votre comptoir.

Des milliers de garçons pratiquent le tir dans les clubs dispersés partout au Canada. Tous les bons tireurs se servent des

22'S DOMINION

S'il n'y a pas de club de tir dans votre localité, laissez-nous vous aider à en organiser un. Cela voudra dire de nouveaux clients pour vous — les garçons d'aujourd'hui qui seront les gros acheteurs de demain.

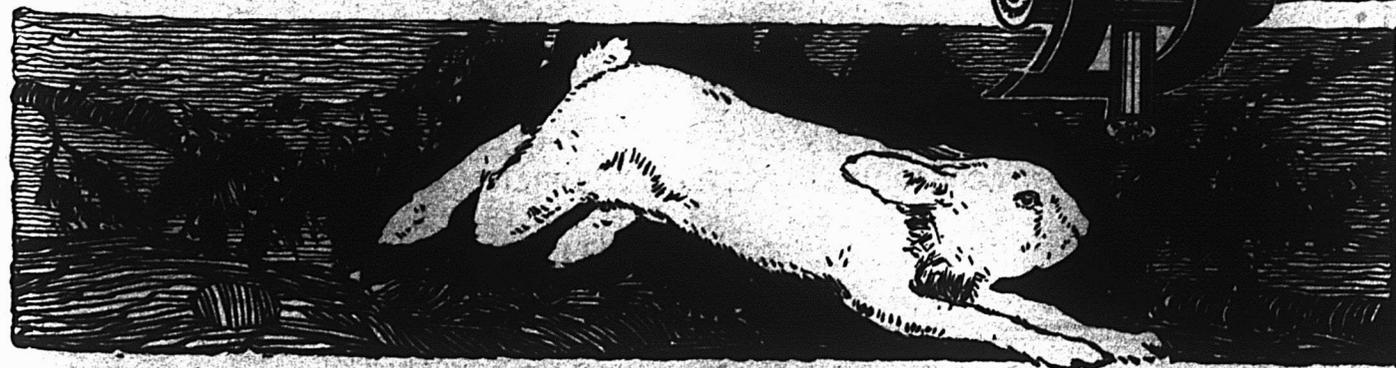
Ecrivez pour avoir notre livre traitant du tir à la carabine et de l'organisation d'un club.

Ce livre, avec un stock complet de toutes les 22's Dominion, vous feront faire de plus gros profits avec vos ventes de cartouches.

- Capsules B. B.
- Capsules C. B.
- .22 courtes.
- .22 longues.
- .22 courtes, forme champignon.
- .22 longues, forme champignon.
- .22 longues pour carabine.
- .22 très longues.
- .22 W.R.F. (Poudre noire).
- .22 W.R.F. (sans fumée).
- .22 Winchester Automatic.

**Dominion Cartridge
Co., Limited**

**120 rue St-Jacques
Montréal**

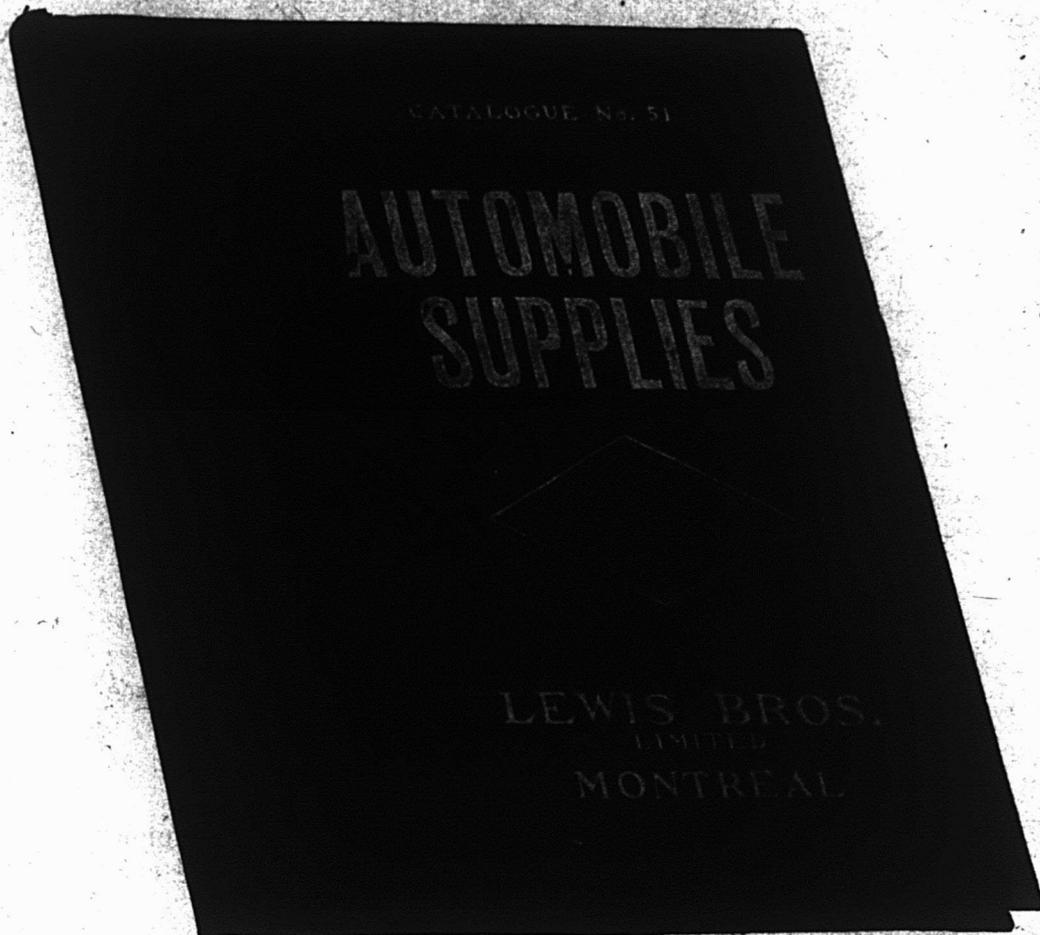


Accessoires
d'Automobiles

M. le Vendeur:

Accessoires
d'Automobiles

Etes-vous Prêt pour le Gros Commerce de l'Eté ?



Faites venir ce
livre d'
**ACCESSOIRES
d'AUTOMOBILES**

Vous trouverez dans ce catalogue tous les articles imaginables, et chaque illustration est faite d'après l'article qu'elle représente.

Ce Catalogue a été préparé dans le but d'en faire la meilleure aide possible pour les marchands dans la préparation de leurs commandes par la poste.

Notre liste des prix nets pour les pièces de rechange des autos Ford donne quelques prix intéressants. Ecrivez pour l'avoir.

ESSAYEZ NOTRE SERVICE

Nous expédions promptement les commandes par la poste et nos prix sont raisonnables.

A nos nombreux amis: " Nous ne vendons pas au détail; ne nous demandez pas de le faire; nous serons obligés de vous refuser."

LEWIS BROS., Limited, Montréal

Accessoires
d'Automobiles

TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE
ACCESSOIRES POUR ENTREPRENEURS DE
CHEMINS DE FER ET CONTRACTEURS, AR-
TICLES DE SPORT, COUTELLERIE, TOITURE
PREPAREE, PEINTURES ET VITRES.

Accessoires
d'Automobiles

Laveuse et Essoreuse à l'ÉLECTRICITÉ

pour le lavage à la maison

La SEAFOAM fera tout ce que peut faire une machine combinée pour le blanchissage et l'essorage, et son mécanisme n'est ni compliqué ni délicat.

Lave avec une lessiveuse, et elle est munie d'une essoreuse qui marche dans les deux directions.

Le blanchissage et l'essorage peuvent être faits séparément ou en une seule opération — ENTIEREMENT PAR POUVOIR. Munie d'un moteur Robbins & Myers de 1-6 forces et à l'abri de l'éclaboussement.

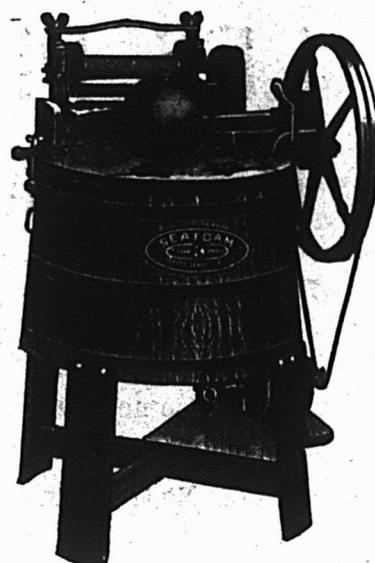
La "Seafoam" est essayée avec soin avant de quitter notre fabrique, et vous la recevez prête à être raccordée à n'importe quelle connexion électrique ordinaire.

Le modèle "B" est actionné par un moteur.

SEAFOAM Modèle "A"

Mue par l'électricité.

LAVEUSE ET ESSOREUSE



Essore pendant qu'elle Lave—
Lave pendant qu'elle Essore

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses ARROW BRAND.

Représentants pour l'ouest:
Harry F. Moulden & Son
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
John R. Anderson
Montréal, Qué.



Les Affaires sont Propères

Les indications et les rapports reçus nous ont convaincus que les affaires dans le Québec vont recevoir une impulsion nouvelle.

A notre avis, la province de Québec est prospère. L'accroissement de la population ouvre continuellement un grand champ aux quincailliers et aux marchands de bois, et aujourd'hui les marchands de cette province ont de superbes occasions d'accroître leur commerce.

Soyez prêts à répondre à la demande prochaine pour les matériaux de construction en ayant en stock

LES PRODUITS NEPONSET

Un Produit pour chaque Branche de la Construction

Pour permettre aux marchands de se procurer facilement les Produits Neponset nous avons doublé les stocks de notre entrepôt de Montréal, et nous sommes à présent en position de livrer promptement et de donner un service efficace.

Les Produits Neponset se vendent toujours facilement. Tâchez de tenir en magasin notre ligne complète.

TOITURE PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour fabriques, entrepôts ou granges. Une toiture avec dix-neuf ans de service pour soutenir sa réputation comme la meilleure toiture préparée manufacturée au Canada.

LES BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Pour la toiture de toutes les maisons. Ces bardeaux sont faits en deux couleurs, rouge et vert, de la même qualité résistante que celle de la Paroid. Non seulement ce sont des bardeaux idéals pour la toiture de votre maison, mais ils sont très appropriés et donneront un superbe effet à votre fabrique.

PLANCHE MURALE NEPONSET

Pour réparer les murs endommagés et faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché n'exigeant aucun fini ni décoration quelconque.

LES PRODUITS NEPONSET: — Feutre, alphate, papier noir imperméable à construction, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc, feutre pour assourdir le son.

Profitez de la demande actuelle et relancez tous vos acheteurs en perspective. Nous coopérerons avec vous dans tous les détails de la vente. Des échantillons, des dépliants d'annonce, des électros, etc., sont à votre disposition. Vous n'avez qu'à les demander.

BIRD & SON, LIMITED, HAMILTON, Ont.

Fabriques: HAMILTON, Ont; PONT ROUGE, Qué.

Entrepôts: Toronto, Montréal, Winnipeg, Calgary, Edmonton, St-Jean, N.-B., Halifax.

Adresses à
Montréal:

BIRD & SON, LIMITED,
c/o St. Paul Lumber Co.,
1256 Avenue Galt,
Montréal, Qué.

BIRD & SON, LIMITED,
c/o Geo. W. Reid,
37 rue Saint-Antoine,
Montréal, Qué.

MALTESE CROSS TIRE



VENDEURS

Les pneus Maltese Cross sont faciles à vendre et certains de donner satisfaction. Ils donnent au vendeur la réputation de vendre de bons articles.

Donnez votre commande à la succursale de Montréal.

Cutta Percha & Rubber, Ltd.

Siège social et fabrique : TORONTO.

Succursales à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



“Chez tous les Marchands”

¶ Allez chez n'importe quel marchand et il vous vendra un Pneu Dunlop, ou vous en procurera un dans le minimum de temps. Presque tous les marchands vendent les Dunlops. Ils prendront votre commande parce que nous ne faisons pas de favoritisme -- nous vendons aux grands et petits magasins ainsi qu'aux garages.

¶ Les pneus avec le bon renom qui subsiste, le service qui satisfait, et les distributeurs pour répondre aux besoins d'urgence ainsi qu'à la vente ordinaire, sont marqués : Dunlop Cord---“Traction” et “Ribbed” Dunlop Regular---“Traction”, “Special”, “Ribbed”, “Clipper”, “Plain”.

**DUNLOP TIRE & RUBBER GOODS CO.,
LIMITED**

Siège social et fabriques: TORONTO

Succursales dans les grandes villes

Pneus pour tous les usages. Accessoires en caoutchouc pour machines et spécialités générales en caoutchouc.



Nécessaires dans toutes les Familles

CES trois articles populaires : la Paraffine Imperial, le Lustre, Liquide loco Imperial et le Lubrifiant de ménage Imperial sont des nécessités à la maison.

Ayez-les en stock et vous aurez des demandes à l'infini. Ces trois produits Imperial sont vendus en dimensions appropriées pour le commerce. Au point de vue de la qualité ou de la dimension des paquets, vous pouvez donner au consommateur avec ces produits une meilleure valeur que tous les autres produits similaires.

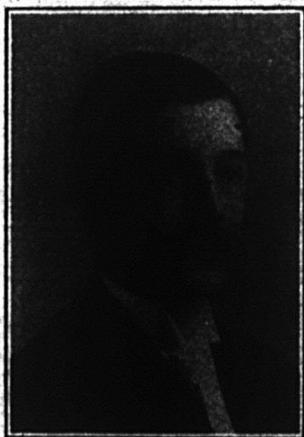
Il y a un bon profit — une marge plus libérale que celle donnée par les articles similaires — dans la vente de ces produits Imperial. Mettez-les dans votre étalage de vitrine et sur votre comptoir d'étalage. Les profits qu'ils rapporteront vous paieront bien.

IMPERIAL OIL LIMITED

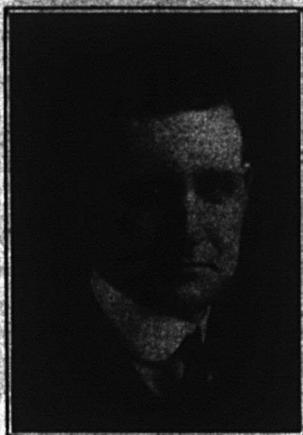
Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

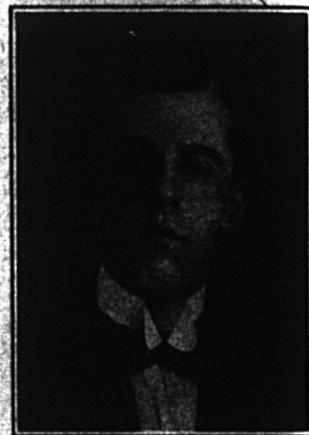
SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



C. E. Delorme



J. C. Fraser, gérant



H. P. Authier

N'oubliez pas la

Grande Leçon enseignée par la Guerre.

Soyez Toujours Prêts

Pensez maintenant à ce qu'il vous faudra cet automne.

Décidez d'acheter.

Les Poêles et Ranges SOUVENIR

75 ans d'expérience en ont fait des poêles PARFAITS et garantis donner SATISFACTION.

Nous mettons à votre disposition pour la vente de ces poêles le travail, l'expérience, les connaissances techniques d'un personnel nombreux d'experts en quincaillerie, et nous nous ferons un plaisir de fournir en tous temps aux quincailliers, entrepreneurs, contracteurs et propriétaires, de plus amples renseignements sur nos lignes de serrures et de quincaillerie et les avantages qu'elles offrent.

Ces hommes font partie de notre personnel de vendeurs. Voyez-les avant d'acheter. Ils peuvent vous donner des prix qui vous intéresseront.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

successeurs de

Gurney, Tilden & Company

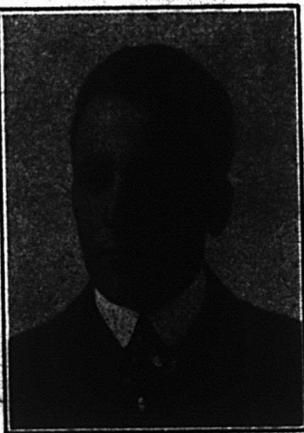
manufacturiers de

Poêles, Ranges, Bouilloires, Radiateurs, Fournaises, Registres, Serrures et Quincaillerie.

HAMILTON, ONT.



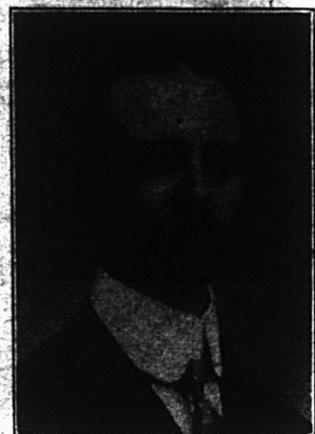
F. C. Fraser



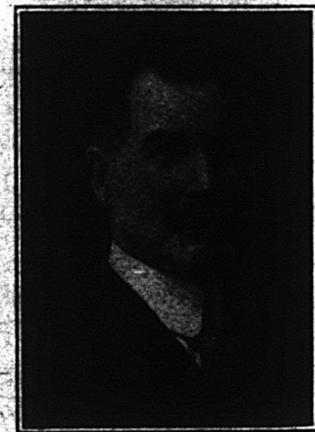
F. C. Moore



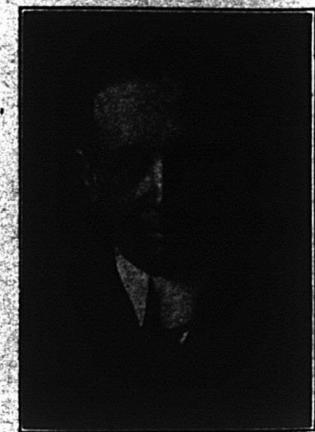
Capt. E. V. Spencer



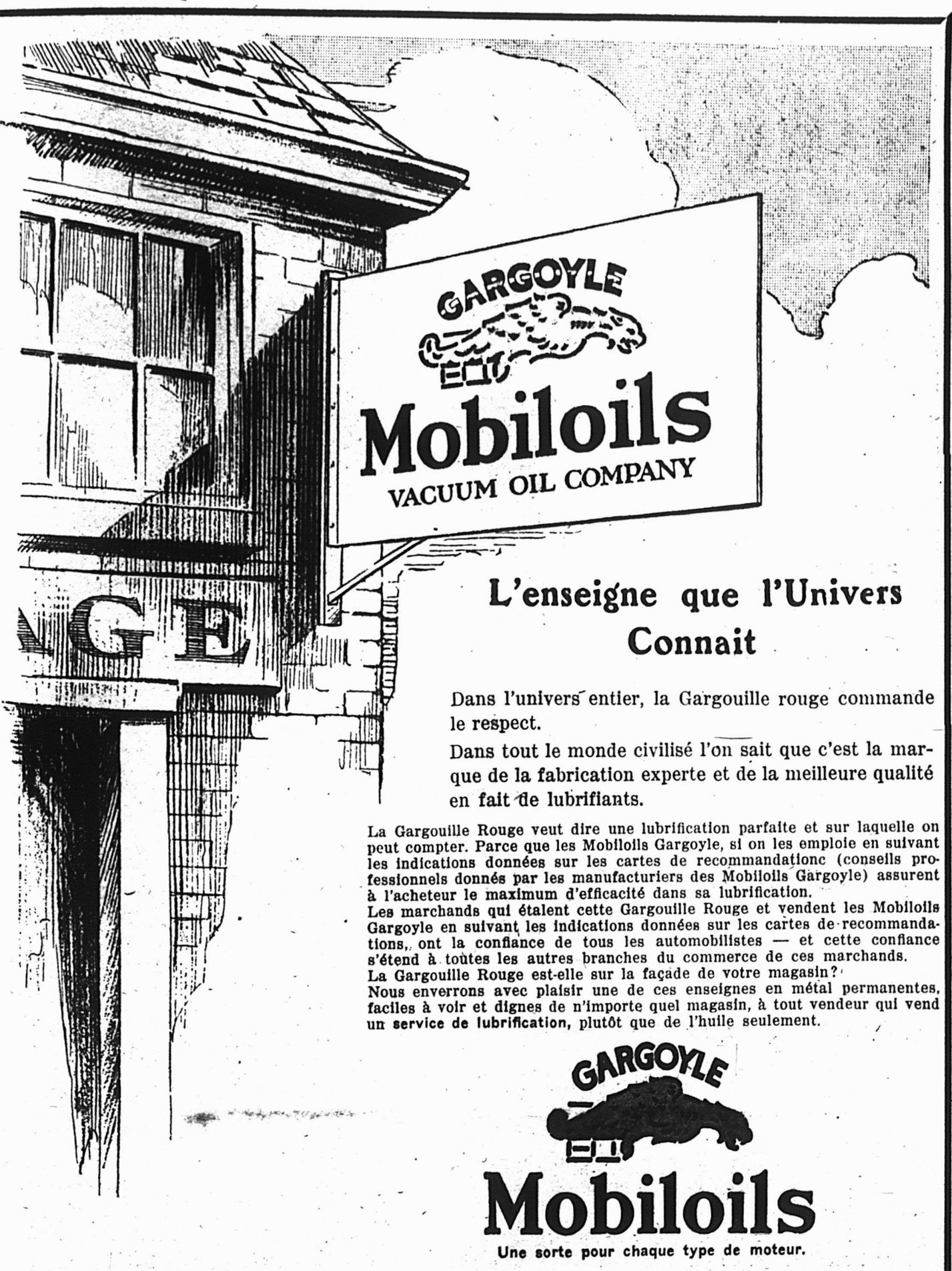
A. G. Yon



C. J. Taber



J. E. Bennett



GARGOYLE

Mobiloils
 VACUUM OIL COMPANY

L'enseigne que l'Univers Connait

Dans l'univers entier, la Gargouille rouge commande le respect.

Dans tout le monde civilisé l'on sait que c'est la marque de la fabrication experte et de la meilleure qualité en fait de lubrifiants.

La Gargouille Rouge veut dire une lubrification parfaite et sur laquelle on peut compter. Parce que les Mobiloils Gargouille, si on les emploie en suivant les indications données sur les cartes de recommandation (conseils professionnels donnés par les manufacturiers des Mobiloils Gargouille) assurent à l'acheteur le maximum d'efficacité dans sa lubrification.

Les marchands qui étalent cette Gargouille Rouge et vendent les Mobiloils Gargouille en suivant les indications données sur les cartes de recommandations, ont la confiance de tous les automobilistes — et cette confiance s'étend à toutes les autres branches du commerce de ces marchands.

La Gargouille Rouge est-elle sur la façade de votre magasin?

Nous enverrons avec plaisir une de ces enseignes en métal permanentes, faciles à voir et dignes de n'importe quel magasin, à tout vendeur qui vend un service de lubrification, plutôt que de l'huile seulement.



Mobiloils

Une sorte pour chaque type de moteur.

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie · Chaleur · Lumière · Lubrication
 Succursales dans toutes les villes

PEDLAR'S

BARDEAUX "GEORGE"

pour la Grange et

BARDEAUX "OSHAWA"

pour la Maison.

Les toitures qui durent toute une vie!

Garantis à l'épreuve du vent, de l'eau et de la tempête sur n'importe quelle toiture ayant une inclination de trois pouces ou plus par pied.

Des attaches exclusives permettent de fixer chaque bardeau sur les quatre côtés à la fois.

Faciles à poser et absolument à l'épreuve de l'eau quand ils sont posés.

Faits de tôle d'acier galvanisée épaisse ne pouvant rouiller, pourrir ni brûler.

Des escomptes au commerce assurent aux quincailliers de bons profits, tandis que la qualité de ces bardeaux donne satisfaction parfaite aux clients.

THE Pedlar People Limited

Maison fondée en 1861

26 RUE NAZARETH, MONTREAL, QUE.

Bureaux-chefs et fabriques: Oshawa, Ont.

Succursales: Québec, Ottawa, Toronto
Winnipeg, Vancouver.



Ecrivez aujourd'hui même pour avoir la Brochurette "P.C." sur les toitures

Scies Passe-Partout Simonds



Supériorité Assurée

Une scie Passe-Partout Crescent Ground de Simonds coupera 10 pour cent plus de bois dans le même temps que toute autre sorte de scie. Notre Passe-Partout pour un seul homme est un épargneur d'ouvrage.

Les Scies Passe-Partout de Simonds ne se resserrent pas dans le trait. Elles conservent leur tranchant parce qu'elles sont affutées correctement et scientifiquement trempées.

SIMONDS CANADA SAW COMPANY, Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL (P.Q.)

VANCOUVER (B.C.)-

ST. JOHN (N.B.)



Nous sollicitons vos demandes de
renseignements

METAUX

PRODUITS CHIMIQUES

ACIER EN FEUILLES

FER-BLANC

ZINC

PLOMB

FER-BLANC EN LINGOT

CUIVRE ET FONTE (FEUILLES ET
TUBES)

ZINC EN FEUILLES

LITHOPONE

BARYTES

MINIUM

ORANGE, MINERAL

VITRIOL BLEU

BLANC D'ESPAGNE

LITHARGE

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine, Glycerine, Borax,
Feuilles d'or, Feuilles de métal, Vitre de Fantaisie, Vitres grillées,
Clippers, Peaux de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de Harris,
Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE — ACIDE CITRIQUE — ACIDE TARTRIQUE

**B. & S. H. THOMPSON
& COMPANY LIMITED
MONTREAL**

Agents des ventes pour l'Est du Canada, de la

United States Steel Products Co., New-York, U.S.A.

K

K

C'EST CONTAGIEUX !

Le désir d'avoir les machines à laver Kribs



A la maison la femme qui se sert de la machine en parle aux autres membres de la famille — elle devient une véritable bénédiction. La bonne nouvelle se répand chez les voisins. Ces dernières, à leur tour, en parlent à leurs voisins et cela continue ainsi à l'infini.

Le marchand bénéficie de cette réclame. Chaque fois qu'il vend une machine KRIBS, il se fait un client régulier; il accroît sa réputation comme marchand vendant ce qu'il y a de mieux.

CONFORT, SATISFACTION, PROFIT

Ces "Trois avantages" vont de pair avec
chaque "KRIBS"

Ces qualités exceptionnelles sont les caractéristiques de toute la ligne, depuis la machine à la main bon marché jusqu'à la magnifique machine électrique,

La vente énorme de ces machines surprendrait même le marchand le plus optimiste. Il y a une raison à cela. Tous les marchands qui vendent les KRIBS veulent en avoir d'autres continuellement. Faites-vous de l'argent en vendant cette ligne?

Presque tous les marchands de gros les vendent. Si le vôtre ne peut vous en fournir, écrivez-nous directement pour avoir le catalogue et nos escomptes. Faites cela IMMEDIATEMENT.

A L'ELECTRICITE
avec MOTEUR à
GAZOLINE
MOTEUR, HYDRAULI-
QUE où à la MAIN

William A. Kribs --- Hespeler, Ont.

Fabricants de TRUCS de toutes sortes pour la MANUTENTION DES MARCHANDISES.

K

K

La Guerre est Déclarée !



Aux Boches des Champs de Patates

COMME la Grande Guerre, celle-ci sera gagnée par le côté du droit avec l'aide d'une grande quantité des meilleures armes contre ces insectes nuisibles. Votre magasin devrait être un "dépôt de munitions" où l'on trouvera le meilleur poison à bêtes à patates sur le marché—

Le Vert de Paris Pur de Munro

(Etalon du Gouvernement)

Il vous aidera à exterminer l'armée redoutable des bêtes à patates, et ce sera un placement profitable pour vous.

Le vert de Paris est connu, partout où l'on cultive les patates, comme le poison le plus efficace pour débarrasser les plantes de leurs plus terribles ennemis. Aucun argument de vente n'est nécessaire pour le vendre. Montrez tout simplement le Vert de Paris de Munro à un producteur de patates et la vente est faite, et les bêtes qui infestent son champ n'en ont pas pour longtemps à vivre.

Profitez de notre "Grande campagne de publicité" en ayant un stock complet de Vert de Paris de Munro.

Si votre marchand de gros ne peut vous le fournir, commandez-le directement des manufacturiers

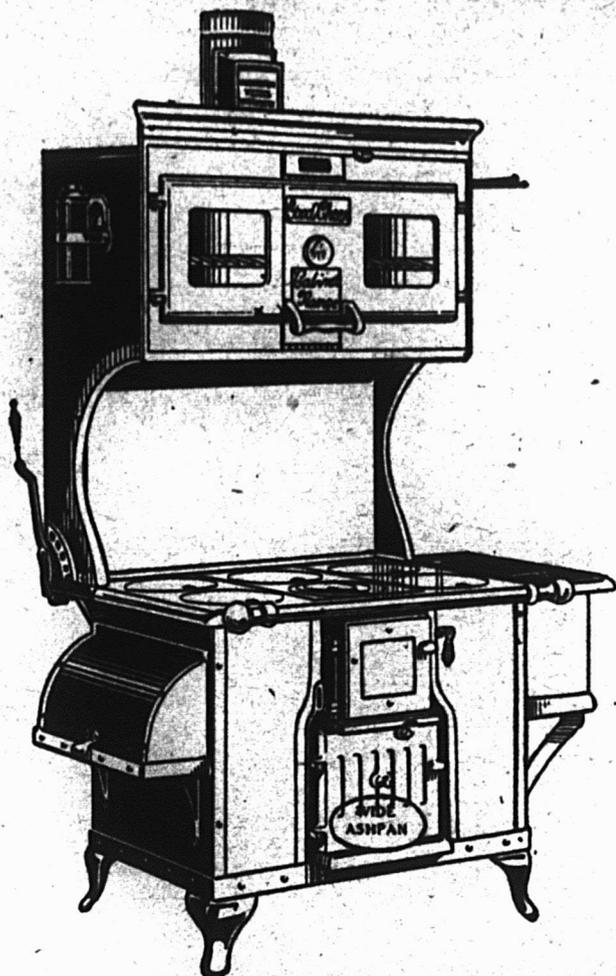
M. ARTHUR, IRWIN LIMITED

MONTREAL

Maison fondée en 1842

Le Poêle-Cabinet "GOOD CHEER"

A FOUR ELEVE
pour Charbon Mou ou Dur
ou pour Bois



Four visible éclairé à l'électricité 38 x 18 pouces, Surface polie à six trous, Réservoir de huit gallons, Large Compartiment de chaleur, Foyer à bois de 30 pouces, Vitre à l'épreuve de la chaleur, Grand Cendrier, Barres pour serviettes maniables, Pleine garniture émail blanc, Pas de mine de plomb, Pas besoin de se baisser.

LE FOURNEAU COMPLET

C'est le Fourneau qui, pendant les dix-huit derniers mois, est devenu l'article-vedette de la plupart des marchands de fourneaux de tout l'Ontario, du Nord-Ouest et de la Colombie-Anglaise, ainsi que des endroits où il a été introduit dans la Province de Québec; et bien que la demande dont il est l'objet et la rareté des matières premières et de la main-d'oeuvre expérimentée soient un obstacle à la recherche d'affaires additionnelles,

NOUS DESIRONS FAIRE CONNAITRE AUX MARCHANDS DE LA PROVINCE DE QUÉBEC CE FOURNEAU EXCEPTIONNEL

et nous sollicitons leurs demandes de renseignements en vue de l'établissement de futures relations d'affaires et de l'appointement, à présent d'un nombre limité d'agents dans cette province. C'est sans contredit.

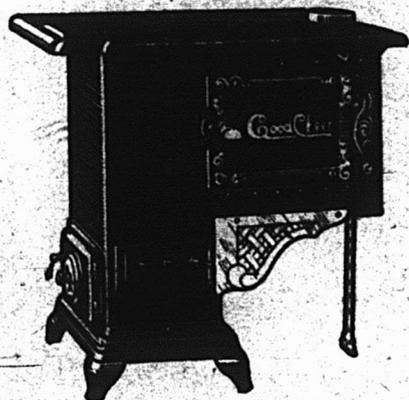
LE FOURNEAU QU'IL FAUT AUX CLIENTS DU QUÉBEC

comme il a été démontré par les magasins qui en font déjà le commerce.

LES POELES TORTUE CARREE "GOOD CHEER"

Trois grandeurs — mêmes capacités que les Nos 3, 4 et 5.

Une grandeur avec four de 15½ x 13 x 10 pouces.

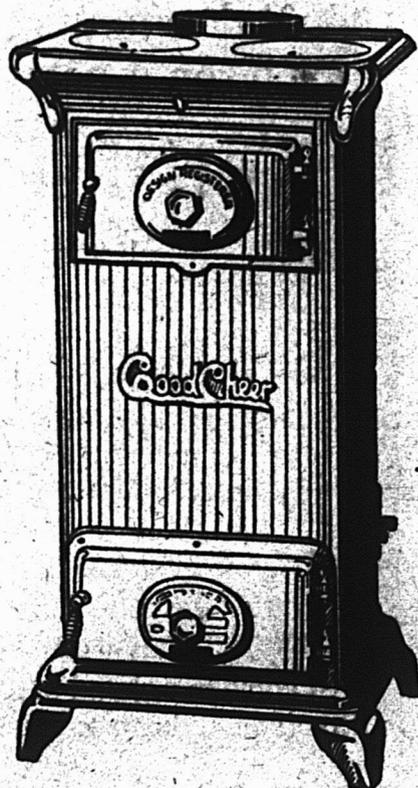


Dans cette attrayante FORME CARREE, avec foyer rectangulaire doublé de briques à coins ronds, grilles cylindriques et cendrier, nous avons un poêle qui, tant par son efficacité que par son dessin artistique, convient éminemment à toute pièce de la maison.

Cette année, nous avons ajouté un modèle avec four, avec réservoir à contact.

Trois dimensions carrées, Nos 712, 714 et 716

— Une grandeur avec Four No 849 —
Réservoirs pour Nos 714, 716 et 849.



The JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK (Ont.) et WINNIPEG (Man.)

Maison fondée en 1845

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

LA MEILLEURE METHODE A EMPLOYER POUR SE DEBARRASSER DES MARCHANDISES INVENDABLES.

Le sujet de "la meilleure méthode à employer pour se débarrasser des marchandises invendables" peut se traiter en deux mots: **Vendez-les.** Sans doute cette réponse peut sembler être une plaisanterie, mais c'est cependant l'unique chose que nous devons raisonnablement faire; la question véritable est donc: **comment faire pour tirer le plus possible de ces marchandises.** Notre jugement est que lorsque vous avez décidé qu'un article est invendable dans le cours régulier des affaires, vous devez en disposer aussi rapidement que possible et ne pas augmenter votre perte en le gardant en stock indéfiniment avec l'espoir illusoire d'en obtenir plus tard un meilleur prix, car ordinairement plus vite cet article est vendu, plus c'est avantageux pour vous, et en le convertissant en argent, il rapporte un profit sur le capital investi au lieu d'ajouter à la perte par les taxes, l'assurance et le loyer.

Lorsque nous avons décidé que certaines marchandises doivent être vendues, comment devons-nous procéder pour en assurer l'écoulement? Certaines maisons en dressent une liste qu'elles remettent à leurs vendeurs, indiquant les quantités et les prix un peu au-dessous du taux régulier, sans cependant que ces prix soient suffisamment attrayants pour faire une liquidation rapide. D'autres maisons font une marque sur l'étiquette des articles à liquider, de façon à les rappeler à l'attention de leur commis qui ont charge d'en activer la vente. Ni l'une ni l'autre de ces méthodes ne provoque des résultats assez rapides et toutes deux ont pour défaut de dissiper vos efforts et les efforts de vos vendeurs, pendant une longue période, créant dans l'esprit de vos commis un manque de confiance dans l'habileté de vos achats.

Nous avons entendu des vendeurs dire que leur temps serait employé beaucoup plus avantageusement à la vente de lignes régulières et de marchandises nouvelles plutôt que d'être consacré à l'écoulement de "rossignols" comme on dit, et sans admettre exclusivement leur manière de voir, nous ne sommes pas éloignés de penser que nous commettons peut-être une injustice vis-à-vis de nos clients en leur offrant des marchandises qui ne sont pas de premier ordre, quand bien même le prix en serait diminué. Référons-en à la liste publiée par l'Association Nationale de Quincaillerie Américaine. L'idée en est splendide, mais nous avons rarement vu sur cette liste, un article marqué à un prix assez bas pour attirer les gens en dehors des canaux réguliers d'achat. Ce n'est pas la faute de l'association, mais bien celle des personnes offrant des marchandises en vente, car si vous achetez du vieux stock probablement en cartons malpropres et endommagés, vous devez obtenir un prix beau-

coup plus bas que celui que vous payez pour du stock frais.

Un autre plan employé avec plus ou moins de succès a été de mettre à part les marchandises à écouler au rabais. Ce système fait appel à une classe spéciale d'acheteurs et nous sommes sous l'impression que le client en rentrant chez lui et en dépaquetant ces marchandises se rend compte qu'il a été leurré en étant invité à acquérir des articles dont il n'a pas besoin et que son achat représente presque une perte sèche. Nous ne pensons pas que cette pratique soit de nature à créer de la confiance dans l'esprit du client et nous sommes enclins à croire que cela le retiendra de faire une nouvelle visite au magasin.

Un commerçant en vue nous disait récemment qu'après vingt ans d'expérience comme voyageur, comme vendeur et comme acheteur, il en était arrivé à la conclusion que la meilleure méthode de se débarrasser des marchandises invendables, était d'en disposer complètement en dehors du stock régulier et d'en faire l'étalage dans un endroit à part avec listes de prix et quantités convenables.

On peut aviser en pareil cas, ceux de ses clients qui aiment les marchandises d'occasion et leur laisser savoir le jour de la vente pour leur donner la première chance. Il y a dans toutes les localités des personnes qui ont coutume d'acheter des marchandises à bas prix; en prenant votre coût comme base, et en faisant la part de la dépréciation que vous jugez à propos, vous pouvez offrir des marchandises à des prix attrayants et être en mesure de nettoyer rapidement vos rayons de ces marchandises difficiles à écouler, d'autant plus que vous pouvez faire de ces ventes spéciales un véritable attrait pour un certain nombre de vos clients, car les ventes à prix réduits produisent un effet psychologique qui ne manque pas de résultats. Encore que vous ne puissiez évaluer en dollars et en cents la valeur de cette méthode, nous pensons qu'à la longue vous devez en tirer profit, car vous pouvez ainsi consacrer vos efforts à la vente des marchandises régulières au lieu de diviser votre intérêt entre les marchandises vieilles et les nouvelles.

LES PELLES ET OUTILS DE LA CANADIAN SHOVEL & TOOL CO., LIMITED.

Les pelles et outils de la Canadian Shovel & Tool Co., Limited, sont bien connus dans la province de Québec, tant pour leurs formes pratiques que pour leur qualité. Les pelles avec tiges solides, portant les marques "Bull Dog" et "Fox" avec pointes rondes ou carrées sont appréciées de tous. Les pelles à charbon "Moose" et "Black Cat" partagent cette faveur légitime. Les seuls agents pour la province de Québec pour ces articles renommés sont: J. H. Roper Co., Montréal.

D'un océan à l'autre—les
Tentes - Auvents - Pavillons
DE TURNER

ainsi que leurs couvertures imperméables pour chevaux et voitures, couvertures à cheval, sacs d'emballage, etc., etc., se sont fait connaître favorablement.

**DES MARCHANDISES RECOMMANDABLES — UN SERVICE RAPIDE
 ET DES PRIX RAISONNABLES.**

nous ont valu le chiffre énorme d'affaires que nous faisons:
 Permettez-nous de vous donner des prix pour les articles qu'il vous faut.

NOTRE
 CATALOGUE
 SUR
 DEMANDE.

J. J. TURNER & SONS, Limited

PETERBORO, ONT.

Représentant
 pour la province
 de Québec:
 A. BOUGIE,
 Chambre 406
 128 rue Bleury,
 Montréal.

**LES OUTILS DE BUCHERON
 DE PINK**

Les outils Etalons dans tous 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.

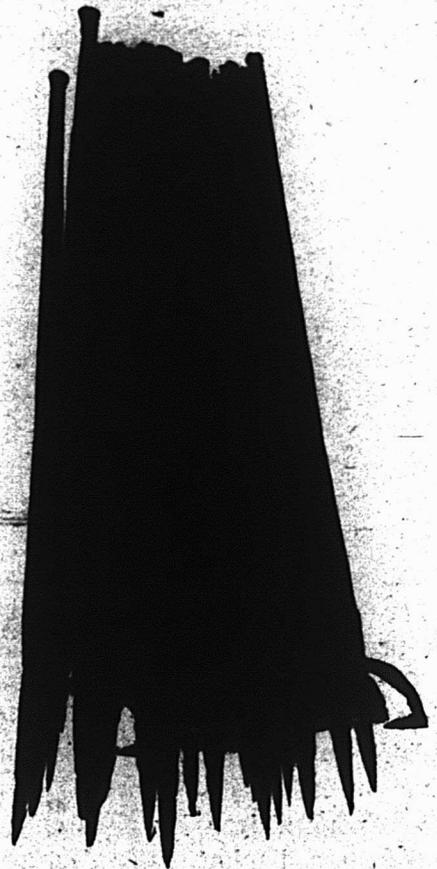
Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

LA VENTE

Au cours des trois années qui ont précédé 1919, toute marchandise se vendait facilement, quelle que fût l'exigence du marchand. La qualité même de l'article ou du produit de consommation n'était souvent qu'un facteur secondaire. Quant à la manière de vendre, nul ne s'en inquiétait. Sous les prétextes les plus divers, tels que crise de papier, crise de la ficelle, crise du fer blanc servant à l'emboîtement, l'effort de présentation, si subtil en sa cause, si productif en son effet, avait été complètement aboli.

Le client, bien souvent, se servait lui-même, emportait sa marchandise comme une proie, telle quelle, en vrac, sans emballage et sans ce coquet habillage qui permet à l'homme le plus élégant de transporter l'objet le plus vulgaire, pourvu qu'il soit convenablement empaqueté.

A première vue, il semblerait logique d'attribuer cet engouement pour tout article à vendre à un accroissement progressif du nombre des besoins.

On pourrait aussi invoquer la nécessité générale, mais juste, de combler tous les désirs de nos chers pollus, et même de les prévenir. Il est avéré qu'à certaines époques de la guerre, en 1915 et 1916 surtout, l'importance des envois au front, de lainages et de comestibles, a provoqué une rupture d'équilibre entre l'offre et la demande, l'excès étant du côté de cette dernière.

Mais ce sont là des raisons spécieuses ou tout au moins secondaires.

C'est dans l'étude d'une psychologie un peu vulgaire qu'il faut chercher l'explication du phénomène de la "vente quand même."

Nous ne nous y attarderons pas et notre pensée se trouvera suffisamment exprimée dans l'énoncé d'une sorte d'axiome indiscutable:

"L'argent acquis sans grand effort est dépensé de même"...

Un vieil adage français affirmait aussi que "ce qui vient par la flûte s'en va par le tambour..."

Et, par préterition, nous nous abstenons de la moindre allusion aux "nouveaux riches" et aux salaires exorbitants.

A l'heure présente, la situation n'est plus la même et elle est appelée, dans un avenir prochain, à subir de profondes modifications.

Les clients vont manifester à nouveau leurs anciennes exigences, très justifiées, il faut bien le dire.

Les négligences de vente et de présentation ne trouvent plus d'excuse. Elles auront pour effet certain d'éloigner le public et, par conséquent, de ruiner la maison.

L'Education du Vendeur

Il est indispensable de la reprendre et de la conduire avec persévérance et minutie.

Le vendeur actuel dans la majorité des mai-

sons n'est pas ou n'est plus un professionnel. Quel que soit son sexe, il s'est souvent improvisé vendeur, sans aptitude, sans goût spécial, parce qu'il faut travailler pour vivre.

Celui même qui était considéré comme un praticien du métier, avant août 1914, a perdu, depuis cette époque, la plupart des qualités qui le distinguent.

Ceux qui n'ont pas été mobilisés, pour une cause ou pour une autre, ont pris de mauvaises habitudes qu'il sera difficile d'extirper.

La petite histoire suivante se reproduit dix fois par jour et dans dix maisons différentes:

Un acheteur se présente dans une grange papeterie. Il demande une pochette-serviette pour protéger des documents dont il donne les dimensions.

La vendeuse lui propose d'abord une sorte d'enveloppe en carton du prix de 20 cents.

—Je préférerais un article plus solide, déclare le client.

La vendeuse semble être ennuyée. L'arrivée de ce monsieur l'a obligée d'interrompre une conversation, probablement très intéressante, avec deux de ses collègues dans un coin du magasin. Néanmoins, elle conduit l'acheteur au rayon des pochettes en toile.

—Voici. Cela vaut un dollar.

—Vous n'avez rien en cuir?

—Si, mais c'est beaucoup plus cher, \$3.00....

—Voulez-vous m'en montrer une?

Autre geste d'impatience de la jeune fille. Il faut pour présenter l'article se rendre dans un autre rayon... Enfin, elle daigne y conduire son client.

Nerveusement, elle descend trois ou quatre pochettes et les montre—sans rien dire.

L'acheteur hésite... Il monologue... La différence des prix du cuir et de celui de la toile est assez grande pour justifier l'aterrissement. Il semble pencher pour l'article en toile, mais celui en cuir le tente visiblement.

La seule hésitation de ce monsieur indécis était une preuve évidente de son désir d'acheter l'article du prix le plus élevé. Il suffisait d'un mot pour le décider—d'un sourire aussi, avec l'assurance exprimée par la jolle vendeuse que l'objet à \$3.00 était bien supérieur à l'autre...

Que croyez-vous qu'elle fit? Comme le client tenait en main la pochette à \$1.00, elle coupa court à toute autre comparaison.

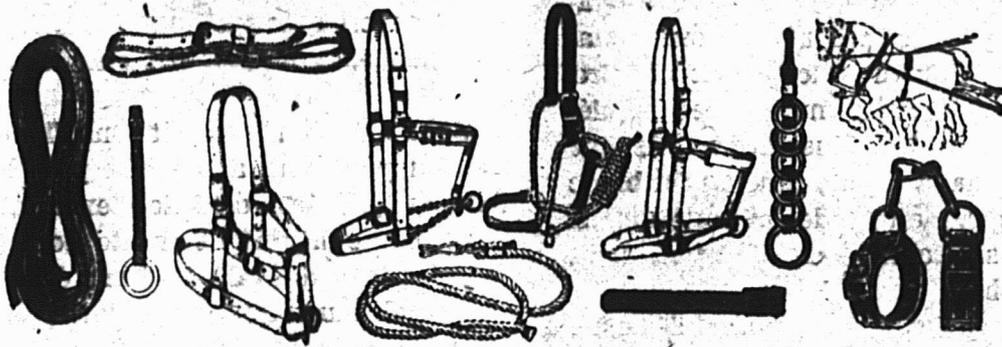
—Alors c'est celle-ci que vous prenez?

L'autre fit un geste pouvant être interprété par l'acquiescement. Un... deux... trois!... c'est fini: la pochette à \$1.00 est emballée, ficelée, débitée et remise à l'acheteur. Et allez-donc! Et la jeune fille se précipite vers ses collègues pour reprendre la conversation interrompue.

Est-il besoin de conclure?...

Henry Decharbogne.

Les Spécialités de Harnais de Griffith



Ont valu de rapides revirements de stock et de bons profits à plus de trois mille selliers, quincailliers et marchands généraux au Canada.

ECRIVEZ POUR AVOIR LE NOUVEAU CATALOGUE DU PRINTEMPS

Il décrit plusieurs lignes que vous vendrez vite à votre clientèle. Notre système de ventes spéciales vous intéressera. Demandez-nous des renseignements à ce sujet.

G.L. Griffith & Son - - **STRATFORD, Ont.**

Si l'on écrit en français, prière de s'adresser à nos agents de Montréal :

RICHARDSON & BUREAU, 55 rue Saint-François-Xavier, Montréal.

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

EN GROS SEULEMENT

N OS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

R ESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

L EUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

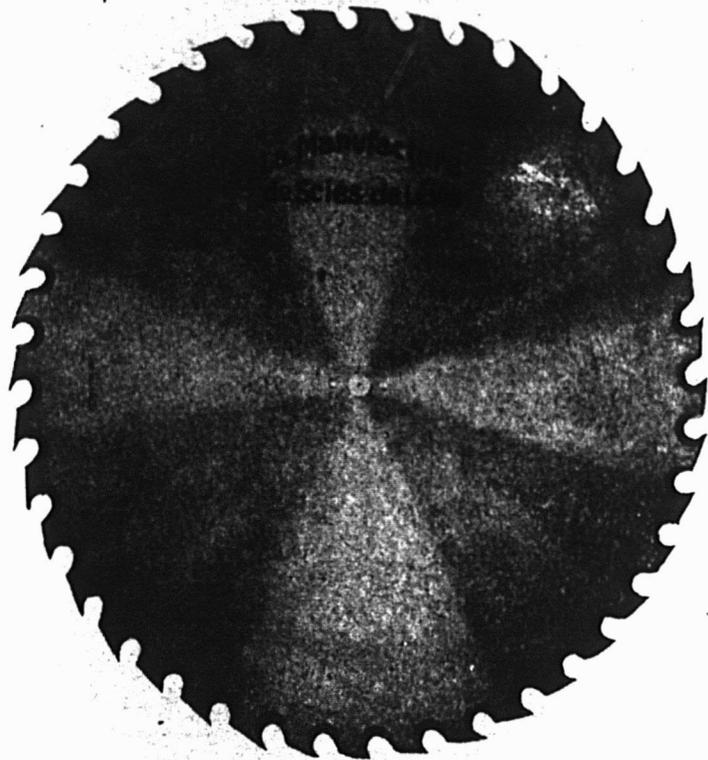
N OS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL



Nous fabriquons toutes espèces de Scies Circulaires à dents solides et à dents rapportées. Quel que soit le genre de Scies que vous désirez, nous pouvons vous les faire.

Réparations générales sur Scies telles que:

Vielles Scies, à dents solides, converties en dents rapportées, ou à dents rapportées converties en dents solides.

Scies passées au feu réparées à neuf, à dents solides, ou à dents rapportées.

Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.

Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS

LEVIS, QUE.

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès. Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

LA PEINTURE

RAMSAY'S

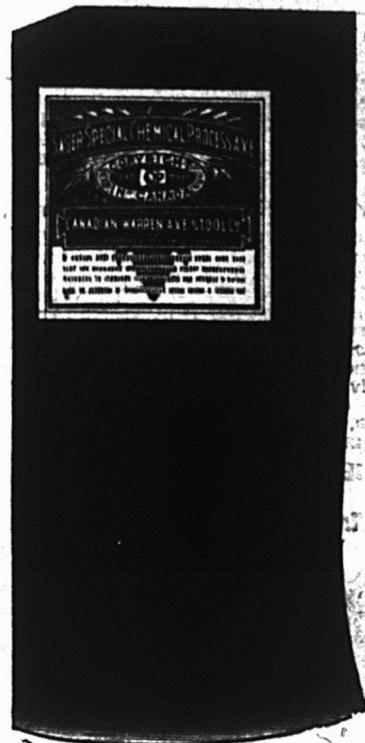
est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre.

Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

HACHES SAGER



Si vous ne connaissez pas encore les qualités exceptionnelles des Haches Sager, nous aimerions à vous voir donner une commande d'essai à nos agents:

Richardson & Bureau

MONTREAL, Qué.

Ecrivez-leur en français ce qu'il vous faut et demandez-leur le prix du gros.

Ces haches sont faites du meilleur acier, trempées par notre procédé spécial, et nous les garantissons sous tous rapports. Essayez-les.

**Canadian - Warren
Axe & Tool Co., Ltd.**



C'est la bonne —
La Clôture Ornementale Peerless

est la perfection même en fait de clôtures; elle embellit, protège et rehausse la valeur de votre propriété. Elle sauvegarde vos enfants, écarte les chiens et animaux maraudeurs et préserve vos poulets. Elle garantit la pelouse, les arbustes et les fleurs et empêche de passer dessus. Elle dure également longtemps.

Embellissez votre maison avec la Clôture Ornementale Peerless. Elle est faite en fil de fer solide et rigide, fortement galvanisé et revêtu d'émail de zinc pour prévenir la rouille. La clôture Peerless répond à son nom tant par le style que par la durée, le service et autres qualités qui assurent une satisfaction absolue. Elle ne tirebouchonne pas ni ne peut s'effondrer par l'usage courant. Ecrivez pour catalogue. Il montre de nombreux jolis dessins de clôtures pour pelouses, parcs, écoles, églises, cimetières, etc. En vente chez presque tous les marchands.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE COMPANY, Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.

LES PORTE-OUTILS "AGRIPPA" DE WILLIAMS



Economisent considérablement le temps de la machine à l'ouvrage; font perdre le moins de temps possible pour cause de réparations et nécessitent moins de changement entre les ouvrages.

Tenus en stock en un grand choix de dimensions pour tous les ouvrages faits à la machine, y compris des tours, des perceuses, des raboteuses, des lieuses, des découpeuses et autres machines à bois.

Ecrivez pour avoir notre brochure traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.,

122 Richards Street, Brooklyn, N.-Y.

Représentants canadiens:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer—Wabana, Terrebonne.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminiers, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

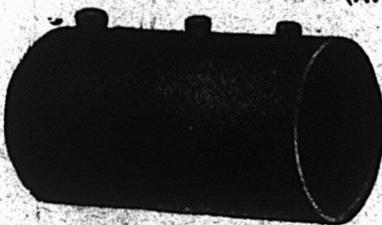
Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

RESERVOIRS A GAZOLINE

RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES
Pour emmagasinage souterrain de la gazoline.

(Avec tous accessoires appropriés)

Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences du



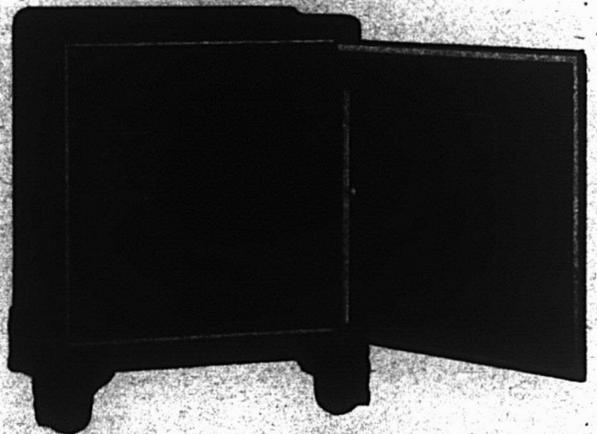
National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront, car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toute dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited
TWEED, ONTARIO, CANADA.

Un Coffre-Fort TAYLOR



vous donnera la meilleure protection.
Ne courez pas de risques.

Vendu à conditions faciles de paiements. Permettez-nous de vous envoyer des prix.

Succursale à Montréal: 220 rue NOTRE-DAME Ouest

J. & J. TAYLOR LIMITED
TORONTO

MARQUE



CROWN

Harnais Heney

Les vendeurs de Heney sont toujours contents de voir le représentant de Heney, parce qu'il leur vend une ligne qu'il est avantageux de tenir en stock. Partout, au Canada, les propriétaires de chevaux préfèrent les harnais Heney — marque Crown.

**HENEY HARNESS & CARRIAGE CO.,
LIMITED**

Manufacture: à Montréal

Salles d'échantillons et bureaux des ventes pour Québec: angle des rues St-Joseph et St-Roch.

Siège social: Carriage Factories, Limited,
Toronto.

Nous demandons

des

AGENTS

Ecrivez-nous en
Français, en
adressant votre
lettre à

M. F. X.

QUENNEVILLE



GRILLAGES POUR BANQUES

Nous avons besoin d'un bon marchand de confiance ou homme d'affaires pour nous représenter dans chaque localité et prendre des commandes pour nos lignes telles que: Fournitures d'Eglise en bronze; Cabinets, Armoires, Etagères, etc., en acier. Equipement d'hôpital en acier; Echelles de Sauvetage; Marquises; Balcons; Barrières pour Théâtres et Banques; Grilles, Gulchets; Escaliers; Travaux ornementaux en Bronze et en Fer; Ouvrages en fil de fer de toutes espèces.

Dans chaque ville, aussi petite soit-elle, il y a de nombreuses commandes à prendre pour les marchandises ci-dessus mentionnées. Pas besoin de tenir aucun stock. Vous travaillez d'après les diagrammes et estimés que nous vous fournissons. Obtenez ce bon commerce et faites de l'argent. Ecrivez-nous aujourd'hui pour plus amples détails.

**THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED**

LONDON
Canada

Encouragez le Pays qui vous encourage

Si vous tenez compte de vos intérêts personnels, des intérêts de votre famille et de la localité dans laquelle vous vivez, vous

Achetez les produits des Usines Canadiennes

*Un Dollar Canadien vaut
cent centins au Canada*

Parmi les produits que nous vendons au commerce de quincaillerie, figurent les suivants:

Clous

Vis

Rivets

Boulons

Broche

Clôture en fil de fer

Fers à cheval

Clous de fers à cheval

Noix

Rondelles (Washers)

Clous de broche

Barrières, etc.

The Steel Company of Canada Limited
MONTREAL P.Q.

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons : glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ouvragé, plombé ou armé. Aussi verre à châssis. Nous pouvons expédier toutes commandes promptement. Catalogues et listes de prix gratuitement sur demande. Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

TOUTES DU MEME ACIER

Les Scies Arrow Head sont faites du meilleur acier à scies - le **VANADIUM.**

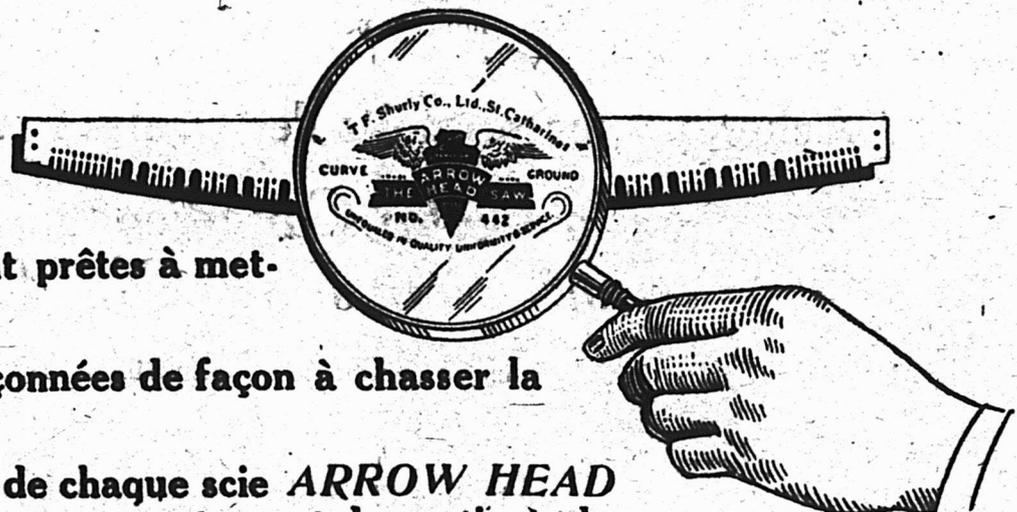
Elles vous arrivent prêtes à mettre au travail.

Les dents sont façonnées de façon à chasser la sciure.

Toutes les dents de chaque scie **ARROW HEAD** sont éprouvées par un expert avant de sortir de la fabrique.

Ces scies garderont leur affutage plus longtemps et scieront plus de bois avec la même énergie dépensée.

T. F. SHURLEY & CO., LTD., ST. CATHERINE, ONT
Succursales : Vancouver, C.A. Hull, Qué.



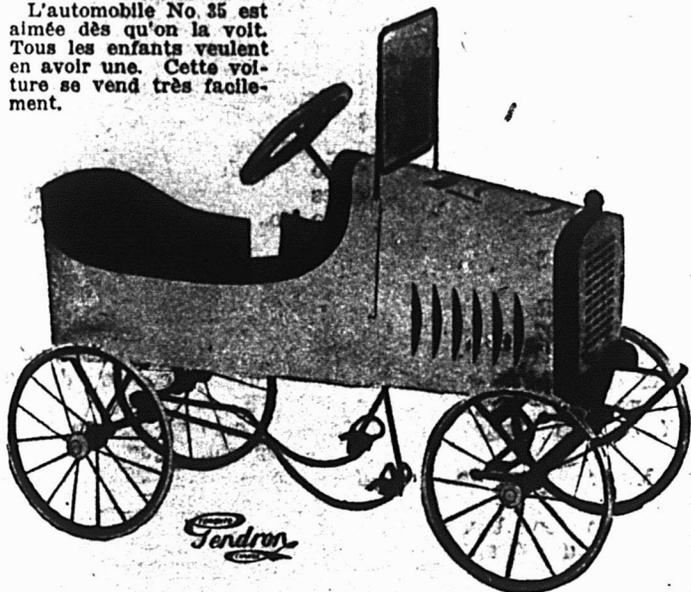
Automobiles pour Garçonnetts et Fillettes

Il serait avantageux pour vous d'obtenir des renseignements sur la ligne d'automobiles que nous manufacturons pour garçonnetts et fillettes. Nous fabriquons une ligne absolument nouvelle et parfaite à tous les points de vue. Des commodités nouvelles, un fini superbe avec une force et une robustesse exceptionnelles permettent à ces voitures de résister à l'usage dur.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un catalogue et des renseignements complets.

GENDRON MANUFACTURING CO., Limited,
Rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ont.

L'automobile No. 35 est aimée dès qu'on la voit. Tous les enfants veulent en avoir une. Cette voiture se vend très facilement.



Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO.,
LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

Téléphone QUEEN'S 859
" " 189



Notre stock important de Boulons de Voitures et de Machines, et d'Ecrous, Rivets, Noix et Rondelles de Carrosseries, vous assure une exécution et un envoi rapide de vos commandes. Nos qualités et prix plaisent à tout le monde.
LONDON BOLT & HINGE WORKS
London, Canada.



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval
Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patentié

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier

remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

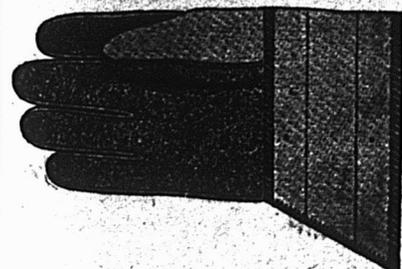
Les Gants de Coton Marque TAPATCO

sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et dorment satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesant léger, moyenne ou élevée. Gants et Mittaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.
THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND



Voulez-vous gagner de l'argent extra ?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1° Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2° Coût approximatif de la construction; 3° A quoi est destiné l'édifice; 4° Les matériaux à employer pour sa construction; 5° Qui achète les matériaux; 6° Si le travail est commencé, à quel point il en est.

C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre: elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St-Sacrement, MONTREAL (P.Q.)

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINIS- SANT LE 3 MAI 1919

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Joseph Lévesque vs Emond Houle, St-Cyrille de Wendover, \$200.
Angelo Testiguzza vs Giovanni Ceccon, de Montréal, \$100.
Joseph Toussaint vs Pennington Asbestos Co., Ltd., Robertsonville, \$3,000, accident de travail.
Fonderie de Plessisville vs Warwick Machine Co., Québec, \$267.
Albert Houle vs Henri Lehouillier, de Tingwick, 2ème classe.
Léon Plante vs Camille Boisvert, de Notre-Dame du Bon-Conseil, 1ère classe.
Dame Marie Desjarlais vs Léon Boulanger, de St-Eugène de Grant, séparation de biens.
Corp. de Victoriaville vs Dame Jules Carignan, de Victoriaville, \$184.80.
Corp. de Victoriaville vs Clément Hamel, de Mahahmic, \$318.

JUGEMENT COUR SUPERIEURE

D. W. Sutherland vs Héritiers de feu Dame Hélène Labonté, de Canton de Simpson, jugement contre défendeurs pour \$305.84.

JUGEMENT COUR DE CIRCUIT

Aucun.

DECLARATION DE SOCIETE

La Compagnie Légalé Automobile de Victoriaville, faisant affaires à Victoriaville, suivant les droits de sa charte. Siège social à Victoriaville.

DISSOLUTION DE SOCIETE

Canon & Vézina, faisant affaires en la ville de Victoriaville, comme marchands d'automobiles et accessoires, et exploitant le garage Gagnon & Vézina.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINIS- SANT LE 10 MAI 1919

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

David Ephrem Bruneau vs Donatien et Herm. Robert, de St-Rosaire, \$181.80.
Lucien St-Mars vs Onésime Mercier, de Coleraine, \$350.00.
Fannie L. Church vs Alex. Rothney, du canton de Leeds, \$617.97.
Louis Israël Fréchette vs J. C. Bergeron, de Makamick, \$688.88.
Edouard Dutremble vs Léon Bergeron, de Ste-Hélène de Bagot, \$1,070.05.
Lucien St-Mars vs Major Doyon, de Coleraine, \$350.00.
Dame Marie Desjarlais vs Léon Boulanger, de St-Eugène de Grant, saisie-conserv.
Omer Paris vs Sigefroi Cartier, de St-Cyrille de Wen., \$179.00.

The Robertsonville Foundry vs F. A. Bouchard, de St-Michel de Mist, \$250.38.

Joseph Marchand vs Corporation village Daveluyville et al. Daveluyville, 1ère classe.

Benjamin Pellerin vs Arthur Constant, de St-Valère de Bus., \$156.00.

Louis Héroux vs Joseph Héroux, de lieux inconnus, \$115.00.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Fonderie de Victoriaville vs Joseph Patry, de Sherbrooke Est, \$23.50.

Page Wire Fence Co. of Canada vs Majoric St-Cyr, de West Wickham, \$19.99.

Pierre Lallier vs The Warwick Machine Co., de Warwick, \$74.08.

Charles Hince vs The Warwick Machine Co., de Warwick, \$34.56.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. A. Boivin vs Wm. Lemieux, de Lyster, jugement contre défendeur pour \$25.75.

Wilfrid Laliberté vs Eugène Mathieu, de Plessisville, jugement contre défendeur pour \$42.05.

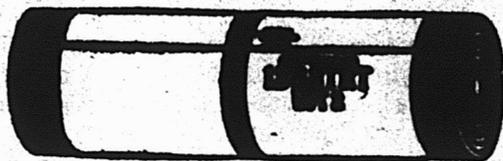
JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Aucun.

Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

sont la sorte qui fait faire plus de profits au marchand.

Ils attirent le commerce à son magasin, et lui amènent de nombreux clients satisfaits.



Les Papiers "Tout Rognés" Staunton causent beaucoup moins de désordre dans la maison, tandis qu'on les pose, c'est pourquoi les gens les demandent naturellement.

Attendez le voyageur de Stauntons avant de donner votre commande de Papiers à Tapisser.

STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

Salle de vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin,
& Webb, 10 rue Victoria.



La Cloture FROST

Son attache solide
facilite sa vente

Aucune autre attache ne peut l'égalier pour la solidité et la beauté.

L'ondulation forte et flexible des fils latéraux tient nos clôtures toujours parfaitement rigides.

Le fil métallique employé pour la Cloture Frost est de la meilleure qualité. C'est du fil No 9 dur galvanisé, fabriqué spécialement dans nos propres fabriques de fils métalliques.

Pour les gens qui veulent avoir quelque chose de meilleur marché nous faisons une bonne clôture avec du fil No 10.

Notre agence vaut la peine d'être tenue; écrivez-nous pour avoir nos prix.

Frost Steel and Wire Co. Ltd.
Hamilton, Ont.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL

Il y a peu de changements à signaler sur les marchés de la peinture cette semaine et toutes les lignes sont fermes. L'huile de lin a été plus ferme, le prix de la graine de lin ayant subi des fluctuations durant la semaine, mais il n'a pas subi de changements notables dans les prix de l'huile. La térébentine est encore rare et ferme, la demande augmentant, et la perspective d'une baisse est disparue.

Les affaires en général ont été bonnes pour les peintures, les vernis, etc., et les perspectives sont encourageantes.

MOINS DE CHANGEMENTS, MAIS LES MARCHES DE L'HUILE FERMES.

Huile de lin. — Avec de légères fluctuations pour la graine de lin, il n'y a pas de changement dans la position de la semaine dernière, bien que les prix soient plus fermes dans certains quartiers. En se basant sur les prix de la graine sur place, l'huile devrait se rapprocher plus de la marque de \$2.00 par gallon. On rapporte quelques ventes à une bagatelle au-dessous du prix du marché, mais cela est probablement dû à la liquidation de petits lots. Toute la situation peut se résumer à une hausse probable d'ici peu. Avec les prix de la graine aussi élevés, il est douteux que les broyeurs puissent emmagasiner de gros approvisionnements, et alors, si la saison de la peinture est bonne, comme on se l'attend, il n'est pas probable que l'on aura un surplus pour faire face à une demande excessive ou considérable. Les broyeurs s'attendent à la hausse de l'huile et elle pourrait atteindre la marque de \$2.

LE MASTIC POURRAIT SE VENDRE PLUS CHER

Mastic. — Deux ou trois facteurs ont contribué à tenir le prix du mastic ferme et sans changement. De bons approvisionnements de blancs sont, dit-on, détenus par certains des fabricants, et de nouveau, il n'y a eu une demande excessive. Mais

avec le prix si élevé de l'huile de lin, on prétend qu'une révision de la base du prix devrait être faite vers la hausse. Aucun changement n'est attendu, toutefois, pour le moment.

Nous cotons:
Mastic Standard—

	5	1	Au- des- sous de 1
	tonnes	tonne	tonne
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

Mastic à l'huile de lin pure, \$2 les 100 lbs de plus que les prix ci-dessus.

Mastics de vitriers, \$1,60 les 100 lbs de plus que les prix ci-dessus.

Termes: 2%, 15 jours, net 60 jours.

LES COMMANDES DE TERE-BENTINE NE SONT PAS REÇUES AVEC PLAISIR

Térébentine.—Un petit nombre seulement de marchands, si toutefois il s'en trouve, poussent la vente de la térébentine, et certains d'entre eux ne veulent pas mentionner de prix. Les approvisionnements sont un peu lourds et il y a, à la vérité, moins de stock ici que l'ouverture de la saison de la peinture devrait justifier. Comme résultat de la rareté du stock, les prix restent fermes, mais sans changement.

ON S'ATTEND A VOIR LE PLOMB RESTER FERME

Blanc de plomb dans l'huile. — "Nous ne nous attendons pas à aucun changement pour le blanc de plomb dans l'huile d'ici à la fin de juin, dans tous les cas", nous disait cette semaine un grand marchand de gros. "A la fin de juin, il pourrait y avoir un changement, mais nous ne nous y attendons pas."

Il y a une bonne demande ferme pour les approvisionnements du commerce et les approvisionnements sont suffisants pour répondre aux besoins. Les prix pour l'étalon du gouvernement sont les suivants: En lots de 5

tonnes, les 100 livres, \$15.50; en lots de 1 tonne, les 100 livres, \$16; en lots plus petits, \$16.35.

LE MARCHE DE LA PEINRU-RE EST FERME ET ACTIF

Peintures mélangées, spécialités. — Les marchands de gros et les manufacturiers de peinture sont satisfaits de l'aspect général du marché. Il y a un commerce considérable chaque semaine et les commandes sont bien assorties, indiquant qu'il y a des achats faits sagement pour répondre aux besoins réels. Le prix reste ferme, le marché de l'huile de lin étant un facteur important dans la fermeté de la cote.

PEINTURES ET VITRES

Alabastine.	
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 190 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.	
Liquide-bronze.	
Liquide-bronze, No 1 ..	\$1.50 \$2.00
Huile de banane, gall. ..	\$3.50 \$7.00
f.o.b. Montréal.	
Bleu.	
La livre	0.18 0.14
Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres ..	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres	0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres ..	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.04
Rouge Vénitien, No 1	0.02½
Noir fin, pur sec	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.06½
Ochre blanche, 100 livres	0.04
Ochre blanche, barils	0.03
Ochre jaune, barils	0.03½
Ochre français, barils	0.06
Ochre sapin, 100 livres ..	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, bbis	0.02 0.02½
Rouge Super Magnetic.	0.02½ 0.02½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	
COULEURS A L'HUILE PURE	
boîtes d'une livre.	
Rouge Vénitien	0.21
Rouge Indien	0.35

Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.35
Terres de Sienne	0.32
Terres d'Ombre	0.32
Bleu Ultra-marin	0.52
Bleu de Prusse	1.50
Bleu de Chine	1.50
Noir fin	0.30
Noir Ivoire	0.31
Noir de peintre d'enseigne pur	0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.	

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	\$6.50
Albagloss	3.50
Colle.	

Colle All-Round Brantford—	
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	\$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb.	35.00

Vitre	Simple	Double
	épais-	épais-
	seur	seur
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	\$16.80	\$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

Escompte à la caisse, 20 pour cent.
Escompte à la feuille, 10 pour cent.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London,
Hamilton.

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, con- tenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, con- tenant plus de 100 pieds chaque	3.75
Escompte au commerce, 25 pour 100. Livraison en ville 33 1-3 pour 100. Clous de vitriers.	
Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.	

BLANC DE PLOMB

(moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	\$16.00	\$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30

Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins
d'une tonne, \$18.45, Toronto;
\$18.15, Montréal. Lots d'une
tonne, moins 5%; lots de 5 ton-
nes, moins 10%.

QUINCAILLERIE

MARCHE DE MONTREAL

La semaine qui vient de finir
a vu la hausse du prix des outils
pour bucherons et des manches
d'outils. C'est la seule hausse à
signaler. Toutefois, une hausse
dans le prix des poêles ne serait
pas surprenante, car les dépen-
ses des mouleurs ont été plus
élevées et les manufacturiers
prétendent que les prix doivent
être augmentés. Il y a un dé-
clin dans les prix des vis de cui-
vre, à tête ronde et plate; les
agrafes pour câble ont subi une
baisse d'environ 5 pour cent.
Divers articles, tels que: dessous
de poêles, pelles à feu, tuyaux
de poêle, coudes, chaudières à
charbon, etc., sont réduits par
suite d'un changement dans
l'escompte. Les tôles galvanis-
ées et noires sont encore bais-
sées. Diverses qualités de sou-
dures ont baissé de prix jusqu'à
trois cents par livre. Les mar-
chés des lingots sont tranquil-
les, mais sans changements.

Nonobstant le fait que la tem-
pérature a été quelque peu dé-
favorable, nuisant à la vente des
outils de jardinage et autres li-
gnes se vendant généralement
au commencement du prin-
temps, il y a eu beaucoup d'ac-
tivité dans le domaine de la
quincaillerie, et ce qui est mieux,
la confiance y semble renaître.

LES VIS DE CUIVRE A LA BAISSE — QUINCAILLERIE POUR CONSTRUCTEURS

Vis, quincaillerie pour cons-
tructeurs. — Des prix plus bas
sont en vigueur pour les vis de
cuivre à tête plate et ronde.
L'escompte sur les vis à tête
ronde est actuellement de 45
pour cent, celui alloué sur cel-
les à tête plate est de 47½ pour
cent. La quincaillerie pour cons-
tructeurs, portant la marque P.
& F. Corbin a subi une révision
de prix, et un déclin général
d'environ 10 pour cent est at-
tendu par suite de ces change-
ments.

LES OUTILS POUR BUCHE- RONS A LA HAUSSE—LES AGRAFES POUR CABLE EN BAISSÉ

Outils pour le bois, agrafes
pour câble. — Les outils pour
bûcherons de la marque Pink
accusent une hausse dans le
prix. L'escompte a été révisé de
35% et 5% sur les outils à 30%,
et celui alloué sur les manches
est maintenant de 35% et 10%.
L'augmentation du coût de la
main-d'oeuvre est la raison don-
née pour cette avance.

Les agrafes pour câble, en
grande demande actuellement
pour les bateaux, ont baissé de
5 pour cent. Les nouveaux prix
sont les suivants: Galvanisées,
¼ pouce, 72c la douzaine; ver-
nissées, 60c; galvanisées, 5-16
pouce, 80c; galvanisées, ¾ pou-
ce, 95c; noires, 75c; ½ pouce,
\$1.40-\$1.10; 5/8 pouce, \$1.95-
\$1.50; ¾ pouce, \$3.00-\$2.25; 7/8
pouce, \$4-\$3-\$3.10; 1 pouce,
\$4.80-\$3.60.

LES POELES A LA HAUSSE— LES ACCESSOIRES A LA BAISSE

Poêles, accessoires. — Tout
indique que des prix plus élevés
seront en vigueur pour les poê-
les, déclarait un grand manu-
facturier au "Prix Courant" la
semaine dernière. Il laissa voir
clairement qu'il n'y aurait pas
de baisse de prix et qu'il y aura
une hausse des prix plutôt qu'on
ne l'attendait il y a quelque
temps. Divers accessoires sont
sur la base de révision. Ce chan-
gement s'applique à quelques li-
gnes d'automne qui n'avaient
pas subi de changement derniè-
rement lorsque les prix de divers
autres accessoires avaient été
changés. Les lignes affectées et
les nouvelles bases sont les sui-
vantes: Dessous de poêles ou de
fournaises, doublés en papier,
40 pour cent et 5 pour cent du
prix de la liste; doublés en laine,
30 p. cent et 5 p. cent de la lis-
te; pelles à feu, 10 pour cent sur
la liste; chaudières à charbon,
vernissées, 25 pour cent de la
liste; galvanisées, 40 pour cent;
coudes de tuyaux de poêle, en
fer-blanc, noirs et galvanisés,
12½ pour cent de la liste;
tuyaux de poêle brevetés et or-
dinares, 33½ pour cent sur la
liste; anneaux de tuyaux de poê-
le, Crown, 20 pour cent de la lis-

te; dés de cheminée, 50 pour cent de la liste.

LES PRIX FERMES ET LE COMMERCE DE L'HUILE NORMALE

Huiles et gazoline. — Il y a très peu de changement dans le marché de l'huile. Il y a une bonne demande à la ville pour le pétrole, bien que la température s'oppose à un usage hâtif des poêles de cuisine au pétrole. Les prix restent à 20c et 23c le gallon. Les ventes de la gazoline sont assez considérables et le prix de la gazoline à automobile est ferme à 34c le gallon.

LES TOLES NOIRES ET GALVANISEES A LA BAISSÉ

Tôles et plaques. — Les prix ont baissé cette semaine et la réduction s'applique aux tôles noires et galvanisées. Il y a eu un assez bon mouvement, mais les stocks maintenus ne sont pas considérables, les marchands de gros, ainsi que les détaillants guidant leurs approvisionnements sur la demande probable. Les nouveaux prix sont donnés plus bas:

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10% onces	8.35
Calibre 28	8.30
Calibre 26	8.50
Calibres 22 et 24	8.35
Calibre 20	8.35
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.35

Note: — Charge extra de 25 à 35c les 100 livres pour lots brisés.

LA SOUDURE BAISSÉ DE 3 CENTS—LES TRAPPES ET LES COUDES FERMES

Produits de plomb.—Les prix sont réduits de 3 cents par livre sur la soudure. Cette réduction concerne la soudure moitié par moitié et autres variétés, et il y a une baisse pour la soudure de plombiers (wiping) de 3 cents. Le commerce s'est amélioré pour diverses lignes et il y a une plus belle perspective pour ces lignes. Aucun changement de prix à signaler.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.11½
Rebuts de plomb	0.12½
Courbes et trappes en plomb, Liste net.	
Courbes et trappes en plomb, 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.33
Soudure, strictement, la lb.	0.29
Soudure, commerciale, la lb.	0.27
Soudure, wiping, la lb.	0.25
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.34
45-55	0.36½
50-60	0.39½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

PRIX PLUS ELEVÉS POUR LES MACHINES A LAVER

Machines à laver. — Il y a eu un changement, la semaine dernière, dans la liste des prix d'un grand nombre de machines à laver, les nouveaux prix accusant une augmentation dans la majorité des cas. Ce changement n'affecte que la liste des prix, les escomptes restant quand même à 30 et 10 pour cent. La liste complète des machines dont le prix a été changé ainsi

que la nouvelle liste des prix sont données ici:

Machines à laver — Connor améliorée, \$10.75; Magic, \$11; Ottawa, \$11.50; Winner, \$17; Canada First (engrenage découpé), \$21; Gem, \$18.50; Beaver, \$23; Perfection électrique, \$119.50; banc en acier Perfection, 1 cuvette, \$111.50; banc en acier Perfection, 2 cuvettes, \$121.00; banc en acier Perfection, 3 cuvettes, \$127.50; Perfection électrique, 1 cuvette, \$122.50; Perfection électrique, 2 cuvettes, \$125.00; Perfection électrique, 3 cuvettes, \$127.50; Perfection (mue par moteur), 1 cuvette, \$59.60; Perfection (mue par moteur), 1 cuvette, \$62.50; Perfection (mue par moteur), 2 cuvettes, \$65; Perfection (mue par moteur), 3 cuvettes, \$67.50; Jubilee, \$10.25; Downswell, \$11.25; Hamilton, \$12.50; Canadian, \$11; Peerless, \$11.50; Snowball, \$17; Momentum, \$18.50; Patriot (engrenage découpé), \$21; High Grade (engrenage découpé et "BB"), \$23; Seafoam, "B", mue par moteur, \$50; Seafoam "A", mue par l'électricité, \$110; New Idea, électrique, \$118.50; Sunshine, \$10.25; Popular, No 2, \$11; Popular, No 1, \$11.50; Premier (double vitesse), \$18.50; Imperial (grande), \$18.50; Economic, \$13.50; Puritan, \$17; Champion (haute vitesse), \$18.50; Home (engrenage découpé), \$21; Imperial (électrique), \$110.00; Hydro, 1 cuvette, mue par moteur, \$51.50; Hydro, 2 cuvettes, mue par moteur, \$61.50; Hydro, 3 cuvettes, mue par moteur, \$67.50; Hydro, 1 cuvette, électrique, \$111.50; Hydro, 2 cuvettes, électrique, \$121.50; Hydro, 3 cuvettes, électrique, \$127.50.

(A suivre page 52.)

Tôle Galvanisée

"QUEEN'S HEAD"

Nous attendons un envoi qui doit nous arriver bientôt et comme l'approvisionnement en est limité nous vous conseillons de donner votre commande sans retard.

John Lysaght Limited

Manufacturiers

Bristol, Newport, Montréal.

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 de Goudron, Papier Tapisser et à Imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné "BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL. Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



L'ELEMENT SANITAIRE

Le public porte une attention sans cesse croissante à la pureté des aliments. Les meilleures méthodes de détail aujourd'hui, attachent beaucoup d'importance à la manipulation sanitaire des produits alimentaires.

Nul aliment ne peut être plus hygiénique et sanitaire que le récipient qui le transporte du magasin à la maison.

Le bon commerçant choisit un "Riteshape", parce qu'il est sanitaire sans l'ombre d'un doute.

Les "Riteshapes" ont subi les épreuves les plus rigoureuses connues par la science du contrôle des aliments.

Ils sont jugés avec certitude et sans discussion possible comme étant exempts de tout élément de contamination.

Les "Riteshapes" sont faits du bois pur, tel que la nature l'a produit.

Rien d'autre n'entre dans le "Riteshape."

Ainsi donc, le plat qui est le plus pratique est aussi le plus sanitaire.

Les "jobbers" et les épiciers en gros ont les "Riteshapes" en stock. Demandez-les par le nom.



Victoria Paper & Twine Co.

LIMITED

DISTRIBUTEURS EN GROS

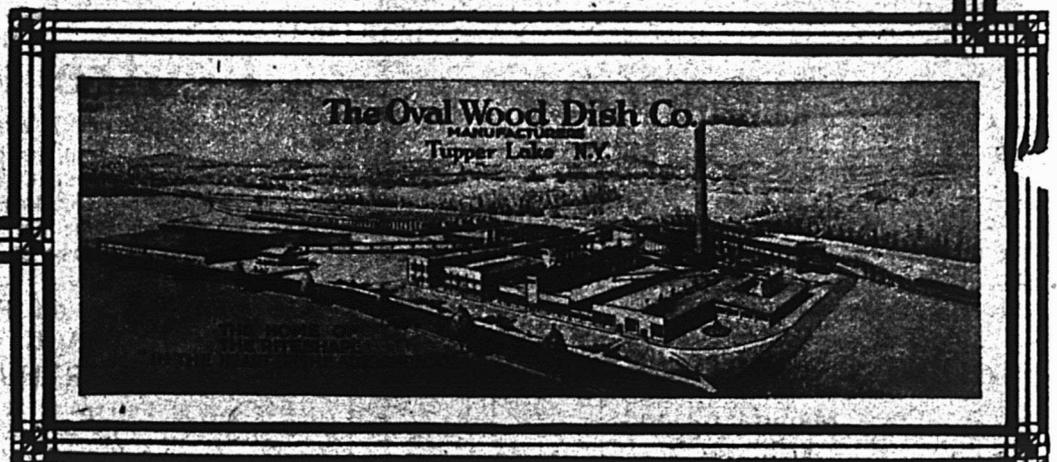
378-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST

MONTREAL

TORONTO

HALIFAX

The ONLY
COMPLETE
LINE
½ to 10 LBS.



LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands-détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$3.00
Canada \$2.50 } PAR AN.
Etats-Unis \$3.00
Union postale, frs. 20.00

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of
Circulations".

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.
A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à
nos bureaux, quinze 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 paya-
bles à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit:
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 16 mai 1919.

Vol. XXXII—No 20

L'opinion contradictoire d'un détaillant sur le système du "Payez et Emportez"

La situation économique présente exige une
considération sérieuse des problèmes qui confron-
tent le détaillant. Il a tant été dit sur l'efficacité,
l'économie, l'élimination, la conservation et mille
autres choses que le marchand-détaillant ne sait
plus trop où donner de la tête et se demande à quel
saint il doit se vouer pour mener son commerce
loyalement et avec succès.

Un résultat de cette agitation a été de conduire
beaucoup de marchands à essayer de nouveaux
"schemes" dont quelques-uns prouvèrent être
bons sans aucun doute, tandis que les autres furent
de piètre valeur. Beaucoup de suggestions ont été
faites et des quantités d'avis ont été donnés aux
détaillants quant à la manière de mener leur com-
merce en temps de guerre. Or un marchand avec
lequel nous engageons une conversation sur ce sujet
nous disait: Je suis persuadé que ces recomman-
dations venant de différentes sources, furent don-
nées avec la plus entière bonne foi, mais à mon
avis, beaucoup d'entre elles ne furent que de peu
de bénéfice pour le commerce en général. Par ex-
emple, on nous conseille de réduire les livraisons,
de diminuer les crédits, d'éliminer les frais, de faire
plus avec moins, et cent autres choses, que le bon
commerçant a fait en tous temps. Pour ma part,
je n'ai qu'un moyen de conduire un magasin et
c'est de l'exploiter à pleine capacité.

Je me demande comment la réduction des li-
vraisons peut effectuer une économie si le système
de livraison doit être maintenu. J'essaierai de vous

montrer que le système de livraison quand il est
convenablement pratiqué peut être maintenu à un
prix relativement minime comparé à l'économie du
temps qu'il fait réaliser. Je me souviens d'avoir lu
l'an dernier un rapport de M. Selfridge, le grand
propriétaire du magasin à départements de Lon-
dres, qui disait que bien que la guerre lui eut enlevé
10,000 de ses employés il n'avait pas jugé à propos
de réduire son service de livraison—et je pense qu'il
n'avait en vue que d'adopter tout système pouvant
être économique à son pays.

Payez et emportez

Un autre résultat de cette tendance à l'écono-
mie a provoqué ce qui est communément appelé
dans la ligne d'épicerie le système de "Payez et em-
portez", qui ne signifie autre chose que de payer ses
marchandises au comptant et de les emporter n'im-
porte comment. A mon avis, cette idée du "Payez
et emportez" n'a pas capté longtemps l'attention
du public; il est vrai qu'elle n'est encore qu'à son
enfance, mais elle y restera, je crois. J'ai toujours
pensé et je pense encore que les vendeurs de "ser-
vice" auront toujours le pas sur les autres mar-
chands.

Pas de bonne raison

En réfléchissant à ce sujet, j'ai cependant es-
sayé de trouver une raison pour l'existence du plan
en question. Ma conclusion est qu'il n'y en a pas
de bonne. La phrase lapidaire "Payez et empor-



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

**IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.**

tez" a fait naître l'idée qu'un grand pas était fait vers les lignes économiques, mais mon analyse ne me permet guère d'admettre pareille façon de voir. Les deux mots "Payez et emportez" semblent, à mon avis, dépareillés l'un à côté de l'autre et rappellent tant soit peu l'idée d'un attelage composé d'un cheval et d'un boeuf. Le paiement comptant est une bonne chose et fort désirable, et le client qui paye au comptant a certainement droit au meilleur service qui est après tout le mot d'ordre de tout commerce. J'ai toujours soutenu qu'une institution d'affaires de quelque espèce qu'elle soit ne saurait avoir la clientèle d'une localité qu'en autant qu'elle agissait sur la base d'un service rendu à cette localité.

Voyons à présent, quelle sorte de service le magasin du "Payez et emportez" offre pour la vente. La seule manière de faire une juste comparaison est d'admettre que les deux sortes de vendeurs cherchent à vendre la même quantité de marchandises. Il serait juste aussi d'admettre qu'ils doivent être opérés tous deux à pleine capacité. Ceci étant posé, le magasin du "payez et emportez" est tout de suite placé dans un champ limité, tandis que le magasin du "service" n'est limité que par le champ de sa vision, ce qui veut dire qu'il a un champ d'action presque illimité.

Pour que le magasin du "payez et emportez" puisse posséder un avantage sur le magasin du "service" il doit vendre ses marchandises bien meilleur marché ou doit vendre de meilleures marchandises pour le même prix ou même moins. Je ne suis pas prêt d'admettre que la chose soit possible.

Le plan à l'essai

Rappelons-nous que nous admettons que les deux magasins opérant à pleine capacité s'efforcent de convaincre un public difficile de l'endroit le plus propice et le plus économique où il pourra s'approvisionner, l'un se recommandant du prix, l'autre du service. Le système du "payez et emportez" fait défaut ici, car pour vendre la même quantité de marchandises (ce qui est impossible du fait du champ limité), il lui faudrait dépenser plus que le coût de livraison en personnel de vente supplémentaire pour s'occuper des clients que peut servir un système de livraison bien organisé.

"La suppression complète de la livraison ne serait pas une économie pour une localité ou pour le détaillant, car cela nécessiterait l'emploi de plus de commis pour servir les foules, sans parler des dépenses et des ennuis qu'elle occasionnerait au client." Telle est l'opinion émise à la page 7 du volume 3, No 1 du Bulletin de l'Université d'Indiana.

Si la chose est vraie et mon expérience me permet de le croire, le système du "payez et emportez" occasionnerait approximativement les mêmes dépenses que l'entretien du magasin de "service" et par conséquent n'aurait pas le prétexte des prix meilleur marché.

La question du comptant

Prenons à présent le point de vue du comptant qui est la seule caractéristique à considérer. Il ne semble offrir guère plus d'avantages. D'après un tableau établi par le Bureau des Recherches Commerciales de l'Université Harvard, "le crédit est aussi vieux que la civilisation et ne coûte que demi de un pour cent des ventes", soit une somme tellement minime qu'elle ne devrait avoir d'influence sur les prix. Le coût des livraisons est d'ailleurs plus fort que le coût du crédit, mais il est aussi un plus grand facteur en affaires, car il augmente considérablement le champ d'activité. Nous connaissons le coût de livraison, et nous sommes convaincu que si notre système de livraison était abandonné aujourd'hui, et que nous devions vendre la même quantité de marchandises que nous vendons, nos dépenses d'opération ne sauraient être réduites. De fait, je suis fermement d'avis qu'elles seraient augmentées.

Et ce n'est pas tout. Et le temps de la ménagère? Notre système de livraison prend soin approximativement de 200 commandes par jour. Deux cents personnes magasinant dépenseraient une heure et demie chacune, considération prise du temps de s'habiller, d'aller au magasin et d'en revenir, soit un total de 300 heures par jour, ou 30 jours par jour, et si l'on compte le temps d'une femme à \$50.00 par mois, notre système de livraison représente pour la localité une économie de \$1,500 par mois. Si le coût de livraison était chargé directement à la communauté, il y aurait encore 500 pour 100 sur le placement, mais je pense avoir suffisamment démontré que les deux magasins possèdent les mêmes frais d'opération.

En conséquence, après la guerre comme avant la guerre, le magasin fournissant un service véritable, jouira de prospérité en conservant le service qu'il donne à sa localité, malgré la concurrence que pourra essayer de lui faire le magasin du "payez et emportez."

LES TAUX DU TELEPHONE

D'après le jugement que vient de rendre la Commission des Chemins de fer, la Bell Telephone Company a l'autorisation d'augmenter ses taux de 10 pour cent. Cette augmentation représente la somme de \$11,000,000 requise pour placer la Compagnie sur des bases financières solides. Celle-ci avait demandé une augmentation de 20 pour cent, mais la Commission a jugé que le 10 pour cent suffirait pour faire face à la situation.

L'OLEOMARGARINE

Malgré les protestations des représentants de l'industrie laitière, le gouvernement a décidé, pour répondre aux désirs des consommateurs, d'autoriser encore pour une autre année la fabrication et la vente de l'oléomargarine.

DANS LE DOMAINE DE L'ÉPICERIE

Lespérance & Co., épiciers, La Tuque, Qué., ont dissout leur société.

Desbiens & Gauthier, épiciers, La Tuque, Qué., ont dissout leur société.

Bibeau & Dufresne, marchands généraux, Montréal ont dissout leur société.

M. Lorenzo Biteau, Mme P. Burke et M. J. E. Lafortune, tous de Montréal, ont fait enregistrer un commerce d'épicerie.

M. J. S. Meyers, des Peerless Cereal Mills, Woodstock, Ont., était récemment à Montréal, pour affaires.

M. J. H. Magor, de Magor, Son & Co., Limited, Montréal, est de retour d'une longue visite en Angleterre.

MM. J. Armand Côté et Ad. Côté, Sherbrooke, se sont faits enregistrer comme épiciers, sous le nom de Côté et Frère.

Mmes A. Gravel et A. Norchessault, marchands généraux, Fassett, Qué., ont eu pour successeur la Fassett Trading Co.

Le magasin-succursale de Désiré Cloutier, marchand général, de St-Narcisse, situé à St-Stanislas, a été récemment détruit par le feu.

M. Duncan Cameron, peseur et gaugeur de la cité de Montréal, est décédé.

LES MARCHANDS-DETAILLANTS DE MONTREAL FERMERONT LEUR MAGASIN A SEPT HEURES QUATRE SOIRS PAR SEMAINE

Le conseil municipal s'est prononcé cette semaine, sur la question de la fermeture de bonne heure et a accepté le règlement des marchands-détaillants qui a fixé cette fermeture des magasins à quatre soirs par semaine à sept heures, les lundi, mardi, mercredi et jeudi.

On a proposé que les établissements de tailleurs et de modistes puissent rester ouverts le lundi soir.

UNE MANUFACTURE DE BISCUITS SERA RECONSTRUITE

La Montreal Biscuit Co. a donné un contrat pour l'érection d'une nouvelle manufacture à Montréal, pour remplacer celle détruite par le feu, l'au-

tomne dernier. Les plans établis le sont pour une structure de quatre étages 90 x 308 pieds, en matériaux de briques. Le montant du contrat s'élève à \$118,000.

LE "RITESHAPÉ"

Le "Riteshape" un plat sanitaire en bois, que le commerce de détail pourra employer pour toutes sortes de provisions, est offert à présent sur le marché de Montréal, par la "Victoria Paper & Twine Company, Ltd." dont le récent établissement à Montréal a été vivement apprécié par le commerce de cette partie du Dominion.

Le "Riteshape" est, pour de multiples raisons, le récipient le plus populaire et le plus satisfaisant du Canada pour les produits alimentaires en vrac. Inconnus sur le marché canadien, il y a quatre ou cinq ans, les "Riteshapes" sont maintenant exclusivement employés par les meilleurs et les plus beaux magasins du Canada tant dans l'Ouest que dans le Centre.

Le "Riteshape" est un plat en bois sanitaire qui se fait en grandeurs de 1/2 à 10 livres. Il est construit de bois dur de choix et porte d'une façon sûre et attrayante n'importe quel produit alimentaire en vrac. Il est très largement employé pour les viandes en tranches et hachées, pour les légumes, la pâtisserie, pour les aliments préparés, pour fins d'étalages dans les vitrines ou sur les comptoirs, et sert au détaillant de mille et une manières.

Le "Riteshape" est le récipient le plus solide de son espèce. Il fait un paquet commode avec moins de papier qu'il n'est généralement nécessaire pour envelopper n'importe quelle commande. Le "Riteshape" est le seul plat pour 10 livres au monde, et cette grandeur est une indication de la qualité de la ligne toute entière, car elle est assez forte pour porter sûrement son contenu.

Le "Riteshape" pour 10 livres, est un grand et magnifique récipient que beaucoup de détaillants emploient pour fins d'étalage, en retirant les produits au fur et à mesure pour les emballer.

La ligne "Riteshape" est absolument garantie. Le "Riteshape" permet à tout détaillant de préparer de jolis paquets attrayants avec la marchandise en vrac qu'il a à vendre et le convainc qu'il la livre de la manière la plus sanitaire et avec le goût le plus parfait qu'il soit possible.



TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX

Le Service de la Santé Publique aux États-Unis donne l'avis suivant: "Les préparations à l'arsénio pour la destruction des mouches sont considérées comme extrêmement dangereuses et ne devraient jamais être employées."



UN SERVICE DE NAVIRES OUVRE DE NOUVEAUX MARCHES DU CAFE

Le fait qu'un service régulier de bateaux est établi à présent entre Vancouver et les ports du Mexique et de l'Amérique du Sud, ouvre des possibilités commerciales qui devraient être à l'avantage des marchands canadiens. Pour le café de bonnes affaires devraient être rendues ainsi possibles. En 1917, la consommation du café et l'importation du café au Canada de toutes sources s'élevèrent à plus de 17,000,000 de livres. Le Brésil contribua pour 10 millions sur ce montant et le reste vint du Guatemala et d'ailleurs. Le montant reçu du Mexique, d'après le consul général mexicain, ne fut que cent quatre-vingts tonnes. Le seul district de Soconusco, Mexique, produit chaque année plus de vingt millions de livres de café. La qualité de ce café, suivant l'avis de beaucoup, égale sinon dépasse celle du café du Guatemala.

Les prix donnés à présent dans les journaux commerciaux mexicains pour le café Soconusco sont en moyenne de 78 cents mexicains le kilo (environ 2 1/5 livres) à Salina Cruz.

Le café du district de Cordoka, du côté de l'Atlantique est coté en même temps à 80 cents mexicains, le kilo. Le principal port d'exportation de ce district est Vera Cruz.

LA SUCCURSALE DE ST-HYACINTHE DE LA MAISON DE NOUVEAUTES P. P. MARTIN & CIE, LIMITEE

Les nombreux marchands de nouveautés qui sont en relations d'affaires avec la maison de gros P. P. Martin & Cie, Limitée, apprendront avec plaisir que pour assurer le service de ses clients du district de St-Hyacinthe, cette firme réputée a ouvert une succursale dans cette ville au No 229 rue des Cascades.

QUELQUES PHRASES POUR LES CARTES DE VITRINE DU PRINTEMPS.

Nous avons tout ce qu'il faut pour le grand nettoyage du printemps.

Vous trouverez à notre magasin des mets tout préparés pour ces jours de grand ouvrage.

Nous avons toutes les primeurs en fait de fruits et légumes; entrez et voyez par vous-même.

Voyez nos lignes, elles conviennent à la saison du printemps.

Les fruits sont un des meilleurs toniques du printemps; nous en avons un assortiment complet.

LE BUREAU DE MONTREAL DE LA COWAN CO. CHANGE D'ADRESSE.

Le bureau de Montréal de la Cowan Co., qui était jusqu'à présent sur la rue St-Paul ouest, va être transporté au nouvel entrepôt au 236 de la rue Lemoine, permettant un plus gros emmagasinage de stock. M. G. C. Duncan demeure avec la maison, en charge de la comptabilité et des affaires de bureau, tandis que M. J. G. Gordon s'occupe de la surveillance des ventes à Montréal et dans les districts voisins.

CONSOMMATION DES PISTACHES.

Un recensement récent de l'industrie des pistaches (peanuts) aux Etats-Unis, montre que la consommation par tête en est à présent de plus d'une livre par an. Au 1er janvier 1919, il y avait 114,364,367 livres de peanuts aux mains des différents intéressés. Les manufacturiers de beurre de peanuts détenaient 3,085,700 livres de peanuts non écalés.

LA WILLARD CHOCOLATE CO. DEPENSERA \$175,000

Une demande avait été faite il y a quelque temps par la Willard Chocolate Co., Ltd., de Toronto, pour un permis de construction d'un entrepôt d'environ \$75,000. Récemment le permis fut accordé avec un supplément de \$100,000, la bâtisse complète à 5 étages devant coûter \$175,000. Cet entrepôt sera érigé aux Nos 445-447 rue Wellington ouest, près de l'avenue Spadena.

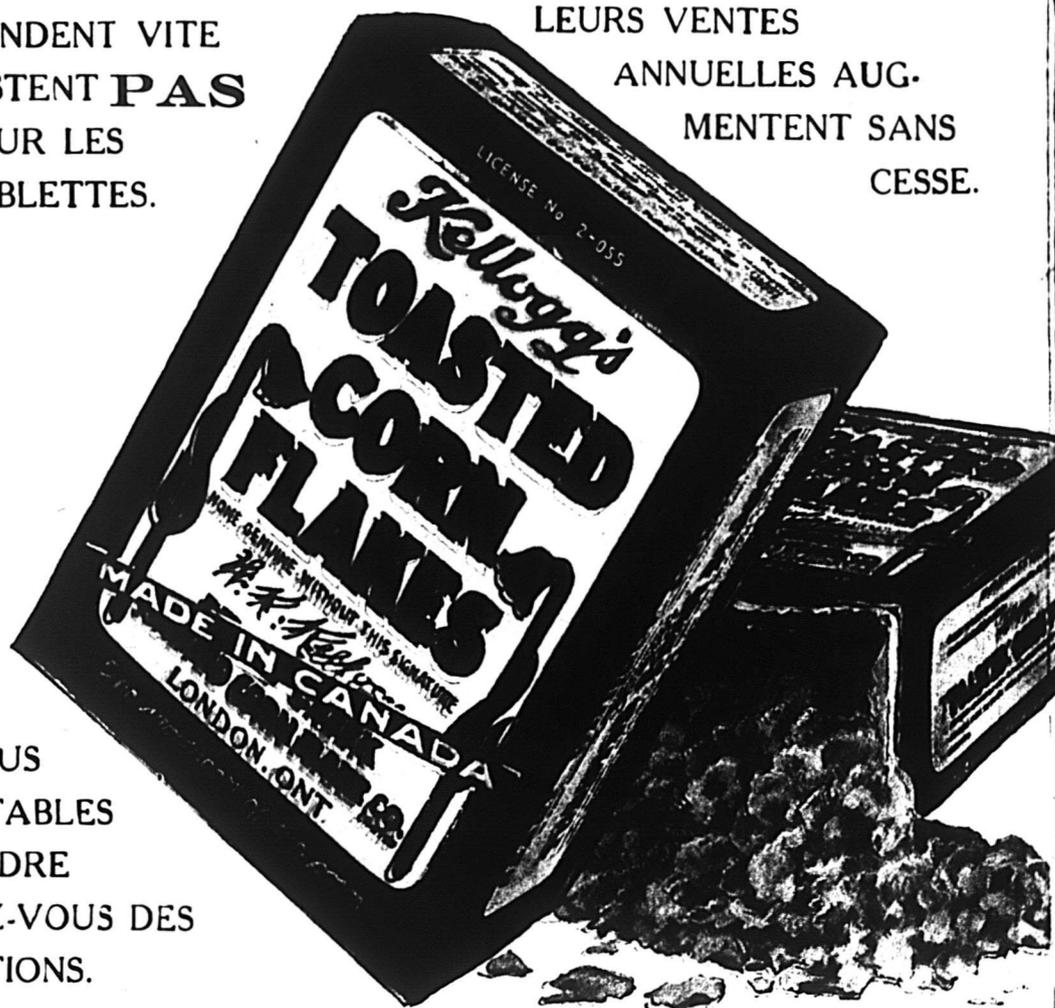
POUR FAVORISER LE COMMERCE CANADIEN

Par l'entremise de la commission canadienne du Commerce, à Londres, des crédits importants ont été votés pour promouvoir le commerce à l'étranger, dont \$25,000,000 en faveur de la Roumanie, \$25,000,000 en faveur de la Grèce, et \$25,000,000 en faveur de la Belgique. Un crédit de \$50,000,000 sera aussi affecté à l'achat de bois canadien, pour le compte du gouvernement anglais, et les premiers paiements ont même été effectués. On continue les négociations avec la France, l'Italie et la Serbie. On espère placer bientôt \$10,000,000 en France. Ces crédits, tout à l'avantage des industriels canadiens, ne comportent aucune obligation d'acheter de la part des gouvernements étrangers. C'est aux manufacturiers canadiens de fournir des marchandises de la qualité requise et il importe que tous les articles de marque canadienne offerts en vente à l'étranger soient de la meilleure qualité possible.

DEPUIS plus de douze ans, les VERITABLES et AUTHENTIQUES Kellogg's Toasted Corn Flakes ont toujours été vendus dans le paquet Rouge, Blanc et Vert. IL N'A JAMAIS ETE CHANGE.

SE VENDENT VITE
NE RESTENT PAS
SUR LES
TABLETTES.

LEURS VENTES
ANNUELLES AUG-
MENTENT SANS
CESSE.



LES PLUS
PROFITABLES
A VENDRE
MEFIEZ-VOUS DES
IMITATIONS.

Les KELLOGG'S TOASTED CORN FLAKES sont FABRIQUES AU CANADA seulement par

The Battle Creek Toasted Corn Flakes Co., Limited

Siège social et fabrique: LONDON, ONT..

The Employers' Liability Assurance Corporation Limited

LONDRES, ANGLETERRE.

EXTRAITS DU RAPPORT DES DIRECTEURS

Les Directeurs soumettent aux Actionnaires leur Trente-Huitième Rapport Annuel ainsi que les comptes vérifiés au 31 Décembre 1918.

Les Primes pour l'Année ont été de \$25,476,500 contre \$16,983,150 pour l'an 1917.

COMPTE DU REVENU, 1er Janvier 1918, au 31 Décembre 1918.

(£5 = £1 Sterling)

JANVIER 1er —

MONTANT DU FONDS D'ASSURANCE AU DEBUT DE L'ANNEE:	
Réserve pour Risques non échus	\$ 6,856,548 00
Total estimé des obligations sur pertes à ajuster	5,926,950 00
	<u>\$12,783,498 00</u>

DECEMBRE 31 —

Primes:	
Feu	\$ 1,251,734 00
Marine	1,161,230 00
Accident	22,563,545 00
	<u>\$25,476,509 00</u>
Ajustement du Change ..	133,919 00
Honoraires de Transferts ..	349 00
	<u>\$134,268 00</u>
	<u>\$38,394,275 00</u>

DECEMBRE 31 —

Paievements sur Police, Frais Légaux et Médicaux com- pris:	
Feu	\$551,146 00
Marine	619,460 00
Accident	9,173,306 00
	<u>\$10,343,912 00</u>
Commissions	\$4,842,862 00
Dépenses d'Administration ..	1,560,213 00
Contribution aux Brigades Incendie	8,700 00
Créances mauvaises	8,875 00
	<u>\$ 6,420,650 00</u>

MONTANT DU FONDS D'ASSURANCE

A LA FIN DE L'ANNEE:	
Réserve pour Risques non échus	\$10,422,094 00
Total estimé des obligations sur pertes à ajuster	7,457,530 00
Balances transférées au compte de Profits et Pertes	\$17,879,624 00
	<u>3,750,090 00</u>
	<u>\$38,394,275 00</u>

Dt.

BILAN, 31 DECEMBRE 1918

Ct.

PASSIF

CAPITAL DES ACTIONNAIRES	
100,000 Actions de \$50 cha- cune	\$ 5,000,000 00
A Capital - 100,000 Actions, \$10 payé	\$ 1,000,000 00
Sommis dues à d'autres Com- pagnies et Agents	1,958,281 00
Dividendes non Réclamés ..	2,234 00
Commissions à couvrir	1,013,748 00
Dépenses à couvrir	236,136 00
Perte sur Compte de Dépôts ..	222 00
	<u>\$3,200,651 00</u>
Somme pourvue au Compte de Profits et Pertes pour le dividende final de 1918 ..	450,000 00
RESERVES —	
Pour les risques non ex- pirés	\$10,422,094 00
Pertes à ajuster	7,457,530 00
Réserves pour les place- ments	1,068,830 00
Réserve spéciale pour taxes	1,250,000 00
Réserve Générale	5,851,257 00
	<u>\$26,049,711 00</u>
	<u>\$30,710,362 00</u>

ACTIF

Hypothèques sur Immeubles dans le Royaume-Uni	\$ 12,500 00
PLACEMENTS —	
Valeurs du Gov't Britannique ..	4,079,433 00
Actions de la Banque d'Angleterre ..	57,722 00
Valeurs des Gov'ts de l'Inde et des Co- lonies	625,816 00
Valeurs Provinciales de l'Inde et des Co- lonies	174,729 00
Valeurs Municipales de l'Inde et des Co- lonies	365,457 00
Valeurs de Gouvernements Etrangers ..	5,365,255 00
Valeurs Provinciales Etrangères ..	529,069 00
Valeurs Municipales Etrangères ..	6,387,474 00
Débitures de Chemins de Fer et autres, et Débitures-Actions en Grande Bre- tagne et à l'Etranger	5,351,376 00
Actions préférentielles de Chemins de Fer et autres Actions garanties ..	51,673 00
Actions ordinaires de Chemins de Fer et autres	44,728 00
Immeubles	329,907 00
	<u>\$23,385,139 00</u>
Balances de Succursales et d'Agences ..	5,398,065 00
Intérêts et Loyers accrus	258,951 00
CAISSE — En mains et en compte cou- rant	966,300 00
Sommis dues par d'autres Compagnies ..	701,907 00
	<u>\$30,710,362 00</u>

SUCCURSALES AU CANADA

C. W. I. WOODLAND, Gérant Général.
JOHN JENKINS, Gérant-Incendie.

MONTREAL ET TORONTO, C.N.

Pour le Canada et Terre-Neuve.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Les affaires de Juin dans le magasin de détail de quincaillerie

La connaissance des marchandises, leur construction, leurs mérites et leurs usages sont choses essentielles pour le succès d'un commerce de quincaillerie. Les gens qui sont intéressés par les articles bénéficiant d'une publicité nationale dans les lignes de quincaillerie et de même espèce, s'attendent, à juste titre, à recevoir un service intelligent quand ils entrent dans un magasin pour faire leurs achats.

Le jeu du "bluff" et du déplacement d'air ne prend qu'un temps pour quelques chevaliers d'industrie commerciaux, qui ne travaillent que pour le présent et qui considèrent que c'est l'art de vente scientifique que de vendre à une personne, un baril de mélasse alors qu'elle n'avait l'intention d'acheter qu'une livre de beurre.

Tout bon marchand de quincaillerie travaille continuellement pour l'avenir aussi bien que pour le présent. Il achète les meilleures marchandises sur le marché et les vend à un prix raisonnable. Il sait que beaucoup de jeunes et petits acheteurs deviendront plus tard des clients plus importants pour son magasin et que tant qu'il fera des affaires loyales il aura des chances d'en garder la clientèle avantageuse.

La variété et le caractère des marchandises augmentent continuellement dans les lignes de quincaillerie, et les marchands progressifs se préoccupent d'avoir dans leurs employés des hommes habiles qui peuvent présenter intelligemment leurs marchandises et dire à l'acheteur probable quelque chose d'intéressant en ce qui les concerne, de manière à créer de la confiance et à provoquer des ventes.

Les hommes choisis pour être à la tête des départements doivent avoir fait preuve de capacité, posséder des connaissances spéciales relativement au département dont on les met en charge, avoir certaines aptitudes particulières qui se manifestent par le goût à vendre les articles entre leurs mains et par un intérêt marqué à leur endroit.

Souvent, le garçon qui a conduit le camion-automobile de livraison peut devenir chef du département des accessoires d'automobile. Il s'y connaît en fait de pneumatiques, de chambres à air, de bougies, de lubrifiants, de lampes, de cornes d'appel, de batteries et de carburateurs, parce qu'il en a fait l'usage journalier. Il peut présenter ces marchandises au client d'une manière qui indique qu'il connaît son sujet et qu'il peut vendre les articles appropriés aux besoins particuliers qui lui sont exposés.

Le jeune homme de ferme devient fréquemment un vendeur de quincaillerie de premier ordre. Son travail à la ferme lui a fourni le moyen d'acquérir une bonne dose de connaissances générales. Les instruments aratoires, les semences, les engrais, les matériaux de construction, les incubateurs et les divers accessoires ne lui sont pas étrangers et il arrive invariablement à la ville rempli d'ambition et désireux d'acquérir de nouvelles connaissances. Un des grands problèmes du magasin de quincaillerie d'importance moyenne, est d'avoir des vendeurs capables qui soient à même de montrer rapidement aux clients qu'ils connaissent quelque chose en ce qui concerne les marchandises demandées, qu'ils savent où elles se trouvent et quels en sont les prix. Connaître les marchandises plus et mieux que les clients eux-mêmes, voilà ce qui importe réellement dans le commerce de quincaillerie.

Notre époque est une époque d'éducation et on peut l'obtenir facilement et abondamment de ceux qui en sont pourvus. Nombre de marchands-détailants de quincaillerie et de vendeurs possèdent cette éducation, ou mieux le savoir commercial. Les assemblées de commerçants sont d'un grand appoint pour ajouter à ces connaissances. Beaucoup de maisons ont de ces réunions une fois par mois, et le gérant ne manque pas d'y parler affaires et de solliciter la discussion et la demande d'information relativement aux nouvelles lignes achetées, aux marchandises dont il faut pousser la vente, à l'arrangement du magasin, aux étalages de vitrine, à la publicité et aux prix. Certaines maisons font même fréquemment des arrangements avec des voyageurs experts pour conférer avec leur personnel.

La connaissance des affaires

Un de nos amis, marchand de quincaillerie doit son succès à son ambition, son intégrité et son travail inlassable. A quinze ans, il commença sa carrière dans le commerce de quincaillerie, à une époque où les jours de congé étaient rares et où les magasins de détail restaient ouverts six soirs par semaine. Il était imprégné de cette idée que plus il travaillerait, plus il apprendrait, et que la connaissance des affaires était la chose essentielle pour le faire avancer. A vingt ans, il devint voyageur et à vingt-huit ans, il entra en affaires à son propre compte.

Se mettant au travail aussi jeune, son éducation scolaire était forcément limitée, et il n'avait

même pas eu sa part légitime de jeux et d'exercices physiques. A trente-deux ans, alors que son commerce se trouvait bien établi, il se mit à jouer au golf, initié par un de ses amis qui était entrepreneur. Notre marchand devint un joueur de golf passionné et prit un tel intérêt à ce jeu qu'il fonda un club de golf dans sa ville. Bien entendu, il tint dans son magasin les accessoires nécessités par ce sport et de ce fait s'attira une clientèle de premier ordre. Ce n'est là, dira-t-on qu'un détail; c'est vrai, mais ce détail a son importance, car il a placé notre homme en une situation de fortune que beaucoup de gens envieraient.

DANS LE DOMAINE DE LA QUINCAILLERIE

—La Colonial Mfg. Co., de Montréal, selliers, a été dissoute.

—La Mitchell Vacuum Cleaner Co., Ltd., a été enregistrée à Montréal.

—La G. B. Laforest & Cie, de Montréal, acier, a été enregistrée par Guy B. Laforest.

—La Terrebonne Electric Power & Steel Co. de Terrebonne, Qué., a obtenue une charte fédérale.

—La Oneida Community, Ltd., annonce qu'elle va transporter son bureau-chef canadien, d'Oneida, N.Y., à sa fabrique du Canada, située à Niagara Falls, Ont.

—La Hoover Suction Sweeper Co., de North Canton, Ohio, aura son siège social à Hamilton, Ont., et elle y érige une usine. Le gérant des ventes pour le Canada sera M. Thomas F. Kelly. Les bureaux temporaires de la compagnie se trouvent au No 20 MacNab St., Toronto.

—M. F. E. McFeely, gérant de l'entrepôt et vendeur de la maison de quincaillerie en gros McLennan, McFeely & Co., Ltd., Vancouver, est entré en affaires à son compte comme agent de manufacturiers. Il aura son bureau à 508 Édifice Crédit Foncier, Vancouver.

—M. H. Lamarre, de Lamarre & Cie, St-Rémi, manufacturiers de poêles, était de passage à Montréal, la semaine dernière.

—M. D. Blais, de Gagnon Frères, Chicoutimi, était à Montréal la semaine dernière dans l'intérêt de sa maison.

—M. Brooks, représentant de la Oneida Community, Ltd., a visité les marchands de gros de Montréal, la semaine dernière.

—M. Walter B. Ramsay, président de la A. Ramsay & Son, Co., Ltd., de Montréal, est revenu d'Angleterre la semaine dernière. M. Ramsay a été absent pendant plusieurs semaines, dans un voyage fait spécialement pour la Canadian Paint, Oil and Varnish Association.

—M. Z. E. Martin, de la Martin-Senour Co., Ltd., et qui demeure à Chicago, était de passage à Montréal la semaine dernière. Durant son séjour en notre ville il a visité la fabrique de Montréal.

—M. George Henderson, président de la Brandram-Henderson, Ltd., de Montréal, est parti lundi pour Vancouver. M. Henderson compte être absent un mois et il visitera les agences de la compagnie dans la Colombie Anglaise, le Manitoba et l'Alberta.

—M. John Irwin, directeur-gérant de la McArthur-Irwin, Ltd, de Montréal, est à l'Hôpital Royal Victoria depuis une dizaine de jours où il a subi une opération dont le résultat a été heureux. M. Irwin sera probablement à son bureau d'ici quelques jours.

—M. J. E. Penfound, représentant de la McArthur-Irwin, Ltd., de Montréal, est parti la semaine dernière pour un voyage dans l'Ouest. Il sera absent deux mois et il visitera l'ouest canadien, se rendant jusqu'à Victoria.

LA SEMAINE DU GRAND NETTOYAGE DU PRINTEMPS

La semaine du grand nettoyage de Montréal sera remarquable à plus d'un point de vue. Une grande parade a été préparée pour l'ouverture de cette campagne en faveur de la propreté. C'est pour les marchands de quincaillerie une superbe occasion d'écouler de grandes quantités de marchandises. Avec cette campagne, une grande demande ne manquera pas de se produire pour les rateaux, les bêches et les pelles. Les escabeaux, les brosses à plancher, les vadrouilles (mops), les seaux, les éponges, etc., devraient être étalés dans les vitrines. Les peintures et les vernis aussi devraient être en grande demande. Tout indique que les marchands ont pris un intérêt tout particulier à cette campagne et les citoyens sont appelés à faire leur part pour que cette semaine du grand nettoyage obtienne tous les résultats que l'on en attend.

DE L'INITIATIVE

Ce que l'on reproche le plus souvent aux commis, c'est leur manque d'initiative. Les marchands se plaignent que leurs commis ne sont pas capables de se diriger tout seuls—il faut leur dire continuellement ce qu'ils doivent faire. Dès qu'un commis a fini un travail qu'on lui a dit de faire, il ne fait plus rien jusqu'à ce qu'on lui donne autre chose à faire, au lieu de découvrir lui-même ce qu'il devrait faire sans qu'on le lui demande.

Il est vraiment malheureux qu'un grand nombre de commis ne se rendent pas compte qu'ils seraient d'une bien plus grande utilité à leurs patrons en faisant leur travail sans que l'on soit continuellement à leur dire quoi faire. Ils sont une cause de perte de temps et les moments employés à les diriger pourraient être employés à un travail beaucoup plus utile pour le magasin.

La vente des accessoires d'autos

LES RABAIS ET LEURS EFFETS

Nous venons de traverser une époque de prospérité sans précédent dans le domaine commercial; nous avons sans nul doute, atteint le pinacle des prix élevés et nous pouvons à présent nous trouver en face de marchés en baisse, qu'ils arrivent comme une avalanche ou que le rajustement soit graduel, donnant au marchand une opportunité de se décharger du poids des stocks à prix élevés. Pendant cette période, des "jobbers" ont surgi à profusion; quelques-uns ont réussi et subsisteront; d'autres disparaîtront aussi rapidement qu'ils sont venus.

Pendant les quatre dernières années, quiconque ayant un peu d'argent, une ligne de crédit et de l'énergie, a pu lancer un commerce de gros de quelque espèce que ce soit. L'automobile a servi de porte d'entrée et nous avons vu beaucoup de petites maisons d'accessoires se développer en d'importantes maisons de gros. Le champ d'action a paru si invitant que des marchands de nouveautés en gros, des pharmacies en gros, des épiceries de gros, des maisons de harnais et des compagnies d'huile ont été attirés dans le commerce d'accessoires d'automobile par l'odeur de la gazoline et la corne d'appel. Nombre de ces marchands, qui avaient obtenu des succès dans leurs propres lignes éprouvèrent des difficultés à se lancer dans les voies des nouvelles lignes qui leur étaient étrangères et il en résultera un commerce d'accessoires d'auto à prix réduits.

L'automobile, les trucks et les tracteurs ont ouvert au marchand de quincaillerie un champ illimité; de fait tout membre de ce commerce peut rendre cette partie de ses affaires aussi importante que n'importe quel autre département, s'il le désire. Ce commerce existe et si nous ne l'exploitons pas, c'est notre faute.

Il est regrettable de voir que de nombreux marchands négligent l'opportunité de la vente des accessoires d'auto. D'autres par contre en font une ligne à côte, tandis que quelques-uns seulement y ont vu clair et offrent un tel service par leur personnel de vente et leur stock de marchandises à des prix raisonnables, qu'ils obtiennent un succès éclatant et que les prix réduits ne peuvent leur dérober le fruit de leurs efforts.

Prenons l'exemple des pneumatiques et des bougies. Un territoire ayant 100,000 automobiles nécessite au moins \$100 de pneumatiques par an pour chaque machine, ce qui signifie qu'il y a \$10,000,000 d'affaires à faire en pneumatiques sur ce territoire et qui obtiendra cet argent? Les meilleures autorités nous disent qu'un "set" de bougies (spark plugs) perd son efficacité par l'action chi-

mique causée par la chaleur après avoir servi de deux à trois mille milles, et doit par conséquent être remplacé, ce qui signifie pour le même territoire un commerce possible de \$500,000 au moins par an, en fait de bougies. Et ce n'est là que deux articles courants d'automobiles, il y en a des centaines d'autres tout aussi importants. Par une analyse sérieuse des territoires, il n'est pas difficile d'apprendre quel volume d'affaires peut s'obtenir dans chaque ligne et le marchand qui recherche ces affaires et assure un bon service à ses clients ne peut manquer de s'en trouver bien.

Les marchands de gros se trouvent actuellement dans une période critique et leur avenir se trouve largement entre leurs mains. Les marchands de gros ont été trop enclins jusqu'ici à se critiquer les uns les autres; un esprit de coopération bien appliqué tendrait à prouver que le marchand de gros peut être un facteur économique et non une charge dans la distribution normale des marchandises.

Un des moyens par lesquels un esprit de coopération peut se manifester avantageusement est une entente pour que les marchands de gros aient une liste loyale de prix, montrant une bonne marge de profits après l'addition du coût de tenir commerce, et pour que chacun établisse par soi-même une réputation de loyauté commerciale qui répugne à la pratique des prix coupés sous prétexte de concurrence.

Il n'y a que deux raisons qui entraînent le coupage des prix, l'une est la faiblesse ou l'inefficacité dans le personnel de ventes, l'autre est le manque de jugement de la part de l'acheteur. Nul marchand ne devrait jamais demander à son client plus qu'un profit raisonnable, et s'il ne peut conclure la vente à ce prix qu'il laisse son concurrent avoir le privilège de vendre sans profit. Un marchand ne peut capturer tout le commerce d'un territoire et il ferait mieux de conserver les bonnes affaires et de laisser les mauvaises aller à ceux qui vont de plein gré au suicide commercial.

Il n'est pas nécessaire pour une maison d'une réputation honorable et dont l'intégrité et la bonne tenue sont connues de tous, de s'effrayer et de couper les prix sur les marchandises régulières, car tout le monde sait que les coupeurs de prix sont regardés avec suspicion par les clients. Celui qui commence à couper les prix est obligé de continuer cette pratique ruineuse, sans cela il verra ses clients retourner aux maisons dont les manières d'agir sont au-dessus de tout soupçon.

Nous vivons à une époque où l'esprit de coopé-

ration et d'harmonie doit régner parmi les marchands de gros s'ils ne veulent amener les plus désastreuses conséquences pour leur profession.

Beaucoup de marchands-détaillants achètent par très petites quantités, pensant que des prix inférieurs vont venir bientôt et puisque les prix des manufacturiers ne justifient pas les efforts des marchands de gros pour réduire les prix, l'action de ceux qui ont coupé les prix récemment aura pour effet de démoraliser le commerce et de doubler les difficultés de ceux qui s'efforcent de maintenir les affaires dans de bonnes conditions. Les marchands de gros doivent se grouper s'ils croient comme ils le prétendent qu'ils sont nécessaires à la distribution avantageuse des marchandises et ils doivent conduire leurs affaires de façon à faire respecter leur profession.

IL SE VENDRA BEAUCOUP DE DRAPEAUX ET ARTICLES DE DECORATION POUR LE RETOUR DU 22^{ième} ET POUR LA FETE NATIONALE

Pour fêter le retour du glorieux 22^{ième}, toutes les maisons se paviseront de même que pour la célébration de notre fête nationale. C'est dire qu'il se vendra beaucoup de drapeaux, d'armoiries, d'oriflammes, de bannières, etc. Etes-vous prêt à répondre à cette demande?

Beaucoup de magasins attendent trop longtemps pour commander ces marchandises et au dernier moment, ils envoient des télégrammes pour avoir des livraisons par express, qui bien souvent arrivent trop tard. Résultats: De petites ventes, de petits profits et le poids d'un stock inutile à emmagasiner jusqu'à l'année suivante.

UNE SUGGESTION

Essayez de cette formule comme annonce pour votre journal local ou pour la confection d'une carte d'étalage accompagnant vos articles de sport:

PROFITEZ-EN!

Profitez des dernières heures du jour pour vous livrer à quelques exercices au grand air qui donneront de la vigueur à votre corps, tels que le base-ball, le tennis, le golf ou le cyclisme.

Notre département d'articles de sports comprend tout ce qui a trait à ces lignes, tant pour jeunes gens que pour grandes personnes. Vous trouverez à notre magasin les articles corrects à des prix corrects.

Une enseigne attrayante dans une vitrine attire souvent l'oeil du passant plus rapidement que les marchandises elles-mêmes.

A CE MOMENT DU PRINTEMPS

Au moment du printemps, des articles de ferronnerie comme les tondeuses à gazon, les tuyaux d'arrosage, les arrosoirs de pelouses, les glacières, etc., font l'objet d'une bonne demande et il est bon d'en faire des étalages attrayants pour provoquer des ventes et prendre le pas sur ses concurrents.

FERRONNERIE, QUINCAILLERIE POUR ENFANTS

Poussez la vente des patins à roulettes, des voiturettes de trottoirs, des tricycles et des bicyclettes. Mettez en étalage dans vos vitrines ces articles de saison et étiquettez-les de prix bien apparents.

Attirez l'attention des garçons et des fillettes, de façon à ce qu'ils ne fassent pas trêve à leurs parents tant qu'on ne leur aura pas acheté ce qu'ils désirent.

Faites en sorte que le petit monde des enfants sache que vous avez des articles de base-ball, batte, balles, masques et gants. Dans votre département de tennis, montrez quelques petits modèles de raquettes pour jeunes filles.

L'EUROPE EST LE CENTRE MANUFACTURIER DU MONDE

L'Europe a 120 habitants par mille carré—soit la population la plus dense du monde entier. De 1818 à 1918, cette population a passé de 150,000,000 à 460,000,000. En 1818, la moitié de la population de l'Europe était agricole et l'autre moitié manufacturière. L'Europe pouvait alors se nourrir elle-même. Aujourd'hui, par suite de la rapide augmentation de production par la machine l'amélioration du transport et des moyens de communication, l'Europe est devenu le centre manufacturier du monde et dépend des autres pays pour son approvisionnement de matériel et de produits alimentaires—ces derniers pour sustenter ses ouvriers et la matière brute pour alimenter ses machineries—et nous prenons en échange ses produits manufacturés.

La France a besoin immédiatement de matières premières, quant aux produits alimentaires, l'Amérique lui en expédie tous les jours. Ce dont elle a besoin ce sont des crédits qui lui permettent de faire l'acquisition de ces matières premières. Si un crédit de deux milliards lui était octroyé en ce moment, le peuple français s'en réjouirait. Des arrangements pourraient être pris au moyen d'une obligation consentie par le gouvernement français, disons pour cinq ans qui serait garantie par le gouvernement des Etats-Unis et transmise à la Banque de Réserve fédérale.

Grosse demande dans le Royaume-Uni pour les articles canadiens

Les principaux articles en bois en grande demande actuellement dans le Royaume-Uni sont : manches de toutes sortes, pour balais, outils, instruments aratoires, etc., chevilles, planches à laver, articles en bois pour la cuisine et l'usage domestique ainsi que les petits articles faits au tour. Depuis plus de deux ans l'importation des articles en bois avait été prohibée dans le Royaume-Uni, mais le retrait des restrictions sur l'importation en faveur du Canada, retrait accompli ces dernières semaines, constitue pour le Canada une superbe occasion surtout par suite du fait qu'il est actuellement impossible d'importer des approvisionnements de bois des pays en dehors de l'Empire Britannique. Il n'y a pas actuellement de quotations de prix pour ces articles en bois, les négociations étant laissées à l'acheteur et au vendeur. La seule chose à craindre au sujet de cette exportation, c'est que les manufacturiers canadiens ne soient en position de répondre aux demandes du Royaume-Uni, mais il est à espérer que les manufactures du Canada obtiendront de bonnes commandes et que ce marché deviendra permanent pour le pays, surtout si l'on a une organisation spéciale et pratique dans ce but.

La République Argentine a besoin d'amiante

La République Argentine consomme chaque année environ 300 à 400 tonnes de produits d'amiante. Ses importations pour les 5 années précédant 1913, ses importations ont augmenté de 300 tonnes à 368 tonnes et à 373 tonnes pour 1913 et 1914 respectivement. En 1916, en dépit des restrictions sur les importations et la difficulté d'avoir des navires, 269 tonnes ont été importées.

Importations du Sud-Africain, du Canada et des Etats-Unis

La broche à clôture

Les importations du Canada ont augmenté de 9,735 quintaux, évalués à £12,233 en 1917, à 15,857 quintaux, évalués à £23,913 l'année dernière. Les Etats-Unis ont expédié 68,982 quintaux évalués à £82,462, en 1917. Ce chiffre est tombé à 30,961 quintaux d'une valeur de £38,279 pour l'année 1918.

Comme les importations générales ont été l'objet de restrictions sévères, il y aura à l'avenir une grosse demande pour la broche à clôture de toutes sortes. Avec un tonnage normal, ce commerce devrait rapporter annuellement au moins £330,000. En 1913, les importations n'avaient été que de £500,000.

Les chemins de fer du Sud-Africain emploient beaucoup de broche à clôture; ils se servent surtout de la broche en acier étiré galvanisé No 16; la broche barbelée galvanisée à deux brins No 12½ I. W. G., avec le barbelé à quatre pointes, avec un espace de 6 pouces entre les deux fils; le fil galvanisé en acier étiré No 8 I. W. G. pour clôture; le fil galvanisé en acier étiré W. 1, double rangs, No 8, I. W. G.; les boulons galvanisés de 5/8 pouce de diamètre.

Le treillage en broche

En temps normal, le Royaume-Uni contrôle ce commerce et avant la guerre l'Allemagne lui faisait une rude concurrence. Pour le treillage bon marché pour clôtures, le manufacturier anglais offrait toujours un prix plus bas que celui des autres sources d'approvisionnement. A présent une bonne quantité de ce fil est tissé dans le Sud-Africain. Le commerce du Canada pour ce fil a été nul l'an dernier, avec seulement 5 quintaux, évalués à £11 en 1917. Il y a un commerce considérable à faire pour les autres fils tissés pour treillages et moustiquaires. Le seul concurrent sera le Royaume-Uni.

Le métal pour clôtures

Les importations du Canada évaluées à £933 en 1917 se sont élevées à £1,160 l'an dernier et celles des Etats-Unis ont été de £306 à £489 pour les mêmes années.

La broche pour l'emballage

Avant la guerre la principale source de cette importation était l'Allemagne. Durant la guerre, le Canada et les Etats-Unis ont été une grande source d'approvisionnement. La part du Canada en 1917 s'est élevée à 3,230 quintaux, évalués à £3,688, soit une augmentation de 6,894 quintaux, évalués à £9,794, pour l'année dernière. Les importations des Etats-Unis, pour la même période, ont augmenté de 8,239 quintaux à 10,648 quintaux, d'une valeur de £10,048 à £15,478. La broche canadienne est satisfaisante actuellement et elle devrait continuer à avoir une large part des importations.

Câble et fils électriques

Voici un article d'importation qui accusera un plus gros chiffre dans le rapport annuel du Canada, vu que les magasins du Gouvernement Unioniste ont importé une quantité considérable de ces articles.

Accessoires électriques

Les Etats-Unis et le Japon ont été au premier rang pour les importations de ces accessoires durant la guerre. Avant la guerre l'Allemagne avait pris une grande avance sur ce marché, mais le Royaume-Uni faisait la plus grosse partie de ce commerce. Il y a eu très peu d'offres du Canada. L'an dernier ce commerce se chiffrait à seulement £594.

Articles émaillés

Depuis 1914, la part du Canada pour ces importations au Sud-Africain a considérablement augmenté en quantité. La hausse des prix au Canada nous a mis complètement en dehors de ce marché. D'un autre côté, les articles émaillés étaient offerts beaucoup plus librement des Etats-Unis et à un prix bien au-dessous de celui des marchandises canadiennes, avec le résultat que leur commerce estimé à seulement £151 en 1914 a monté à £13,448 l'an dernier.

La qualité et le fini des produits canadiens sont appréciés, mais les prix doivent faire concurrence autrement le commerce n'augmentera pas, bien qu'un commerce limité puisse continuer pour des articles de meilleure qualité.

Lampes et accessoires de lampes

Les importations du Canada sous cet en-tête sont des lanternes et la lanterne en fer-blanc brillant que le Canada a expédié a donné satisfaction sous les rapports de la qualité et du prix. Dans le commerce des lanternes, il y a d'autres lignes que les importations de lanternes en fer-blanc brillant. Il y a des fontaines et des dessus en cuivre poli ainsi qu'avec fini rouge. Il y a également une importation considérable de lampes pour voitures. Leur fini est généralement vernissé. Il y a aussi une petite vente pour les lampes de plate-formes, ou lampes de gare, dont les trois côtés sont en vitre unie. Dans le choix des lanternes, il y a une bonne vente pour les lampes bon marché, connues dans le commerce sous le nom de "lampe police". La part du Canada pour cet item a sauté de £73 pour 1917 à £1,229 l'an dernier et la part des Etats-Unis a tombé de £14,589 à £13,040 pour la même période.

L'industrie de la vitre en Belgique

Toutes les fabriques de vitre de Belgique sont intactes et peuvent commencer à fabriquer à un court avis. La matière première est disponible de même que la main-d'oeuvre. En 1914, avant la guerre, seulement 50 pour cent des fabriques pouvaient travailler durant plusieurs mois pour que la production ne soit pas trop considérable.

A présent, durant presque cinq ans, les jeunes ouvriers n'ont pas appris le métier et il faudra quelque temps pour le leur enseigner et remplacer le pourcentage de la main-d'oeuvre. D'un autre

côté, très peu d'ouvriers dans les fabriques ont été soldats et la perte de la main-d'oeuvre, pour cette cause, a été réduite au minimum.

Les fabriques de vitres à fenêtres ne marchent pas encore pour la simple raison que les manufacturiers ne sont pas encore consentants à accepter les conditions imposées par les unions ouvrières et les vitriers. Une entente a été conclue entre les manufacturiers et les ouvriers touchant le chiffre du salaire. Les prix payés en 1914 doivent rester en vigueur avec une augmentation de 100 pour cent pour toutes les catégories de travail.

La seule question à régler maintenant, c'est celle du contrat de travail. Le souffleur de verre a toujours été obligé de 2 pouces de long de plus et 2 pouces de large de plus que la dimension pour laquelle il était payé. Les souffleurs désirent que cet état de choses disparaisse et qu'ils soient payés pour le travail qu'ils font en réalité. Les manufacturiers ne veulent pas accepter cette condition, mais finalement, ils seront obligés de s'y soumettre.

LES PLOMBIERS SE REUNIRONT BIENTOT EN CONVENTION

La prochaine convention des plombiers sera tenue les 3 et 4 juin prochains, dans les salles du Club Caledonian, 101 Place Burnside, Montréal. Le comité exécutif se réunira à 9 heures a.m. le 3 juin et la séance régulière s'ouvrira à 2 p.m. le même jour. M. J. E. Walsh, de Montréal, vice-président provincial de l'Association des plombiers, invite tous les plombiers à prendre plus d'intérêt dans leurs affaires en se joignant à l'organisation locale ou en aidant à en former une.

A présent que la guerre est finie, le Canada doit saisir toutes les occasions qui lui sont offertes d'accroître sa prospérité. La reconstruction et le rajustement sont actuellement à l'ordre du jour. Les manufacturiers, les fournisseurs de matériaux, les unions de constructeurs et autres métiers travaillent à poursuivre un but commun. L'action concertée va remplacer l'effort individuel; l'organisation et la coopération, si essentielles au succès, seront établies pour demeurer.

Les plombiers de leur côté auraient tout à y gagner à faire partie d'une organisation qui centraliserait les efforts de chacun de ses membres et cela dans l'intérêt bien entendu de tous hommes faisant partie d'une semblable association.

Disons tout de suite qu'il existe actuellement dans la ville de Montréal une belle association, dont le président, M. T. Latourelle, et le secrétaire, M. John A. Gordon, seront trop heureux d'aider aux ingénieurs sanitaires et aux poseurs d'appareils de chauffage des autres villes et cités.

Malheureusement, la province de Québec n'est

pas, sous ce rapport, aussi bien organisée que quelques-unes des autres provinces du Canada et l'appel fait actuellement par l'Association des Plombiers s'adresse particulièrement aux plombiers et poseurs d'appareils de chauffage de notre province. Des associations devraient être formées, surtout à Québec, Trois-Rivières, Hull et Sherbrooke. Toutes les autres villes aussi sont invitées à former chacune une locale qui s'affilierait avec l'Association Canadienne des Ingénieurs sanitaires et poseurs d'appareils de chauffage. L'inscription comme membre de l'Association Canadienne est purement nominale, étant cette année d'un dollar. M. John Watson, 4145 rue Sainte-Catherine, Westmount, est le secrétaire de l'Association et on peut s'adresser à lui pour avoir des formules d'inscription ainsi que tous les renseignements désirés. Il ne faut pas oublier que s'il n'est pas possible de former une association dans votre ville, vous pouvez très bien vous faire inscrire comme membre, dans l'Association Canadienne en en faisant la demande dans une lettre avec votre en-tête commercial, adressée à M. Watson.

Le président actuel de l'Association, M. Alex. Charette, 414 rue Ontario Est, Montréal, invite cordialement tous les plombiers et poseurs d'appareils de chauffage à assister à cette convention. Il espère que les Canadiens-Français y seront représentés en nombre aussi considérable que nos compatriotes anglais des autres provinces. Il tient surtout à leur dire que cette association est bilingue et que les discussions se feront en français et en anglais.

OU ALLER PASSER VOS VACANCES

Visitez les nombreux jolis endroits de villégiature des "Hautes Terres de l'Ontario."

Vous proposez-vous d'aller passer vos vacances de cette année, dans les superbes "Hautes Terres de l'Ontario"? Vous ne sauriez choisir une plus belle région pour vous reposer. La pêche, le canotage, la natation et le golf s'y font dans des conditions idéales. On y trouve le plus grand choix d'accommodation dans des hôtels confortables, grands et petits ainsi que dans les petites fermes.

Toute la merveilleuse région des "Hautes Terres de l'Ontario" est mise à la portée des voyageurs par le Système de chemin de fer du Grand-Tronc, qui y donne un excellent service de trains. N'importe quel agent de ce chemin de fer se fera un plaisir de vous aider à préparer l'itinéraire de votre voyage et il vous fournira une liste des hôtels, taux, etc., ainsi que des brochures illustrées décrivant ces régions.

De tous les endroits de villégiature des "Hautes Terres de l'Ontario", la région la mieux connue est celle des Lacs Muskoka. On peut se rendre

à cet endroit fameux de la gare-quai Muskoka (112 milles au nord de Toronto) d'où partent les trains directs pour Muskoka. Ces trains font le raccordement avec des vapeurs qui déservent tous les endroits de villégiature situés sur le bord de ces trois superbes lacs. Ces vapeurs sont le "Muskoka", le "Rosseau" et le "Joseph" et on les appelle "Les Trois Grâces". Au nord des lacs Muskoka se trouve le magnifique lac Bayo. Huntsville, située à 146 milles au nord de Toronto, est la porte d'entrée de la région. Ce territoire est d'une beauté incomparable; on y trouve quelques-uns des plus pittoresques cours d'eau de ce pays de lacs. Les trains du Grand-Tronc font le raccordement avec une flotille de vapeurs déservant tout le territoire.

Le Parc Algonquin de l'Ontario est une grande réserve de 1,700,000 acres. Il se trouve sur le sommet même des "Hautes Terres". Son altitude au-dessus du niveau de la mer est en moyenne de 1,700 pieds, bien que certains lacs du Parc soient à 2,000 pieds au-dessus du niveau de la mer. Le Parc est un endroit particulièrement attrayant pour le pêcheur et l'amateur du canotage. Il y a dans le Parc plus de 1,500 lacs et le poisson y abonde tellement que les pêcheurs y accourent de toutes les parties du continent. Dans le Parc Algonquin, le Grand-Tronc met à la disposition des touristes le "Highland Inn" ainsi que des hôtels---camps en billots. Le Parc Algonquin se trouve à environ 200 milles au nord de Toronto, et on peut s'y rendre facilement en passant par Ottawa, vu qu'il ne se trouve qu'à 169 milles à l'ouest de la capitale du Canada.

On se rend à la région Timagami par la gare de Toronto. C'est une des grandes réserves canadiennes consacrées à perpétuité au délassement du peuple du Canada. Au centre de ce territoire se trouve le merveilleux Timagami, avec son littoral de 1,132 milles et des centaines d'autres lacs où l'on peut faire de la pêche et du canotage.

THE EMPLOYERS' LIABILITY ASSURANCE CORPORATION LIMITED

Le 38ième rapport annuel de The Employers' Liability Assurance Corporation Limited qui vient d'être rendu public par cette importante firme d'assurance est publié dans une autre partie de ce journal et sa lecture ne peut manquer d'intéresser les commerçants et hommes d'affaires.

L'augmentation des affaires de cette compagnie est mise en évidence par le fait que les primes pour l'an passé se sont élevées à \$25,476,509 contre \$16,983,150 en 1917. Cet accroissement se passe de commentaires.

Cette puissante compagnie d'assurances qui a son siège social à Londres, est très répandue au Canada où la valeur de ses services est hautement appréciée et où elle compte un nombre considérable de clients.

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de
marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.



E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



Nos Marchandises arrivent en Parfait Etat au Con- sommateur

Seul du poisson choisi avec le plus grand soin et le plus frais de la fameuse Baie Passamaquoddy entre dans l'emballage des **PRODUITS MARINS PORTANT LA MARQUE BRUNSWICK**. Notre fabrique fonctionne dans les conditions les plus idéales et nos marchandises arrivent en état parfait au consommateur. Si vous ne vendez pas encore la marque Brunswick, donnez votre commande d'après cette liste:



¼ Sardines à l'huile

¼ Sardines à la moutarde

Finnan Haddies (boîtes rondes)

Harengs saurs

Harengs à la sauce aux tomates

Clams.

CONNORS BROS, Limited, Black's Harbor, N. B.

Le Marché de l'Alimentation

VIANDES ET PROVISIONS

Le marché a été plutôt tranquille cette semaine à Montréal, mais les affaires, d'une façon générale, ont été assez satisfaisantes. Il y a eu des changements de prix sur plusieurs lignes. Le plus important a été une hausse de 5c sur le beurre. La baisse de la semaine dernière est due au fait que nous sommes arrivés à l'époque de l'année où se signent les contrats pour le beurre et les oeufs et que les acheteurs en profitent pour faire baisser les prix et pour y arriver ils lancent sur le marché une quantité énorme de leurs produits. Quand les prix sont bas, ils se hâtent de faire signer leurs contrats. Les prix des cochons ont été faciles pour les animaux vivants seulement et il y aura probablement une baisse bientôt sur les animaux préparés. D'un autre côté, le boeuf reste ferme sans aucun changement dans les prix. Le saindoux a monté encore de 1½c. Le prix de la margarine a baissé de 2c. Le fromage a subi une hausse de 2c de même que les oeufs. Les volailles restent fermes et une grande quantité est encore exportée. Le marché au poisson est baissé un peu, par suite d'arrivages en grande quantité.

LES PRIX DES PORCS A LA BAISSÉ — LE BOEUF RESTE FERME

Viandes fraîches.—La caractéristique de la semaine a été le fait que le marché du porc a été plus facile. Les prix ont baissé à \$21 et \$21.50. Cette baisse est due au prix plus bas demandé à la campagne. Les approvisionnements aussi se sont améliorés. Les procs préparés se vendent encore \$30.50 et \$31 le quintal. Le boeuf frais a été plus ferme et bien qu'aucune avance réelle ne s'est produite, le ton du marché est plus ferme.

Nous cotons:

Porcs, vivants	21.00	21.50
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs	30.50	31.00
Truies (pesantes)	26.00	

Porcs (préparés à la campagne)	28.00	29.00
Porc frais—		
Gigot de porc	0.36	
Gigot de porc (trimmé)	0.37½	
Longes (trimmées)	0.41	
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	0.24	
Epaules (trimmées)	0.27	0.28
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.27	0.32
Quartiers devant	0.15	0.20
Longes	0.40	0.42
Côtes	0.32	
Chucks	0.16	
Hanches	0.27	
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.27	0.30
Quartiers devant	0.15	0.17
Longes	0.35	0.38
Côtes	0.29	
Chucks	0.15	
Hanches	0.26	
Veaux (suivant qualité)	0.18	0.22
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.34	
Mouton	0.20	0.26

LE MARCHÉ DU JAMBON SATISFAISANT — LES PRIX SONT FERMES

Viandes préparées.—Aucun changement à enregistrer dans le prix des viandes préparées et il y a eu un bon volume d'affaires. Les jambons préparés sont encore très populaires, et le bacon se vend bien. En somme, le marché est stable et il y a une perspective d'un meilleur mouvement dans un avenir rapproché.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 8-12	0.40	
12-16	0.40	
16-20	0.39	0.40
20-35	0.32½	0.34
Dos—		
Ordinaire	0.43	0.48
Déossé, la lb.	0.52	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.48
Roulé, la lb.	0.34	
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.27	0.28
Long (clear) bacon, petits lots	0.28	0.29
Dos gras, la lb.	0.32	
Porc en baril—		
Canadian short cut (bbl)	55.00	
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	63.00	67.50
Dos, morceaux 30-40	60.50	62.00
Porc, short cut (clear), brl	54.00	57.00
Porc, lcurd (baril)	44.00	45.00
Porc à fèves (baril)	44.00	45.00

LE JAMBON CUIT SE VEND SUR LA MEME BASE

Viandes cuites.—A l'exception du jambon cuit, il y a eu très peu d'affaires nouvelles. Les prix semblent s'améliorer et la demande sera grande à mesure que la température s'adouira.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.	0.29	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.44	
Jambon et langue, la lb.	0.32	
Veau et langue	0.25	
Jambons, rôtis	0.54	
Jambons, cuits	0.54	
Epaules, rôties	0.48	
Epaules, bouillies	0.46	
Pâtés de porc (douz.)	0.85	

LE SAINDOUX A 35c ETABLIT UN RECORD

Saindoux.—Le prix est monté à 35c — un record. Les approvisionnements sont peu considérables par suite du fait que presque toutes les salaisons sont en position de vendre plus de saindoux qu'ils peuvent se procurer pour l'exportation ou encore à des prix plus élevés que ceux demandés ici.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb	0.35	
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.34½	
Seaux, 20 lbs, la lb	0.36	
Morceaux, 1 lb, la lb	0.36½	

HAUSSE DE 1c SUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale.—Le prix de la graisse végétale a monté de 1c la livre. Cette hausse est due en grande partie au prix élevé demandé pour toutes les graisses.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb	0.25	
Tinettes, 50 lbs	0.27½	0.28½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.27½	0.28
Morceaux de 1 lb, la lb.	0.29½	0.30

LA MARGARINE RESTE FERME

Margarine.—Il y a eu un commerce assez considérable de margarine ces dernières semaines. Cela est attribué partiellement au prix élevé du beurre. Les meilleures qualités se vendent 32c et 35c pour les blocs de 1 livre et dans certaines par-

ties de la ville et de la campagne la demande semble augmenter.

Nous cotons:

Margarine—		
Enveloppée, suivant qua-		
lité, la lb	0.32	0.35
Tinnettes, suivant la qua-		
lité, la lb	0.30	0.32

LE BEURRE, LES OEUF, LE FROMAGE ET LE POISSON

LE BEURRE MONTE A 58c

Beurre.—Le prix du gros aux détailliers est monté à 58c et cela est dû aux prix élevés demandés à la campagne pour le beurre. La semaine dernière plusieurs chars ont été expédiés à New-York pour l'exportation.

Nous cotons:

Beurre en moules—		
Crèmerie, frais	0.58	
Crèmerie, solides, frais	0.57	
De ferme, en moules	0.48	
De ferme, en tinnettes, choix.	0.47	

LE FROMAGE MONTE DE 2c.

Fromage.—Le marché du fromage accuse une augmentation de 2 cents par suite du fait que la Commission des produits laitiers qui s'occupait depuis deux ans de la réglementation de l'exportation du beurre et du fromage a été dissoute avec le résultat que le commerce est maintenant ouvert aux particuliers comme avant la guerre. Une vive concurrence pour les approvisionnements a fait monter le marché, mais il est généralement admis que le prix élevé payé à Belleville la semaine dernière (30-30-3/6) ne peut permettre la vente avec profits.

Nous cotons:

Gros, la lb	0.30	
Twins, la lb	0.30½	
Triplets, la lb.	0.30	
Stilton, la lb.	0.30	0.32
Fancy, vieux, la lb	0.29	0.32

LES OEUF, MONTENT DE 2c.

Oeufs.—Les arrivages d'oeufs à Montréal la semaine dernière ont été de 21,094 caisses. Le marché reste ferme et les commerçants paient en moyenne de 45c à 47c pour les oeufs et il y a une bonne demande locale pour l'exportation ainsi que pour l'entreposage. La qualité continue d'être très bonne, vu que la température se maintient fraîche.

Nous cotons:

Frais pondus	0.52	
No 249	

LA VENTE CONTINUELLE TIENT FERME LES PRIX DES VOLAILLES

Volailles.—De grosses com-

mandes pour l'exportation ont été remplies la semaine dernière, dit-on, pour les volailles. Tout indique que ce commerce va aller de l'avant d'ici quelque temps du moins, et avec les grosses expéditions qui sont faites, les prix resteront fermes, bien que d'énormes trouées soient faites dans les approvisionnements. Il y a une bonne demande locale. Les arrivages de la campagne sont assez considérables.

Nous cotons:

Poulets, pour rôtir (3-5 lbs.)	0.39	0.40
Poulets, pour rôtir (en-graissés au lait)	0.44	0.45
Pour griller (3-4 lbs pr.)	0.44	0.47
Lac Brome	0.50	0.51
Jeunes domestiques	0.43	0.44
Dindes (vieilles), la lb.	0.50	
Dindes (jeunes)	0.50	
Oies	0.32	0.33
Vieilles volailles (grosses)	0.38	
Vieilles volailles (petites)	0.34	

LES PRIX DU POISSON A LA BAISSE

Poisson.—Avec les arrivages continuels du bord de la mer, les prix ont une tendance à la baisse. Les marchands de poisson s'attendent à une baisse des prix et l'on peut s'attendre à des cotes favorables. Le poisson arrivera bientôt des rivières et des lacs, bien que l'on ne rapporte qu'un petit mouvement de ces endroits.

Nous cotons:

	Poisson frais		
Carpe, la lb.	0.08	0.09	
Bullheads (préparées).	0.12	0.15	
Gaspereaux, chacun	0.04½		
Haddock	0.07½		
Flétan, Est	0.24	0.25	
Flétan, Ouest	0.21	0.22	
Morue, tranchée	0.10	0.11	
Morue pour le marché.	0.08	0.09	
Carrelets	0.07	0.08	
Crevettes	0.35		
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13	
Homards vivants	0.35		
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.29	0.30	

LE MARCHÉ DE L'ALIMENTATION

MARCHÉ DE MONTREAL

Des changements de prix importants ont été faits pour une ou deux commodités et on signale quelques tendances importantes sur le marché. Les mélasses ont été réduites de 5 cents par un marchand de gros (jobber) et bien que ce ne soit là que le changement défini annoncé pour les mélasses, il est admis qu'un marché nominal prévaut. Le clou moulu a été réduit et les épices en général

sont sur une base facile. L'eau de Javelle a baissé. Les légumes verts ont été réduits, bien que les tomates mûres se vendent plus cher. Les nourritures d'avoine sont à la baisse.

BEAUCOUP DE SUCRE, MAIS PEU DE VENTES

Sucre.—Il est évident qu'il y aura beaucoup de sucre pour le commerce si les achats ne sont pas trop différés. Lorsque la saison des confitures arrive et que la demande pour l'étranger augmente, comme la chose arrivera sûrement, il n'y aura pas un aussi gros surplus. Les tendances sont toutes fermes et avec les acheteurs et les marchands de gros n'achetant que ce dont ils ont besoin, il y a peu d'amélioration dans le mouvement des raffineries.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	9.95	
Acadia, extra granulé	9.95	
St. Lawrence, extra granulé	9.95	
Canada, extra granulé	9.95	
Dominion cristal granulé	9.95	
Glacé, barils	10.15	10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50
Glacé, 1 livre	11.05	
Jaune No 1	9.75	9.55
Jaune No 2 or	9.45	9.55
Jaune No 3	9.35	9.45
En poudre, barils	10.05	10.20
En poudre 50s.	10.15	10.50
En poudre 25s.	10.35	10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55	10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95	12.05
En morceaux Paris, barils	10.55	
“ “ 100 lbs	10.65	
“ “ boîtes 50 lbs	10.75	
“ “ boîtes 25 lbs	10.95	
“ “ cartons 5 lbs	11.70	
“ “ cartons 2 lbs	12.45	
Crystal Diamond, barils	10.55	
“ “ boîtes 100 lbs.	10.65	
“ “ boîtes 50 lbs.	10.75	
“ “ boîtes 25 lbs.	10.95	

LES PECHES PLUS RARES—LES FRUITS EN CONSERVES EN BONNE DEMANDE

Fruits en conserves.—Les demandes sont plus fréquentes pour les approvisionnements, et il y a une bonne demande domestique surtout pour les fruits en conserves. Le mouvement de l'exportation continue, et il n'est pas question que le marché soit ferme sur presque toutes les lignes. Des avances sur certains fruits en conserves ne devraient pas étonner.

Les marchands de gros commencent à donner des prix pour le homard en boîtes et ces prix seront plus élevés que jamais.

SOUPE AUX TOMATES

Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde—



La qualité y entre
avant que l'éti-
quette soit mise
sur la boîte.

On y gagne de tenir
un bon stock de cette
ligne populaire.

Demandez-là à votre marchand de gros
où écrivez directement



Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.65
" 3s., doz.	1.70
" gall., doz.	4.75 5.25
Blueberries, 2s.	2.00
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00
" gallon, doz.	13.00
Cerises rouges, doz.	2.75
Gocseberries, 2s. doz.	2.75
" 2s. (seaux).	2.80
Pêches, 20 onces, doz.	2.50
" No 2	2.75
" 2½s.	3.40
Poires, 2s.	2.70
" 2½s.	3.50
" 2s. (sirop clair).	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.	4.00
" 2½s.	5.00
Prunes, Lombardie	2.00 2.20
" Reines-Claudes, ver-	
tes, 2s.	2.45
" Reines-Claudes (sirop	
clair) 2s.	2.00
Framboises, 2s.	3.50
Fraises, 2s.	4.20

LEGUMES

Asperges (américaines ver-	
tes), doz. 2½s.	0.48
Asperges importées, 2½s.	4.85 5.25
Fèves, Golden Wax	1.95 2.00
Fèves, Refugee	2.00
Betteraves, 2 liv.	1.40 1.42½
Blé-d'Inde (2s)	2.10
Carottes (tranchées), 2s.	1.45 1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25 7.50
Epinards, 3s.	3.00
Epinards Californie, 2s.	2.25
Tomates, 1s.
Tomates, 2s.	1.35
Tomates, 2½s.	1.90
Tomates, 3s.	1.95
Tomates, gallons	6.00
Pois, standards	1.40
Pois, early June	1.50
Pois, très fins, 20 oz.	2.30 2.20
Pois, 2s., 20 oz.	1.45
Pommes de terre, Can. su-	
crées, boîtes 2 liv.	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à	
vin) gall.	1.35

SPECIALITES

Huile d'olive pure, espagnole	
réputée, 1 gall.	4.50
Huile d'olive, ¼ gallon	5.00
Huile d'olive, ½ gallon	5.25
Huile à salade (bidon de 5	
gall.), le gall.	2.65

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50
Red Spring, 48/1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce	
tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huitres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huitres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48/1s.	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile	
d'olive	10.00 à 20.00

Saumon de Gaspé (marque Nio-	
be), caisse de 4 doz., la doz.	2.25
Saumon du Labrador, plates, 1 lb.	3.60
Pilchards, hautes, 1 liv.	1.90 2.00
Whale Steak, plates, 1 liv.	1.90
Sardines canadiennes, cais	
se	6.75 7.00
Sardines norvégiennes, la	
caisse de 100 (¼s.)	22.00 20.00
Homards, ¼ liv., doz.	2.25
" ½ liv., la doz.	3.60 3.75
" 1 liv., hautes	6.90 7.00
" ¾ liv., doz.	6.00
" 1 liv., plates	7.00
Sardines, marques cana-	
diennes (selon qualité)	
caisse	7.00 16.50
Sardines françaises	32.00
Scallops, 1 liv., doz.	3.25
Clams (rivière), 1 liv., doz.	1.90

LES FEVES SONT FERMES—
PAS TRES ACTIVES

Fèves. — Les marchés sont encore très fermes et il y a un mouvement de saison, bien que peu considérable. Les meilleures qualités ne sont pas aussi abondantes, dit-on, que les variétés communes, et il est probable que plusieurs stocks seront réduits si l'exportation continue à augmenter.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées	
à la main, le boisseau	4.20 4.50
Colombie-Anglaise	4.50 5.00
Fèves brunes	3.50 4.00
Japonaise	4.50
Yellow Eyes	5.50
Rangoon, le boisseau	5.50 6.00
Lima, la livre	0.10 0.14
Kidney	6.00 6.50
Pois blancs, à soupe, le	
boisseau	3.00 3.50
Pois split, nouvelle récolte	
(98 livres)	5.25
Pois (bleu)	0.08 0.09
Orge (mondé) le sac de	
98 lbs.	4.00
Orge (perlé) le sac de 98	
lbs.	5.00 5.50

LES NOIX PLUS RARES—LES
PEANUTS FERMES

Noix. — Les prix continuent à s'affermir pour les meilleures peanuts, et cela est attribué à une demande très active de plusieurs sources, et au fait que les producteurs sont trop occupés, dans le moment, à écouler leurs approvisionnements. On rapporte une rareté des meilleures noix en écale. Les tendances générales sont décidément fermes.

Nous cotons:

Noix Carcassonne, la livre	0.25
Amandes (écalées)	0.47
Amandes (Jordan)	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.22
Avelines (Barcelone)	0.26
Peanuts (rôties)—	
Extra grosses, Bon Ton	0.18½
Gevon	0.12
New Jumbo	0.34
Grenobles	0.32

LES MEILLEURS RIZ SONT
FERMES—BEAUCOUP DE
DE VENTES

Riz, tapioca. — Le marché local est plutôt ferme, et il n'y a pas un gros surplus, dit-on, pour les riz de première qualité. Le mouvement a continué actif, et les prix probablement seront maintenus. Le tapioca reste sans changement et la demande est celle de la saison.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)	11.25
Caroline	13.00 13.50
Slam	8.00
Slam (fancy)	10.50 11.00
Rangoon "B"	8.50
Rangoon "CC"	8.10
Mandarin	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.12
Sagan	0.12

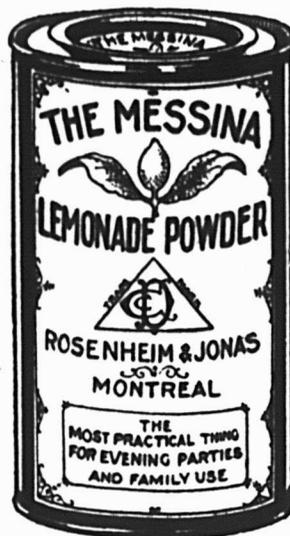
LES FRUITS SECS PAS EN
GRANDE DEMANDE

Fruits secs. — A l'exception des pruneaux, il n'y a pas eu de gros mouvement dans les fruits secs. La demande a été bonne pour les pruneaux, et bien que certaines dimensions soient rares, la distribution est assez bonne. Il semblerait qu'il y a une tendance à l'affermissement des prix pour la livraison de cette saison, d'ici quelque temps.

Nous cotons:

Abricots—	
Fancy	0.30
Pommes (évaporées)	0.17 0.18½
Pêches (fancy)	0.22 0.25
12 onces par paquet	0.20 0.22½
Poires—	
Pelures—	
Citron	0.46
Lemon	0.40
Orange	0.41 0.43
Pelures (nouvelles)—	
Citron	0.36
Orange	0.37
Citron	0.45
Tranchées mélangées (en	
cartons de 1 lb) la doz.	4.30
Raisins—	
En vrac, boîtes de 25 lbs,	
la lb.	0.17½
Sans pepins de Cal. en	
cartons, 16 onces	0.14½ 0.15½
Epiné de choix, 12 onces	0.10½
Epiné fancy, paquets de	
16 onces	0.13½ 0.16
Epiné de choix, paquets	
de 16 onces	0.13 0.17
Sans pepins, paquet de 11	
onces	0.11 0.11½
Sans pepins, paquet de 15	
onces	0.11 0.15
Sans pepins, bleached, 15	
onces	0.15
Sans pepins (fancy)	0.16
Valence, choisi	0.15
Sultanas (bleached), boîtes	
de 50 lbs	0.16
Sultanas, boîte de 25 lbs	0.18
de 50 lbs	0.16
Corinthe, anc. empq., 15	
onces
Corinthe (grec) en vrac	0.18
12 onces	0.16

AVANT LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPON-
DRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST

MONTREAL.

Boîtes de 50 lbs, loose . . .	0.20	0.23
Figues, paqts de 15 onces (20 paqts)	3.50	
Figues, paqts de 7 onces (50 paqts)	3.50	
Figues, paqts de 3 onces (70 paqts)	3.70	5.00
Corinthe de Calif. (loose).	0.18	0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	7.00	
Dattes Dromadaire (36-10s)	8.00	
Paquets seulement, Excel- sior	0.20	
Dattes Dromadaire	0.22	
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s	0.22	
40-50s	0.19	0.20
50-60s	0.19	
60-70s	0.18	
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.17	
80-90s	0.16½	
90-100s	0.14	
Boîtes de 50 lbs, 80-90s.	0.14½	
90-100s	0.14	
70-80s	0.17	
80-90s	0.16½	
90-100c	0.14	
Oregon:		
30-40s (25 lbs)	0.22	
40-50s (50 lbs)	0.20	
50-60s (50 lbs)	0.19	
50-60s (25 lbs)	0.21	
70-80 (25 lbs)	0.17½	

LE CLOU MOULU A LA BAI- SE—LES EPICES TRAN- QUILLES

Epices. — Il n'y a eu que de petites ventes pour les diverses épices, et les marchés sont tranquilles. Les changements de prix sont apparemment imminents et un marchand de gros a réduit ses prix cette semaine pour le clou moulu de 75c à 45c la livre.

Nous cotons:

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	0.35	
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.50	0.60
Crème de tartre (français, pure)	0.95	
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque)	0.30	
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.50	
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.35	
Poivre blanc	0.45	
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.30	
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00	
Carvi (carraway) holl. no- minal	0.80	0.90
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	
Cannelle, la lb.	0.35	
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nomina)	0.85	0.90

Noix de coco filamenteuse,
en seaux 0.21 0.23
Piment, entier 0.20 0.22
Pour les épices mises en carton,
ajoutez 3½ cents par lb. et pour les
épices en réceptacles de fer-blanc,
ajoutez 10c la livre.

LES MELASSES ONT BAI- SE DE 5c — LES SIROPS FERMES

Mélasses, sirops. — Un marchand de gros a baissé le prix de sa mélasse la semaine dernière. Cette réduction a été de 5 cents, et bien que les autres maisons ne disent pas avoir fait des réductions, elles admettent qu'il y a un marché ouvert.

Les sirops maintiennent leur avance de la semaine dernière et bien que les affaires soient limitées, elles sont satisfaisantes.

Nous cotons:

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde—		
Barils, environ 700 livres	0.07½	
½ baril	0.08	
Kegs	0.08½	
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.15	
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.75	
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.45	
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz., à la caisse	5.40	
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.45	
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.65	
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.90	
Sirop de blé-d'Inde blanc:		
Boîtes de 2 livres, 2 doz., à la caisse	5.65	
Boîtes de 5 livres, 1 doz., à la caisse, la caisse	6.25	
Boîtes de 10 livres, ½ doz., à la caisse, la caisse	5.95	
Boîtes de 20 livres, ¼ doz., à la caisse, la caisse	5.90	
Sirop de canne (crystal Diamond):		
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.00	
½ barils, les 100 livres	10.00	
Barils, les 100 livres	9.75	
Glucose, cans 5 livres (caisse)	4.80	
Mélasse de la Barbade — Pour l'île de Montréal—		
Puncheons	1.03	
Barils	1.06	
½ barils	1.08	
Mélasses Antigoa—		
Puncheons	0.95	
Barils	0.98	

LES PRODUITS DE L'ERABLE ELEVES—PEUVENT BAI- SER PLUS TARD

Produits de l'érable, miel. — Les derniers rapports des centres producteurs de sirop et de sucre d'érable sont à l'effet qu'il y a eu une assez bonne récolte, bien qu'elle ne soit pas au-dessus de la moyenne ordinaire. Cela veut dire, naturellement, que les prix seront élevés, et que les cultivateurs seront portés à ne pas départir immédiatement

de leur approvisionnement dans le but de les vendre plus cher.

Le miel reste ferme et il se vend à la base maintenue ici.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacu- ne)	2.10	2.25
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	15.10	
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10	
Boîtes 2½ livres, 24 à la cais- se, la caisse	18.50	
Sucre d'érable (nominal)	0.25	
Miel clover:—		
Comb (fancy)	0.30	
Comb (No 1)	0.28	
En boîtes, 60 livres	0.26	
En seaux 30 livres	0.27	
En seaux 10 livres	0.28	
En seaux 5 livres	0.28	
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.22	

LA RUSSIE PEUT ETRE UN ACHETEUR DE THE

Thés. — Toutes les meilleures qualités de thé ont une tendance vers la fermeté. Il est rapporté que les premières récoltes des Japans seront très chères et que tout probablement le prix sera élevé pour les récoltes subséquentes. La Russie, dit un gros empaqueteur de thés, sera un facteur à considérer dans la situation, mais un peu plus tard. Si elle commence à acheter, il y aura un immense tonnage pour ce pays. Tout indique que les prix seront fermes. On ne se gêne pas pour dire que les gros stocks détenus ici et ailleurs ont subi de grosses trouées et que maintenant les détailliers vont se mettre à acheter davantage. Le mouvement est très satisfaisant, déclarent plusieurs marchands.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.70
Early Picking	0.53	0.58
Javas—		
Pekeos	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.41	0.43
Petits lots	11.20	

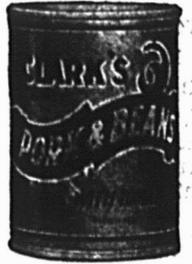
Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

PAS DE CHANGEMENT DE PRIX NOTABLE POUR LE CAFE

Café, cacao.—La semaine n'a pas amené de changement appréciable, excepté que la situation paraît plus difficile tout le temps, en ce qui concerne les approvisionnements. Il n'y a pas de disposition à acheter de la

CALCULEZ

vous-même, M. l'épiciier, combien de boîtes de fèves au lard de CLARK vous pouvez vendre contre une seule que vous vendez portant une autre marque. Calculez aussi combien plus de profits, vous pouvez réaliser en vendant les



Fèves au Lard de CLARK

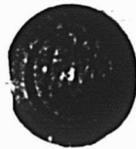


qui jouissent de la meilleure renommée et qui se vendent le plus au Canada. Les fèves au lard de Clark sont un produit de la meilleure qualité ; elles sont économiques et bien annoncées.

Ils sauveront le temps de votre commis et le vôtre. Elles vous donneront le virement le plus rapide.

Wm. Clark, Limited

MONTREAL
Licence de la Commission des Vivres du Canada
No 14-216



Quand vous dites Gold Dust, vous est-il déjà advenu que quelqu'un demande: Qu'est-ce que c'est?



FAIT AU CANADA



THE H.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

part de l'importateur, et le détailleur se contente d'acheter la quantité dont il peut disposer. Tout indique l'affermissement des prix, et les prix élevés sont encore en vigueur.

Le marché de cacao est très stable et ferme.

Café, rôti—		
Bogotas, la lb.	0.40	0.43
Jamaica, la lb.	0.34	0.37
Maracaibo, la lb.	0.35	0.37½
Mocha (types)	0.38	0.42
Mexicain, la lb.	0.38	0.40
Rio, la lb.	0.31	0.33
Santos, Bourdon, la lb.	0.36	0.38
Santos, la lb.	0.35	0.37

Cacao—		
Cacao en vrac, barils de 200 lbs, la lb.	0.22	
Cacao, barils de 100 lbs, la lb.	0.23	
Cacao, boîtes de 50 lbs, la lb.	0.24	

LES MINOTERIES OCCUPEES — LES MARCHES PLUS FERMES

Farines. — Les marchés restent très fermes, et il y a eu beaucoup d'activité de la part des minoteries. La demande pour les besoins domestiques et ceux de l'exportation tiennent les minoteries très occupées. On assure, toutefois, que l'exportation de la farine va se continuer d'ici encore quelque temps et sur une base profitable pour les moulins. Le ton est très solide, surtout pour la farine de blé d'hiver, laquelle, dans certains quartiers, a subi une autre hausse.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la vole, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs.	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	11.30

LE FOIN A \$36 LA TONNE —
L'AVOINE A LA BAISSSE —
L'ORGE A LA HAUSSE
Foin, avoine, orge. — Le prix

du foin a atteint un prix très élevé. Les arrivages n'ont pas été considérables, par suite de la livraison pauvre de la campagne, les chemins étant encore en mauvais état. Il y a une bonne demande, et les prix vont rester probablement hauts, avec une très petite livraison.

Les prix de l'avoine ont baissé un peu cette semaine, bien que les prix de l'orge aient monté de deux ou trois cents le boisseau.

Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros en lots de char):	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	36.00
Bon, No 2	35.00
Bon, No 3	33.00
Paille	11.00

Avoines:	
No 2 C. W. (34 lbs)	0.87
No 3 C. W.	0.84
Extra feed	0.84
No 1 feed	0.83
No 2 feed	0.79½

Orge:	
No 3 extra	1.25
No 3	1.24
No 2	1.27
Nota — Ces prix sont à l'élevateur et en sacs. La mise en sac n'est pas comprise.	

Le Marché de la Ferronnerie

(Suite de la page 29.)

LE MARCHE DES LINGOTS ENCORE TRES TRAN- QUILLE

Lingots, métaux. — Le marché local est aussi tranquille qu'il l'a été sur les divers lingots. Le commerce se fait par petits lots, et il n'y a pas de changement de prix à noter cette semaine.

Cuivre. — Rien de remarquable sur le marché local et ailleurs avec une petite demande, le reste reste à 18c la livre.

Fer-blanc. — L'intérêt suscité dans le commerce du fer-blanc est que l'on sait moins que jamais ce qui va s'y produire. Les restrictions peuvent être révisées ou au moins levées aux Etats-Unis un peu plus tard, et soit que cela signifie une avance ou un déclin des prix avec des achats plus considérables, la chose n'est pas claire. La base locale reste encore à 56c la livre.

Plomb. — Il y a eu une baisse à New-York et le mouvement n'y a pas été considérable. Les prix ici sont sans changement, la base restant à 6½c la livre.

Antimoine. — Il y a sur le marché local un stock suffisant pour répondre à la petite demande et elle est fournie au prix de 8½c la livre.

Salpêtre. — Bien qu'il n'y ait pas de changement local, la tendance est vers la baisse aux Etats-Unis. Le prix ici reste ferme à 8½c la livre.

Aluminium. — De petites ventes sont rapportées et le prix est encore donné comme 38c la livre.

Fer en ligots. — Avec sans aucun changement dans la situation générale la base du prix reste encore à \$45 la tonne.

LES CLOUS SE VENDENT BIEN

Clous et broche. — Il y a une très bonne demande pour les clous, indication que la construction n'est pas tout à fait inerte. La base des prix est ferme à \$4.75 les 100 livres, avec la même cote pour les clous découpés. Il y a une bonne vente pour les diverses catégories de broche, et la broche à clôture est en bonne demande. Le prix de la broche No 9 lisse reste à \$4.75 les 100 livres.

Tout le monde connaît, Tout le Monde achète



Demande
considérable

“RIGA”

Vente
assurée

Avis aux
Commerçants

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives “RIGA”; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur “RIGA”.

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.



Deux lignes de vente excellente

Beurre de Sucre à la Crème
de Charbonneau

Biscuits Sodas "Crème de
Ferme" de Charbonneau

DEMANDEZ ECHANTILLONS ET PRIX

BONNE VALEUR

BON PROFIT

CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries, Raffineurs de Sirop

330 RUE NICOLET,

MONTREAL

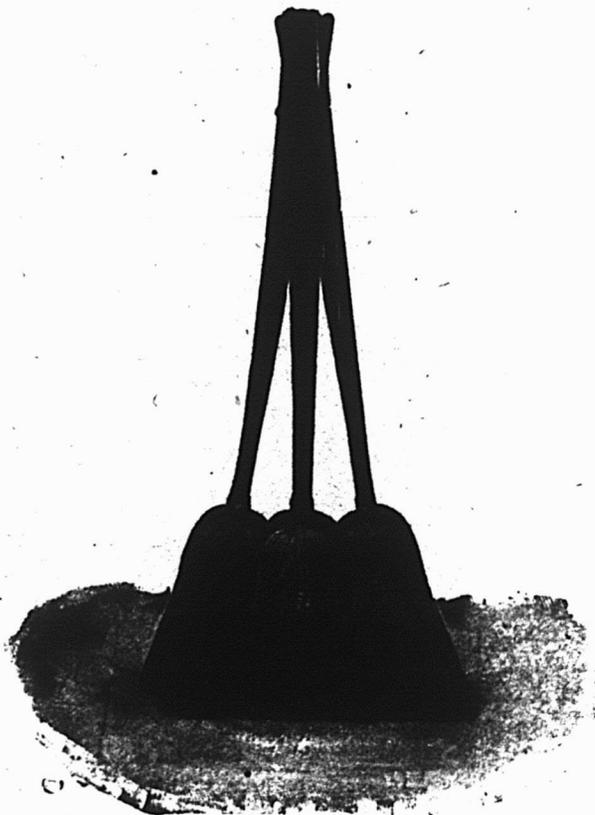
LE BALAI DAISY

fait par

THE PARKER BROOM CO.,

OTTAWA

est le meilleur balai qui se fasse



Le Meilleur Blé-d'Inde
Les Meilleurs Manches
La Meilleure Fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
par lots de 6 douzaines.

PRIX COURANTS

Dans la liste qui suit sont comprises uniquement les marques spéciales de marchandises dont les maisons indiquées en caractères 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.

- Chocolat Premium, pains de 1/2 livre et de 1/4 livre, boîte de 12 onces, par livre0.37
- Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, 1/4, 1/2, 1 et 5 livres0.41
- Chocolat sucré, Caracas, 1/4 et 1/2 de livre, boîtes de 6 livres0.35
- Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.50
- Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.80
- Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte..1.40
- Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30
- Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29
- Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38
- Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



BRODIE & HARVIE, LIMITED

- Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets
- de 3 livres2.90
 - Paquets de 6 livres5.70
- Superb, paquets de 3 livres2.80
- Paquets de 6 livres5.50
- Crescent, paquets de 3 livres2.85
- Paquets de 6 livres5.60
- Buckwheat, paquets de 1 1/2 livre1.70
- — — 3 livres
 - — — 6 livres
- Griddle-Cake, paquets de 3 livres
- Paquets de 5 livres
- Pancake, paquets de 1 1/2 livre .1.90
- Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00
- Pancake, paquets de 1 1/2 livre.
- Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.
- La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
- Pour les cartons contenant 1/2 douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.
- Conditions: argent comptant.
- HENRI JONAS & CIE**
Montréal
- Pâtes Alimentaires "Bertrand"
- La lb.
- Macaroni "Bertrand"Manquant
 - Vermicelle ——
 - Spaghetti ——
 - Alphabets ——

- Nouilles ——
- Coquilles ——
- Petites Pâtes ——
- Extraits Culinaires "Jonas" La doz.
- 1 oz. Plats Triple Concentré1.00
 - 2 oz. Carrées — — — 2.30
 - 4 oz. — — — — 4.00
 - 8 oz. — — — — 7.50
 - 16 oz. — — — — 14.60
 - 2 oz. Rondes Quintessences 2.40
 - 2 1/2 oz. — — — — 2.70
 - 5 oz. — — — — 4.60
 - 2 oz. — — — — 1.90
 - 8 oz. — — — — 8.00
 - 8 oz. Carrées Quintessences 8.00
 - 4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri5.00
 - 8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri9.00
 - 2 oz. Anchor Concentré 1.20
 - 4 oz. — — — — 2.15
 - 8 oz. — — — — 3.60
 - 16 oz. — — — — 7.20
 - 2 oz. Golden Star "Double Force"0.95
 - 4 oz. — — — — 1.75
 - 8 oz. — — — — 3.25
 - 16 oz. — — — — 5.75
 - 2 oz. Plats Solubles0.95
 - 4 oz. — — — — 1.75
 - 8 oz. — — — — 3.25
 - 16 oz. — — — — 5.75
 - 1 oz. London0.65
 - 2 oz. — — — — 0.95
- Extraits à la livre, de ..\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de .. 8.00 à 24.00
- Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Le Pupitre qui remplit une Double Fonction

Un pupitre qui vous donne sur le dessus un vaste espace pour le travail—et en plus vous procure un cabinet de classement "personnalisé" où vous pouvez mettre—classés selon vos besoins et prêts à toute nécessité de consultation—les papiers qui demandent une attention future.

Le Pupitre Efficiency d'"Office Specialty" a été construit pour les hommes affairés qui ont besoin d'un grand espace libre et commode pour penser, et qui ont à consulter—instantanément—leurs papiers importants.

Ainsi, dans le Pupitre Efficiency, ils rencontrent leur idéal—un dessus de bureau "libre pour l'action" et un cabinet-classeur approprié pour les papiers "nécessaires à l'instant", papiers qui peuvent être utiles à toute heure du jour.

Si vous êtes intéressé à savoir comment le Pupitre Efficiency aide d'autres hommes affairés à accomplir une plus grosse journée de travail, écrivez-nous pour recevoir un catalogue descriptif.

THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., Ltd.,
Bureau: 81 rue Saint-Pierre, MONTREAL

OFFICE SPECIALTY
FILING SYSTEMS

LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant, raffiné au plus haut degré possible de pureté. Bien annoncé. Justement populaire.



LE SEL SIFTO

Lorsque les dames l'ont employé une fois, nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de figurer sur leurs tables.

Il coule librement par tous les temps. C'est un vrai sel d'un blanc éclatant.

DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

DOMINION SALT CO., Limited SARNIA, Canada
Manufacturiers et Expéditeurs



La meilleure sorte de Savon de buanderie. Le plus économique au sens propre du mot.

The St. Croix Soap Mfg. Co.
ST-STÉPHEN, N.-B.

LAIT CARNATION

“Provenant de vaches bien nourries”

“ACHETEZ-LE CHEZ VOTRE
ÉPICIER”

Voilà ce que nous disons dans chacune de nos annonces.

Chaque annonce du Lait Carnation comporte un message important aux femmes du Canada:

...qu'elles devraient employer le Lait Carnation pour tous les usages auxquels elles font servir actuellement le lait ordinaire.

...qu'il offre moins de danger, qu'il est plus pur, plus économique, plus commode, **MEILLEUR** que le lait ordinaire.

Des milliers de gens savent déjà — des milliers sauront — qu'ils peuvent acheter un approvisionnement de lait pour une semaine ou pour un mois avec leur commande d'articles d'épicerie. Vendez-le à la caisse.

Le plus tôt vous aurez votre stock de Lait Carnation et l'étalerez dans votre magasin, le plus vite vous deviendrez le vendeur de lait de tous vos clients et plus de profits vous réaliserez. La publicité du Carnation envoie actuellement les acheteurs de lait aux épiceries du Canada. Votre marchand de gros tient en stock le Lait Carnation où vous pouvez l'avoir directement de nous.

Notre bureau d'Aylmer vous enverra gratuitement une copie de notre journal illustré “Carnation News”, si vous lui en faites la demande.

Nous avons une jolie carte d'étalage en français. Nous vous en enverrons deux ou trois sur demande. Nous avons également en français un livre de recettes que nous pouvons fournir en petite quantité.

Carnation Milk Products Co., Ltd.

— **AYLMER, Ont.**

SEATTLE & CHICAGO, E.U.A.

Condenseries à Aylmer et à
Springfield, Ont.

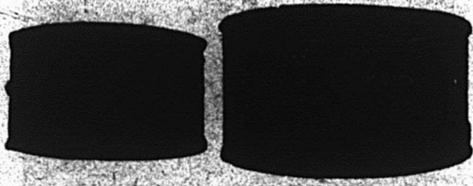
Licences 14-96 et 14-97
de la Commission des Vivres
du Canada.



Vernis à chaussures. La douz.
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau
 \$3.25.
Moutarde Française "Jonas" La gr.
 Pony 3 doz. à la caisse \$13.00
 Small 8 — —
 Medium 2 — —
 Large 2 — — manquant
 No 64 Jars 1 — — manquant
 No 65 Jars 1 — — \$28.80
 No 66 Jars 1 — — 37.80
 No 67 Jars 1 — — manquant
 No 68 Jars 1 — — manquant
 No 69 Jars 1 — — manquant
 Molasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
 Pts Perfect Seal, 1 doz., - \$32.00 par
 grosse.
 Qrts Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par
 grosse.
Poudre Limonade "Messina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse,
 à \$15.00 la grosse.
 Grandes boîtes, 3 douzaines par cais-
 se, à \$36.00 la grosse.
 Sauce Worcestershire15.00
 "Perfection", ½ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
 Montréal

Corned Beef Compressé .. ½s. 2.90
 Corned Beef Compressé .. 1s. 4.90
 Corned Beef Compressé .. 2s. 9.25
 Corned Beef Compressé .. 6s. 34.75
 Corned Beef Compressé .. 14s.
 Roast Beef ½s. 2.90
 Roast 1s. 4.80
 Roast 2s. 9.25
 Roast 6s. 34.75
 Bœuf bouilli 1s. 4.80
 Bœuf bouilli 2s. 9.25
 Bœuf bouilli 6s. 34.75
 Veau en gelée ½s. 0.00
 Veau en gelée 1s. 0.00
 Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
 quette rouge et dorée, 4 dou-
 zaines à la caisse, la douzaine .0.90
 do 4 douzaines, la douzaine .1.25
 do grosses boîtes, 2 douzaines,
 la douzaine2.30
 do à la Végétarienne, avec sau-
 ce tomates, boîtes de 42 lbs. .2.25
 do au lard, grandeur 1½ . . .
 Sauce Chili, la douzaine1.90
 Pieds de cochons sans os . . .1s.4.90
 Pieds de cochons sans os . . .2s.9.90
 Bœuf fumé en tranches, boîtes de
 fer-blanc ½s.3.40



Bœuf fumé en tranches, pots en
 verre 1s.3.90
 Bœuf fumé en tranches, pots en
 verre ½s.1.80
 Bœuf fumé en tranches, pots en

verre 2.80
 Langue, jambon et pâté de veau
 ½s.2.35
 Jambon et pâté de veau . . . ½s.2.35
 Viandes en pots, épicées, boîtes
 en fer-blanc, boeuf, jambon,
 langue, veau, gibier . . . ¼s.0.75
 Viandes en pots, épicées, en fer-
 blanc, boeuf, jambon, langue,
 veau, gibier ½s.1.40
 Viandes en pots, épicées, en ver-
 re, poulet, jambon, langue . ¼s.2.40
 Langues ½s.
 Langues 1s.
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc ½s.3.90
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc 1s.8.40
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc ½s.13.40
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc 2s.17.20
 Langues en pots de verre . . .
 Langues de boeuf, pots de ver-
 re taille 1½14.50



Langue de boeuf, pots de verre
 2s.19.70
 Mince Meat en "tins" cachetées
 hermétiquement
 Mince Meat 1s. 2.90
 Mince Meat 2s. 4.00
 Mince Meat 5s.12.90-
 En sceaux de 25 livres . . . 0.15
 En cuves 0.15
 sous verre 3.25

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.40
 2s. 5.90

Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles de 8 onces 2.20
 Bouteilles de 12 onces 2.75
 Bouteilles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut ¼s. 1.40
 Beurre de Peanut ½s. 1.90

PRODUITS DE CLARK

Beurre de Peanut, 1 2.30
 Seaux, 24 livres 0.23
 Seaux, 12 livres 0.24
 Seaux, livres 0.26
 Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 teilles de 20 onces, 1 douzaine
 par caisse, la douzaine10.00
 Clark's Fluid Beef Cordial, bou-
 teilles de 10 onces, 2 douzaines
 par caisse, la douzaine 5.00

Fèves au lard, sauce tomate, éti-
 quette bleue, 4 douzaines, à la
 caisse, la douzaine ind. . . . 0.90
 do 4 douz., la douzaine . 1s. 1.25
 do 2 douz., la douzaine . 2s. 2.30

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 dou-
 zaines, la douzaine 0.85
 do 4 douz., à la caisse, douz. 1.15
 do 2 douz., à la caisse, douz. 1.95
 do grosses boîtes, 6s., 1 douz-
 zaine, la douzaine10.00
 do grosses boîtes, 12s., ½
 douzaine, la douzaine18.00
 Pork and Beans, Tomato, 1½ . . 1.90
 Pork and Beans, plain, 1½ . . . 1.65
 Veau en gelée 0.00
 Hachis de Corned Beef . . . ½s. 1.90
 Hachis de Corned Beef 1s. 3.90
 Hachis de Corned Beef 2s. 5.90
 Bre'steak et oignons . . . ½s. 2.90
 Beefsteak et oignons 1s. 4.90
 Feefsteak et oignons 2s. 8.90
 Saucisse de Cambridge 1s. 4.40
 Saucisse de Cambridge 2s. 8.40

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la
 caisse 5.85
 Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la
 caisse 8.40
 Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la
 caisse18.75

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,
 Montréal

" PRIMUS "

Thé Noir Ceyland et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 liv..
 c-s 30 livres, la livre0.58
 Etiquette Rouge, paquets de ½
 livre, c-s 30 livres, la livre . .0.58
 Etiquette Rouge, paquets ¼ livre,
 c-s 29¼ livres, la livre0.60
 Etiquette Argent, paquet de 1 liv..
 c-s 30 livres, la livre0.65
 Etiquette Argent, paquets de ½
 livre, c-s 30 livres, la livre . .0.65
 Etiquette Argent, paquets de ¼
 livre, c-s 29¼ livres, la livre . .0.67

" PRIMUS "

Thé Vert, Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 liv..
 c-s 30 livres, la livre0.58
 Etiquette Rouge, paquets de ½
 livre, c-s 30 livres, la livre . . .0.58
 Etiquette Rouge, paquets de ¼
 livre, c-s 29¼ livres, la livre . .0.60
 Etiquette Argent, paquets de 1 liv..
 c-s 30 livres, la livre0.65
 Etiquette Argent, paquets de ½
 livre, c-s 30 livres, la livre . . .0.65
 Etiquette Argent, paquets de ¼
 livres, c-s 20¼ livres, la livre . .0.67

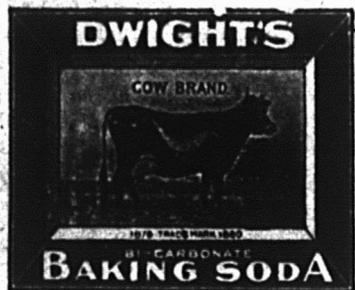
CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda



Empaqueté com-
 me suit:
 Caisnes de 96
 paquets de
 5 cents3.45
 Caisse de 60 paquets de 1 livre.3.45
 Caisse de 120 paquets de ½ livre.3.65
 Caisse de 30 paquets de 1 livre.
 Et 60 paquets mélangés, ½ lb.3.55

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT

Manufacturiers

LIMITED

MONTREAL

Manufacturiers

Nous désirons des agences pour des

PRODUITS ALIMENTAIRES

POUR LA PROVINCE DE QUEBEC



18 ans d'expérience

BANQUIERS :

La banque
ROYALE
et la banque
PROVINCIALE

Ecrivez pour informations.

NAP. MORRISSETTE

18 Place Jacques Cartier

MONTREAL.

A La Portée de la Main

Songez à la commodité d'avoir des pompes pour la gazoline et le pétrole (huile de charbon) à côté de vos plus jolis étalages de marchandises et d'être en position de livrer immédiatement ces liquides en quantités exactes.

Vous faites un pas ou deux, le bidon est placé au bout de la pompe, un tour rapide de la poignée et votre vente est faite. Pas besoin de faire plusieurs voyages à la chambre aux huiles, pas de mains ni de vêtements sales — pas de perte de temps. Une manoeuvre agréable et pour vous et pour votre client.

Voilà ce que vous pouvez avoir en faisant installer des

POMPES

BOWSER

ESTABLISHED 1888

Pour la gazoline et le pétrole

Aussi propres, aussi commodes, aussi sûres et aussi profitables que n'importe quelle autre ligne de marchandises que vous vendez.

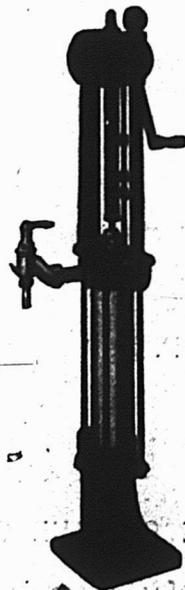
Avec les appareils BOWSER votre commerce d'huiles ne manquera pas d'attirer des clients à votre magasin.

S. F. Bowser & Co., Ltd. 66-68 Frazer Ave.
TORONTO, ONT.

Bureau à Montréal: 507 Immeuble Coristine.

Bureaux de ventes dans tous les centres. Représentants partout.

Pour la Gazoline, le
Pétrole et autres Huiles.



E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisés



AVIS—11. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse ..1.70



Poudre à Pâte Magic

La douz.
 6 douz. de 2 oz. 0.85
 4 douz. de 4 oz. 1.35
 4 douz. de 6 oz. 1.80
 4 douz. de 8 oz. 2.35
 4 douz. de 12 oz. 2.90
 2 douz. de 12 oz. 3.00
 4 douz. de 1 lb. 3.70
 2 douz. de 1 lb. 3.80
 1 douz. de 2 1/2 lbs. 3.90
 1/2 douz. de 5 lbs. 6.10
 2 douz. de 6 oz. } 10.40
 1 douz. de 12 oz. } à la
 1 douz. de 16 oz. } cse

Vendue en canistre seulement.

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



Barils de 400 livres, par baril ..16.10



Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts papier. la doz.
 (4 doz. à la caisse) 3.55
 1/2 lb. ppts de papier (4 doz. à la caisse) ..6.50
 1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse) ..7.65

Par caisse

2 douz. ppts 1/2 lb. Assortis ...27.00
 4 douz. ppts 1/4 lb.
 5 lbs canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) ...1.18
 10 lbs caisse en bois ...1.10
 25 lbs seaux en bois ...1.10
 100 lbs en barillets (baril ou plus) 1.07

LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 doz. à la caisse 5.85
 3 caisses ..5.75
 5 caisses ou plus 5.70

Soda "Magic"

No 1, caisse 60 paquets de 1 lb. 4.80
 5 caisses ..4.75
 No 5, caisse 100 paquets de 10 oz.5.40
 5 caisses ..5.30
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres, par caque ..5.70
 Barils de 400 livres, par baril ..16.10

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett -

Franco dans Québec et Ontario La livre

Seaux en bois, 25 livres ...0.12 1/2
 Seaux en bois, 50 livres ...0.12
 Caisnes en bois, 50 livres ...0.11
 Canistres, 5 livres ...0.15 1/2
 Canistres, 10 livres ...0.13 1/2
 Barils en fer, 100 livres ...0.11 1/2
 Barils, 400 livres ...0.10 1/2

JELL-O

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 douz. 5.40
 Citron, caisse de 2 douz. ...2.70
 Orange, caisse de 2 douz. ...2.70
 Framboise, caisse de 2 douz. ...2.70
 Fraises, caisse de 2 douz. ...2.70
 Chocolat, caisse de 2 douz. ...2.70
 Cerise, caisse de 2 douz. ...2.70
 Vanille, caisse de 2 douz. ...2.70
 Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 2ème classe.

POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O

Faites au Canada

Caisse assortie, contenant 2 douz. 2.70
 Chocolat, caisse de 2 douz. ...2.70
 Vanille, caisse de 2 douz. ...2.70
 Fraise, caisse de 2 douz. ...2.70
 Citron, caisse de 2 douz. ...2.70
 Sans essence, caisse de 2 douz. ...2.70
 Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 2ème classe.

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à 50 lbs.

aussi

empaquetage extra en canistres de 1/2 lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiere de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Stock de Saison

Le stock s'écoule vite, principalement quand il s'adapte aux besoins de la saison, et cela donne à entendre des profits.

Le printemps est le temps pour vendre des articles de nettoyage—une quantité de chaque sorte.

La ligne "Domestic" est complète. Elle comprend tous ces nettoyeurs bien connus. Pour l'auto: "Kleanall" Apprêt pour carrosserie d'Auto; "Re-nuall" Apprêt pour capote d'auto, Cire à Auto. Pour la maison: Polis "Ideal" pour Argenterie, Polis à Métal "Klondike", Polis à chaussures "Gold Leaf" et "Staon".

Commandez votre stock de nettoyeurs "Domestic" à votre fournisseur en gros ou à nous directement. Ligne complète. Stock de Saison.

Domestic Specialty Co., LIMITED.

HAMILTON,

CANADA.

HYGIENIQUES—SANS ODEUR—RESISTANTS

Voilà en peu de mots ce qui caractérise les articles en fibre durcie d'Eddy.

A LA MAISON—SUR LA FERME—PARTOUT.

Les articles en fibre durcie d'Eddy sont utiles partout et on les aime. Le marchand qui tient cette ligne n'a pas besoin d'avoir recours à beaucoup d'arguments de vente. Elle se vend tout seule. Son apparence même dénote la propreté. Moulée, pressée et cuite, la surface de ces articles, reluisante comme du verre, saute aux yeux de vos clients. Ils volent tout de suite que ni la poussière ni la saleté ne peuvent s'y loger, pour la bonne raison qu'il n'y a pas de crevasses ni fentes où elles pourraient s'accumuler.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

se vendent durant toutes les saisons de l'année. Le plus vite vous en aurez en stock, le plus vite vous en vendrez. Préparez-vous pour le gros commerce de l'été.

Ayez-les en magasin quand on vous les demandera.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

Fabricants des "ALLUMETTES EDDY" en renom dans le monde entier.

HULL, Canada.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

THÉS**CAFES**

Nous avons quelques occasions spéciales à offrir en fait de thés de Ceylan, des Indes, de Java et du Japon, pris dans notre stock frais et nouveau et choisi spécialement par des experts ayant une expérience de plus de 20 ans.

Si vous avez besoin de thé n'oubliez pas de demander nos prix. Ecrivez-nous.

18 RUE ST-ALEXIS,

Montréal.



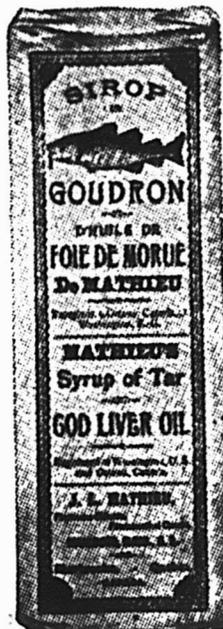
**Victoria Paper
& Twine Co.,
Limited**

**Manufacturiers et vendeurs en gros
de Papier d'emballage, papier de
toilette, tissus, ficelles, imprimés,
cartons, sacs de papier et spéciali-
tés de papier de toutes sortes.**

378-382 rue Notre-Dame Ouest,

MONTREAL

SYDMER W. EWING, Gérant

**Montrez-vous
Ceci ?**

**VOUS CONSTATEREZ QUE
LE SIROP DE GOUDRON
et à
L'HUILE de FOIE de MORUE
de
MATHIEU**

se vend aussi facilement que
vous pourriez le désirer avec
un remède du genre.

Il y a toujours une bonne
demande pour la ligne Ma-
thieu. Et un bon profit, aussi.
Essayez-en un petit étalage.

La CIE J. L. MATHIEU

Propriétaires

SHERBROOKE

QUEBEC

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de bons clients et les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres du Canada No 11-690

Spécialités de Manches

Nos manches sont faits de bois de première qualité, de seconde pousse, séché à l'air, pour Pica, Haches, Marteau de Forgeron et Ordinaire. Qualité, Forme et Fini insurpassables. Ils ont belle apparence, se vendent bien et durent bien.

St. Marys Wood Specialty Co., Ltd.
St. Marys, Ont., Canada

Exigez cette  Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par
P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.

Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Farines Préparées de Brodie
Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"
Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERS se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

HOTEL VICTORIA
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et \$4.00 par jour.

Arthur Brodeur
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

E. BEAUCHAMP, Enr.
SAINT-LAMBERT, QUE.

Spécialités: — Gommés à mâcher de toutes sortes, Chocolats, en barres et à la livre ou en gros. Pepper Mint et Live Savers.

LOI LACOMBE

- | Déposants | Employeurs |
|--------------------------------|---------------------|
| Valère Blais | G. T. R. |
| R. Bellefeuille | |
| Montreal Coal and Dock | |
| Patrick Mooney | |
| United Shoe Co. of Canada | |
| Jos. Brown | La Cité de Montréal |
| Thomas Stathapoulos | |
| The Windsor Hotel Co., Mont. | |
| Arthur Lahals | M |
| Bronsgrove Guild Co. | |
| François Désautels | |
| Raoul Therrien, V. St-Lambert | |
| Edouard Turgeon | H. C. Pigeon Co. |
| Lorenzo Lecompte | |
| Dominion Textile Co. | |
| Albert Doody | Stewart Co. |
| Godfroi Leblanc | |
| Prudential Life As. | |
| Onésime Véronneau | Ant. Lefebvre |
| Donat Bourassa | |
| Mont-St-Lambert, Counties Ry. | |
| Geo. Dupuis | Mont. Loc. Works |
| Amédée Ladurantaye | C. Labelle |
| Léon Joly | Arth. Richard |
| Gustave Hébert | Bell' Galleries |
| J. R. Hurteau | V. Montréal-Nord |
| Jos. R. Sénécal | |
| Honorius Paré | |
| La Cie du C. P. R., Shop Angus | |

- F. H. Carlo .. Guarantee Pure Milk
James Dillon .. Can. Con. Rubber
Adélaré Ethier ..
- .. Gillette Safety Razor of Canada
Albert Rotta .. Théâtre Maisonneuve
Jos. St-Amour .. M. R. Jones
Jos. Durand .. La Cité de Montréal
Ernest Dubé .. Mont. Tramways
Jos. Aldéric Bisson .. Arm. Fournier
Cesar Landle .. M. L., H & P. Co.
Lanthier, Aldéric .. T. Dompouse
Bush, Gustave ..
- .. Thos. Davidson Mfg. Co.
Arthur Papineau .. Ledoux, Jenning
J. C. Préfontaine .. Mont. Tramways
Aldéric Labelle .. Francis Boucher
Jos. Marenger .. Commis. du Havre
Nasin E. Deeb .. Canada Life As. Co.
Jos. Roch .. Smardon Shoe Co.
Aubertin, J.-B. .. J. Elle
R. Bellefeuille .. White Star Line
Eddy McKay .. Ovilla Désautels
Ed. F.-X. Latour .. Herald Press
L. A. Lapointe .. Commis. du Havre
Ovide Sansoucy ..
- .. Goodyear Tire & Rubber Co.
Doody, Albert .. Stuart Co.
Langevin, Jos. Stanis. ..
- .. J. S. Langevin
Victor Feller ..
- .. Rubin Hood Flour Mills
R. Patrie ..
- John Fleary .. Cité de Montréal

- Eugène Lenoblet du Plessis ..
- .. Commission du Port
- Jules Lapierre .. Dominion Glass
Edouard Lafleur .. Frs. B. Matthys
Art. Lavallée .. La Cie Northern Ry.
Roch Piché .. Marck Wolf
Jos. Pigeon .. Boire & Frère
J. C. Sauvage .. Vallières Ltée
L. P. Rocheleau ..
- .. Central Vermont Ry. Co.
John L. Trenholme ..
- .. Can. Allis Co., Ltd.
- Urgel Roger .. La Cité de Montréal
Louis Archambault .. M. Hamelin
Benny Braunstein .. Clark
H. Arsenaull .. Jos. Rhéaume
Silvio Côté .. Cité de Montréal
J. A. Bourbonnais ..
- .. Dame J. A. Bourbonnais
Arsène Marchessault ..
- .. Ville de Montréal-Est
Zénon Robitaille ..
- .. Canada Car & Foundry, Ltd.
Edouard Moineau ..
- .. Christie Brown & Co.
Benjamin LeBrun .. St-Pierre Sellier
Hormisdas Graveline .. M. S. R. Co.
Adélaré Fournel .. M. S. R. Co.
Flavin Watters .. Dom. Carriage Ltd.
Godfroi Leboeuf .. Cité de Montréal
J. A. Leduc ..
- .. Metropolitan Life Ass. Co.

LA CONSTRUCTION

BIENVILLE

Salle de pool, allées de quilles et restaurant, \$6,000, pour Wilfrid Thierge, Ville Lauzon, Lévis.

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de \$5,000, pour S. Dargis, Pont St-Maurice. On achètera de l'épinière, des garnitures électriques et de la quincaillerie.

Logements de \$6,000, pour Siméon Lacroix. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire sera sur le marché pour 70 sacs de ciment, de la chaux et du sable, des clous de 1"-6".

Logements de \$8,000, au Pont St-Maurice, pour Adélaïde Lapointe, 154 rue St-Philippe, Trois-Rivières. Le propriétaire est sur le marché pour 15,000 briques, de la plomberie, de la quincaillerie, et 5,000 pieds d'épinière B. M. 1".

Logements de \$6,000, pour Siméon Lacroix. Le propriétaire sera sur le marché pour 70 sacs de ciment, de la chaux et du sable, des clous de 1"-6", du papier hullé, des portes et châssis, bains, évier, garnitures électriques.

Logements de \$8,000, pour Siméon Lacroix. Le propriétaire est sur le marché pour de l'épinière de 1", de la tôle galvanisée et des garnitures électriques.

Logements de \$6,000, pour Siméon Lacroix. Travail à la journée. Le propriétaire est sur le marché pour 70 sacs de ciment, de la chaux, du sable, des clous de 1"-6", de l'épinière, des portes et châssis, bains, évier, bassins, garnitures électriques, tôle galvanisée et quantité de pierre concassée.

CHICOUTIMI

Eglise de \$175,000. Curé, Rév. Almas Larouche. Architectes: Oscar Beaulé et Alfred Lamontagne, 21 rue d'Aiguillon, Québec.

Résidence de \$15,000, pour Elzéar Lévesque. Architecte: Alf. Lamontagne. Le travail sera fait à la journée.

DONNACONA

Magasin et édifice à bureaux, d'environ \$15,000, pour Déglise & Floyd. Les soumissions seront demandées vers le 15 juin. Construction en brique. 2 étages et sous-sol.

BOUGHTON EST

Ecole pour la Commission Scolaire. Secrétaire, W. Lafrance.

GRAND'MERE

Salle de finissage de \$30,000, pour la Laurentide Co., Ltd.

2 élévateurs inclinés de \$10,000, pour la Laurentide Co., Ltd. Seront construits quand la salle de finissage sera terminée. Marcheront à l'électricité.

MONTREAL

Edifice des Douanes, \$100,000, pour le compte du ministère des Travaux Publics, Ottawa. Entrepreneurs: Peter Lyall & Sons, Ltd., 120 rue Saint-Jacques.

Résidence de \$4,000, angle de l'avenue Laurier et de la rue Bréboeuf, pour W. F. Fox, 690 avenue Laurier Est. Le travail sera fait à la journée.

Modifications et réparations à la résidence, 928 avenue Coloniale (\$1,600), pour A. Ouellette, 928 avenue Coloniale. Le travail sera fait à la journée et on achètera des matériaux.

Ecurie et entrepôt de \$25,000, angle des avenues Western et Prud'homme, Notre-Dame de Grâce, pour Dent Harrison, 323 avenue Prince Albert.

Résidence (2 familles), \$3,500, sur l'avenue Orléans, pour A. Lacroix, 2121 avenue Orléans. Le propriétaire fera le travail à la journée et achètera des matériaux.

Résidence de \$4,000, pour 2 familles, sur la rue Valois, pour Jos. Beaulieu, 2112 rue Charlemagne. Le propriétaire achètera des matériaux. Travail à la journée.

Modifications à l'édifice "Workman", \$11,000, sur la rue Sainte-Catherine Ouest, pour Mark Workman, 855 rue Sherbrooke Ouest.

Résidence de \$4,000, sur la rue Christophe Colomb, pour J. B. Laurent, 2215, 1ère Avenue, Hochelaga. Travail à la journée.

2 résidences (2 familles), \$3,500 chacune, sur l'avenue Marcell, Notre-Dame de Grâce, pour Z. Trudeau, 283 avenue Northcliffe.

Résidence de \$5,000 sur l'avenue Monkland, Notre-Dame de Grâce, pour D. B. Hodge, St-Laurent, Qué. Le propriétaire est sur le marché pour du matériel et le travail sera fait à la journée.

Résidence de \$9,000, sur l'avenue Prud'homme, Notre-Dame de Grâce, pour SteMarie & Connolly, 352 avenue Lonsdowne.

Décorations intérieures d'un magasin, \$10,000, au No 271 rue Sainte-Catherine Est, pour J. Seves. Travail fait à la journée.

Réparations à un magasin, \$8,000, 272 rue Saint-Denis, pour la Cie Médicale Moro, 272 rue St-Denis.

Ecole de \$3,000, sur l'avenue Papi-neau, pour A. Shapiro, 1445 rue Garnier. On achètera de la brique, du bois, une fournaise, de la plomberie, de la quincaillerie et pupitres.

Ecole St-Edouard, \$100,000, rues St-Denis et Beaubien, pour les Commissaires Scolaires Catholiques, 87 rue Ste-Catherine Ouest. Sec.-trés., N. Lafontaine.

Garage de \$10,000, dans la ruelle, en arrière de la rue Cathcart, pour la succession John Pratt, édifice Duluth.

Garage public, \$12,000, rue du Champ de Mars, pour Amédée Meunier, 57 rue Cherrier. Architecte: Roch Montbriand, 230 rue Saint-André. Travail à la journée, et on achètera tous les matériaux nécessaires.

OUTREMONT

Résidence de \$8,000, sur l'avenue Bloomfield, pour P. P. Boileau, 70 rue St-Viateur. Travail à la journée et sur le marché pour les matériaux.

POINTE AU PIC

Gare de \$10,000, pour Pointe-au-Pic (Murray Bay), pour le Québec Saguenay Ry., édifice Québec Ry., rue St-Joseph, Québec.

QUEBEC

Additions au "Château Frontenac", \$150,000, pour le compte du C. P. R., bureau-chef à Montréal. Des soumissions seront bientôt demandées.

Fabrique de chaussures de \$35,000, sur la rue de la Couronne, pour Du-

chaine & Perkins, rue de la Couronne.

Résidence de \$10,000, pour E. A. Tremblay, 253 Grande Allée. Travail à la journée.

CHUTES SHAWINIGAN

Magasin et résidence de \$10,000, 59 avenue de la Station, pour C. F. Fontaine. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières.

Magasin et résidence de \$10,000, 55 avenue de la Station, pour Tan-crède Poirier, 55 avenue de la Station.

SAINT-BONIFACE, Qué.

Fabrique de tabac de \$10,000, pour J. H. Bofavert, Shawinigan-Falls.

SHAWINIGAN-FALLS

Fabrique de fromage de \$10,000, rue du Coton, pour J. B. Trudel. Travail fait à la journée.

STE-FOYE

Addition à une résidence et écurie, \$2,500, pour P. Rochefort. Travail fait à la journée.

STE-GENEVIEVE

Additions une résidence, \$5,000, pour Jos. Robitaille.

ST-JOSEPH DE KAMOURASKA

Eglise paroissiale. Curé: J. Valère Roy, St-André de Kamouraska. Architecte: J. S. Bergeron, 103 rue St-Jean, Québec.

ST-STANISLAS

Résidence de \$10,000, pour le Dr F. Trudel.

TROIS-RIVIERES

Résidence de \$5,000, 96 rue Se-Denis, pour Patrick Lemerise, angle des rues St-Denis et St-Georges.

VERDUN

Modifications et additions à l'Ecole Commerciale, avenue Church, pour les Commissaires d'Ecoles Catholiques.



UNE SESSION

de la Cour du Banc du Roi

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice en la cité de Montréal, le LUNDI 2 JUIN prochain, à DIX HEURES du matin. En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes. Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L. J. LEMIEUX,
Shérif.

Bureau du shérif.
Montréal, 12 mai 1919.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. A. Lefebvre vs A. Poitras, \$12.
 B. Robert vs A. Gauthier, \$11.
 C. H. Blain vs A. Beauchamp, \$14.
 P. Serrurier vs A. Demers, \$37.
 Robert Stanforn, Ltd. vs A. M. Joslensky, \$72.
 N. Chalifoux vs C. W. Chappell, \$9.
 R. Robert vs H. Guy, \$15.
 L. Fournier vs S. Sauvé, \$18.
 F. A. Lafontaine vs Ed. Sabourin, \$13.
 H. Lord vs S. Etienne, \$29.
 A. C. Duff vs Jos. Dufort, \$75.
 A. Hastie vs Wm. Malone, \$35.
 Guardian Ins. Co. vs R. Daoust, \$38.
 J. Robertson & Son vs Elz. Benoit, \$21.
 R. Narbonne vs C. Huneault, \$41.
 Frères Maristes des Ecoles vs G. Poirier, \$17.
 Mme M. L. Michaud vs Jos. Salvin, \$3.
 O. de Montigny vs Ls Kalamas, \$21.
 O. de Montigny vs Hubert Malo, \$24.
 J. A. Lefebvre vs L. J. Lafontaine, \$13.
 C. H. Bleau vs Vve Alex. Généreux, \$10.
 E. Payment vs Geo. Montigny, \$20.
 Z. Gervais vs Ernest Bonhomme, \$15.
 C. Choquette et al. vs C. Trempe & M. A. Lafrance, \$35.
 J. H. Hoffman vs D. Lessard, \$28.
 Mongeau & Robert vs Mme C. Bonneville, \$30.
 Montreal Dairy Co. vs City Dairy Co., \$40.
 J. Routtenberg et al. vs V. Plamondon, \$40.
 J. Routtenberg et al. vs E. Gariépy, \$25.
 J. Routtenberg et al. vs Elz. alias J. B. Roy dit Lavoie, \$17.
 J. Routtenberg et al. vs Giles Robineau, \$18.
 J. Routtenberg et al. vs Anne & J. Therrier, \$18.
 A. Olivier vs F. James, \$41.
 St-Jean & Frère vs A. Boisseau, \$56.
 Beaudoin Ltée vs A. Pelletier, \$68.
 M. J. Johnson vs F. James, \$26.
 S. Stockman vs E. Gravel, \$51.
 Ida Bibeau vs Mme Wm. Cooper alias Coupeur, \$92.
 E. Lambert vs C. Desjardins, \$30.
 J. M. Aird, Ltd. vs Mme A. Thompson et vir., \$11.
 Cote St. Paul Land Co. vs Hughes Leduc, \$42.
 J. Z. Gagnier vs Z. Dagenais, \$10.
 J. Z. Gagnier vs Jos. Brady, \$50.
 J. Z. Gagnier vs Jos. Weiner et al., \$62.
 E. Hamel vs A. Corbell, \$35.
 A. Gaudreau vs Stan. Simard, \$49.
 Jos. Bourassa vs H. Robert, \$41.
 P. A. Donais vs J. H. Roy, \$15.
 J. H. Houle vs L. Robitaille, \$10.
 J. Garmaise vs Florence & Antona Guérin, \$11.
 S. Croysdill vs A. T. Lovett, \$65.
 Shawinigan Clothing Co. vs N. B. Whitman, \$25.
 P. E. Boissonneau vs A. Saucier, \$37.
 C. W. Lindsay, Ltée vs G. W. Barlow, \$37.
 Mme A. Oulmet vs M. Allard, \$26.
 J. Z. Gagnier vs M. Daoust, \$24.

V. Doucette vs H. Larivière, \$25.
 National Coffe & Spice Co. vs F. Dumouchel, Verdun, \$53.
 D. Oulmet vs P. Cantara, Verdun, \$11.
 S. Croysdill vs Chs Leruer, absent, \$32.
 Rush Printing Co. vs Lawrenct Clarke, Outremont, \$15.
 H. C. St-Amour vs J. Lebrun, St-Pierre, \$40.
 G. S. Cummings vs Mike Comm., Lachine, \$17.
 G. E. Dépocas vs J. E. Dessureault, Trois-Rivières, \$57.
 J. Dugal vs Vve O. C. Savard, \$39.
 J. B. D'Aragon vs Léon Poitras, \$39.
 U. Boullianne vs Jos. Drolet, \$21.
 J. C. Ostiguy vs D. Pelletier, \$25.
 H. G. Turcotte vs F. & L. Beauchamp, \$57.
 I. Green vs A. Petit, \$49.
 C. Désy vs P. Beaudry, \$19.
 Mme S. Sévigny vs W. Stapeton, \$42.
 H. Lemire vs D. Etienne, \$12.
 J. A. Bourdon vs Geo. Couture, \$26.
 J. Verner vs Vve J. Percy et al., \$24.
 Z. Pesant vs J. E. Legault, \$83.
 J. D. Arseneault vs Edm. Courville, \$29.
 M. Rafolovitch & Co. vs P. Fafard, \$40.
 M. Rafolovitch vs J. Drapeau, \$36.
 Dom. Press Ltd. vs Quebec Business College Regd., \$17.
 P. M. Beaudoin vs J. Payer, \$40.
 N. Fortin vs L. Lynch, \$19.
 P. H. Marchand vs Edm. Meloche, \$25.
 School Com. Ste-Madeleine vs Vve Oct. Drouin, \$17.
 E. Beauchamp vs H. Otit, \$53.
 T. Thibault vs Art. Lefebvre, \$44.
 J. C. E. Trudeau, et al. vs W. Joly, \$23.
 E. Mercier vs Jos. Vallières, \$40.
 J. Meek vs E. Druelle, \$15.
 A. Archambault vs J. O. alias J. D. Mongrain, Jr, \$50.
 G. Duland vs B. Casselman, \$32.
 O. Legault vs L. Clouâtre, \$38.
 J. D. Lévesque vs Vve Alice Cheney, \$29.
 A. P. Ship vs Wm. L. Dunn, \$38.
 J. F. Perkin vs W. L. Pawksworth, Westmount, \$50.
 J. B. D'Aragon vs W. Laverdure, St-Lambert, \$30.
 J. Deneau vs J. B. Mireault, Outremont, \$40.
 Frost & Wood Co. vs Jos. Bales, Crystall Falls, \$71.
 Brit. American Oil vs X. Loré, St-Jérôme, \$16.
 A. Mireault vs L. alias R. Corbell, \$45.
 J. E. Lefranc vs J. D. Sicotte, \$49.
 P. Brisson vs A. Bouchard, \$30.
 C. H. Lavallée vs A. Plouffe, \$10.
 Bell Tel. Co. vs A. R. Desjardins, \$18.
 J. A. Beckstead vs E. Gagnier, \$22.
 P. H. Marchand vs J. A. Lesage, \$10.
 J. Peretz vs E. Robidoux, \$10.
 B. Kalin vs L. Léonard, \$30.
 G. J. Lavigne vs J. E. Vaschrean, \$12.
 Mme A. Taillefer vs E. Leclair, \$96.
 L. Paquin vs C. Vézina, \$25.
 Les Soeurs de la Providence vs A. Poirier, \$15.
 Z. Fontaine vs Alb. Corbell, \$63.

C. H. Bleau vs Vve A. Bédard, \$20.
 Cie Auvents des Marchands, Ltée vs S. Naud, \$12.
 Mme V. May et vir. vs John Anderson, \$28.
 M. P. S. Corp. vs Jas. Williams, \$12.
 Cohen Ltd. vs Bernard Lanthier, \$12.
 Société Nationale de Frais Funéraires vs Geo. et Adélarde Gariépy, \$57.
 J. A. Vaillant vs Mme J. Dohertogh et vir., \$41.
 Z. Poulin vs L. Bolly, \$14.
 I. Coron vs Abondius Aubuchon, \$10.
 J. A. Chagnon vs Vve Pierre Monette, \$60.
 A. Allard vs R. Kind, \$37.
 C. W. Lindsay vs Jos. Cyr, \$18.
 J. Policino vs P. Ferguson, \$54.
 E. N. Hall vs C. D. Dulude, Westmount, \$52.
 Cie Auvents des Marchands, Ltée vs D. Farmer, Outremont, \$15.
 Jas. Dalrymple & Sons vs Art. MacFarlane, Cowansville, \$30.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

W. R. Reay vs H. S. Rogers, Lasalle, \$16.
 John Mustacalis vs Jim Economopoulos, Christoforos Drakulas, Montréal, \$152.
 Com. Ecoles Cath. vs Nathan Mendisys, Montréal, \$20.
 J. Bisson vs Succ. Exilda Valade, Montréal, \$500.
 E. Lefrançois vs Mlle S. Messier, Montréal, \$59.
 Elmire Jalbert vs Wm. Ruel, Montréal, \$216.
 Mabel Curley vs Wm. Blake, Montréal, 1ère classe.
 Geo. Gauulier vs Jacob L. Cohen, Catherine Packing House, Montréal, \$1,015.
 Geo. R. Wilson vs J. A. Hardy, Montréal, \$150.
 F. Roy vs Anglins Ltd., Montréal, \$617.
 R. J. Webster vs Jos. Morin, Montréal, \$341.
 Alex. Bremner Ltd. vs C. Degrelle, Montréal, \$240.
 Goodwins Ltd. vs M. Collins, Montréal, \$512.
 Geo. Rabinovitch vs H. J. Weston, Montréal, \$477.
 J. Davignon vs J. Rousselle, Montréal, \$106.
 Sinclair Bros. vs Edward Shea, Montréal, \$124.
 H. N. Garceau vs Siméon Hamelin, Montréal, \$124.
 Donat Servant vs Shedden Forwarding Co., Ltd., Montréal, \$200.
 Montreal Standard Pub. Co., Ltd. vs P. Rousseau, Ste-Anne de Bellevue, New Clarendon Hotel, Montréal, \$65.
 Vict. Leduc vs L. Bisson, J. A. Bisson, E. Corbell, Montréal, \$290.
 N. Sarrazin vs J. E. Mercile, Montréal, \$157.
 Franke Levasseur Co., Ltd. vs G. Contant, Joliette, \$558.
 A. Ruckenstein vs Bernard Vineberg, V. & G. Clothing Mfg., Regd., Montréal, \$498.

Renseignements Commerciaux

AVIS DE DIVIDENDE

Re Noé Viau, de Hull, un premier et dernier dividende payable le 12 mai, par J. E. Couture, curateur.
Cyrille Falardeau, de Québec, un premier et dernier dividende payable le 20 mai, par Lefaivre & Gagnon, de Québec, curateurs.
C. H. Fournier, Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 15 mai, by Eug. Prévost, curateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Jacques Courteau, de Nicolet — Henri Bisson, gardien provisoire.

EN LIQUIDATION

Dartwell Ltd., Montréal — H. J. Webb, liquidateur.
Can. Skirt & Waist Mfg. Co., Ltd. — Paquet & Bonnier, liquidateurs.
Plaza Land Co., Ltd., Montréal — Turcotte & Merrill, liquidateurs.
Montreal Debenture Corp., Ltd., Montréal — Turcotte et Merrill, liquidateurs.

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

du 5 au 10 mai 1919

Vente — Joseph Leclerc à Arthur Lafontaine, p. 356 et 357, St-Paul, \$1,575, \$550 acompte.
Vente — Mlle Virginie Croteau à la Corporation de Chesterville, p. 5 et p. 8, St-Paul, \$40, payées.
Testament — Mme Olivine Rousseau à Ludger Deshaies, ½ ind. 770, 771, 772, Tingwick.
Obligation — Mme Philomène Roy et al. à J. Olivier Crochetière, p. n. o. 23, 6e rg. et autres, Blandford, \$1,415.
Vente — Emile Cadieux à Pierre Roy, p. n. o. 23 et autres, 6e rg. Blandford, \$700, payées.
Convention — Dr A. F. Poulin et J. E. Gagnon, et al., re-p. 370, Ste-Victoire.
Vente — Alphonse Pepin à Ludger Pepin, 31 et droit de pass. 61, St-Norbert, \$2,325, \$2,000 acompte.
Obligation — David Rhéault à Mme Luce Brochu, 65, 66 et 67, Ste-Victoire, \$1,000.
Donation — Jos. Poisson et ux. à Johnny Poisson, 188, p. s. e. 189 et p. 365, St-Norbert.
Donation — Mme Annie Brûlé à Willie Carignan, p. 497, Ste-Victoire.
Testament — Josaphat Grenier à Mme Stéphanie Grenier, 9b, 12e rg., Simpson.
Vente — Jacques Lemay à Zoël Courtols, 723, Bulstrode, \$3,000, \$500 acompte.
Testament — Mme Mélina Bélliveau à J. B. A. alias Alf. Roux, p. 428, Ste-Victoire.
Vente — J. O. Linteau et al. à Légaré Automobile of Victoriaville, Ltd., p. 370, Ste-Victoire, \$1,400, payables au Dr Poulin.
Vente — Henri Baril à François Lambert, 205, Ste-Hélène, \$300, payées.
Mariage — Alfred Plante à Mlle Lilla Lecomte, communauté de biens.
Vente — Aquila Demers à Henri Durand, p. 414 et p. 414a, St-Norbert, \$10 de rente annuelle.

Mariage — Louis Poisson et Mlle Alice Desruisseaux, séparation de biens.

Obligation — Amédée Fortier à Ludger Deshaies, 892 et p. 891, Tingwick, \$1,000.

Obligation — Napoléon Larochelle à Edmond Schelling, 305, Ste-Hélène, \$1,200.

Vente — Patrick Brochu, fils à Willie de Lespinay, p. 146, Arthabaskaville, \$150, payées.

Vente — Wilfrid Desrochers à Grégoire Roberge, 47 et 48, St-Paul, \$2,000, \$1,350 acompte.

Vente — François Camiré à Patrick Ramsay, 25b, 10e rg. et ½ o. 25a, 9e rg., Stanfold, \$6,000, \$2,000 acompte.

Vente — Edmond Camiré à Eusèbe Gouin, 84 et 87, St-Norbert, \$1,500, \$300 acompte.

Vente — Onésime Lallier à Mme Marie-Anne Houle, p. 147, Arthabaskaville, \$340, payées.

Vente — Damase Roger à Onésime Daigle, 76 et p. 84, St-Paul, \$2,500 dues.

Donation — Napoléon Talbot à Evariste Talbot, 319, 317, 274 et p. s. o. 318, St-Norbert.

Vente — Ludger Deshaies à Adélar Pepin, 872, 770 et 771, Tingwick, \$3,100, \$1,500 acompte.

Vente — Edmond Campagna à Théophile Roux, p. s. o. 224 et p. 223, St-Paul, \$2,000, payées.

VENTES PAR HUISSIER

NOTA — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

W. Bessette vs L. Turcotte, 19 mai, 11 a.m., 200 Plessis, Normandin.

Eva Shapiro et vir. vs E. Bissonnette, 19 mai, 10 a.m., 1200 Chabot, Lauzon.

Trefflé Bergeron vs Mme H. Knowles et vir., 21 mai, 10 a.m., 3 Belgrave, Lavery.

M. Margolick et al. vs Mme H. Knowles et vir., 21 mai, 10 a.m., 3 Belgrave, Lavery.

Nap. Paré vs H. Clavel, 22 mai, 10 a.m., 225 St-Zotique, Lavery.

Wilson Coal Co. vs J. R. Lalonde, 16 mai, 1 p.m., 2669 Hutchison, Aumas.

Mme M. M. McMillan vs J. H. Cooper, 19 mai, 10 a.m., 101 Notre-Dame O., Lafontaine.

N. Gingras et al. vs J. A. Choquette, 19 mai, 10 a.m., 922 Ch. Queen Mary, Robitaille.

Bloomfield Bros. vs P. Sacks, 19 mai, 10 a.m., 474 Ste-Catherine Ouest, Steinman.

A. Nuhel vs C. P. Edward, 19 mai, 10 a.m., 98 Mont-Royal Est, Pauzé.

Wm. Ziff vs A. Feldman, 19 mai, 10 a.m., 1141 St-Laurent, Racine.

Mme R. A. Paquin vs Art. Blais, 19 mai, 11 a.m., 4 Langelier, Desroches.

"Le Pays" vs C. A. Trudeau, 19 mai, 1 p.m., 1290a St-Denis, Pauzé.

Wm. Ziff vs A. Feldman, 19 mai, 2 p.m., 52 Prince, Racine.

Mme M. M. McMillan vs J. H. Cooper, 19 mai, 4 p.m., 371 Oliver, Lafontaine.

E. Julien Co., Ltd. vs B. Bouvrette, 20 mai, 10 a.m., 1626 St-Denis, Robitaille.

J. A. Coulombe vs Azarie Guertin, 20 mai, 2 p.m., 392 St-André, Aubin.

Lucien Préfontaine vs Rapid Motor Co., 21 mai, 10 a.m., 17 de la Roche, Trudeau.

J. G. Bird vs Wm. S. Story, 21 mai, 10 a.m., 59 St-Pierre, chambre 53, Desroches.

H. de Bellefeuille vs L. Clément, 21 mai, 10 a.m., 95 Bienville, Dorion.

Jos. Jubinville vs John Cusson, 21 mai, 11 a.m., 34a McGuire, Desroches.

W. Bessette vs A. Richard, E. V. E. Bélaïr, 21 mai, 11 a.m., 49 St-Charles, Trudeau.

Dom. Radiator Co., Ltd. vs E. Ranger, 22 mai, 11 a.m., Coin St-Louis et 7e Avenue, Lachine, Marson.

Greenfield Land Const. Co., Ltd. vs Jos. Leblanc, 22 mai, 11 a.m., 729 Dorion, Proulx.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1008. Quincaillerie — Une maison, fondée récemment, conduisant un commerce d'agence générale à Saint-Jean, Terre-Neuve, désire représenter un exportateur canadien de quincaillerie générale.

1010. Plats creux émaillés — Un correspondant de Londres demande les noms de manufacturiers canadiens de plats creux (hollow-ware) tenant à faire affaires dans la Grande-Bretagne.

1011. Fer, acier et quincaillerie — Un marchand de fer, d'acier et de quincaillerie de Glasgow est sur le marché canadien pour de la broche, des boulons et des écrous, des clous de broche, des outils d'ingénieurs, et autres lignes de fabrication canadienne. Il aimerait à correspondre avec des manufacturiers du Canada.

1015. Articles en bois — Une maison de Londres désire acheter des quantités considérables de planches à laver, épingles à linge, épingles à linge à ressort et des articles généraux de ménage en bois et il demande des offres des manufacturiers canadiens.

1027. Quincaillerie et articles en bois — Une compagnie de Londres aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens d'appareils domestiques et sauvant du temps, quincaillerie de fantaisie, ustensiles de ménage, outils, articles en bois de toutes sortes, désirant avoir de bons agents ou des acheteurs pour leurs produits.

1028. Objets faits au tour, quincaillerie, etc. — Une importante compagnie de Londres aimerait à recevoir des catalogues et des prix de manufacturiers canadiens de brouettes, machines à laver, tondeuses de pelouses, essoreuses, hache-viande, etc. tous des articles qu'elle achète.

1029. Quincaillerie, objets faits au tour, accessoires de pharmacie, etc. — Une compagnie de Londres désirerait avoir l'agence exclusive pour le Royaume-Uni, pour acheter ou vendre, pour le compte de manufacturiers canadiens des articles en bois, objets faits au tour, quincaillerie, outils, accessoires de pharmacie, etc.

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855.

Capital versé \$4,000,000
Fonds de réserve 4,800,000
Siège Social: Montréal.

BUREAU DE DIRECTION

WM. MOLSON MacPHERSON Président
S. H. EWING Vice-Président

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

A part ses 100 succursales et plus dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour 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 remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

A PRETER \$5,000,000

sur débentures municipales à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs d'obligations industrielles garanties par les municipalités.

Adressez-nous par écrit tous renseignements et mentionnez vos prix.

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis

MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire

Tél. Est 893

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited"

Honorable NEMESE CARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd."

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M. C.-A. ROY

Inspecteur, M. M. LAROSE.

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson,
A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant-général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

COMMENT LES PETITES EPARGNES FONT RAPIDEMENT DE GROS MONTANTS

Par John G. Richter, F.A.S., gérant de la compagnie d'assurance London Life, de London, Ont.

Le système du timbre d'économie nationale offre une excellente opportunité d'épargne. On peut acheter des timbres d'économie en dénominations de 25 cents et les attacher à une carte d'économie fournie à cette fin et qui, une fois remplie, représente une valeur de \$4 et, sur le paiement d'un cent additionnel pour chaque mois entier écoulé de toute année courante, cette carte peut être alors échangée pour un certificat de timbre de guerre, avec un timbre de guerre de \$5 y annexé, payable quatre années après le 1er janvier suivant. Chaque certificat de timbre de guerre représente, une fois rempli, une valeur de \$50 et l'on peut le doubler.

Pour compléter un certificat de timbres de guerre en une année, il suffit d'une épargne quotidienne de 13 cents, approximativement, les dimanches non compris. Si l'on y persévère d'année en année et que l'on remplace les revenus des certificats à échéance à 5 pour 100 d'intérêt, composé annuellement (ce qui est le taux approximatif de rapport des placements d'épargnes de guerre), les résultats des diverses périodes seront comme suit:

	Montant placé	Fin de
En 1 an	\$ 40 61	"
" 10 ans	406 10	"
" 20 ans	812 20	"
" 30 ans	1,218 30	"
" 40 ans	1,624 40	"
" 50 ans	2,030 50	"

Le profit sur le placement pour la première année est insignifiant, comparativement. Pour 10 ans, le profit est de 26.74 pour 100, pour 20 ans 67.13 pour 100, pour 30 ans 124.10 pour 100, pour 40 ans 205.73 pour 100 et pour 50 ans 326.92 pour 100.

En profitant de l'opportunité d'épargne offerte et en y persévérant, on peut s'assurer une aisance pour ses vieux jours en mettant de côté chaque année une somme d'argent relativement petite et en la tenant ainsi placée.

Note.—Dans la province de Québec, on peut acheter des timbres de guerre et d'économie imprimés en français.

BANQUIERS ET FERMIERS

On mande de Washington qu'à une récente réunion des membres de la Commission Agricole de l'Association des banquiers des Etats-Unis, M. G. I. Christie, assistant-secrétaire du département d'Agriculture des Etats-Unis, a déclaré que les banquiers doivent travailler de concert avec les agriculteurs:

"Tout individu ou groupe d'individus, dit-il, qui travaille à séparer ses intérêts de ceux des villes travaillent à démolir ce qu'il a fallu des années pour construire. Il faut que toute barrière entre la ville et la campagne disparaisse. Les fermiers et les hommes d'affaires doivent travailler la main dans la main, au développement de l'agriculture, à la construction des routes, des écoles et des églises, ainsi qu'à l'établissement de centres prospères et attrayants.

SUCCURSALE DE BANQUE

La Banque de Montréal a ouvert une succursale à Bloomfield, Ontario. Cette succursale a été placée sous la direction de M. G. C. Easton, avec le titre de gérant.

	Fonds accumulé	Gain.
1 an	\$ 41 20	\$. 59
10 ans	514 70	108 60
20 ans	1,357 45	545 25
30 ans	2,730 20	1,511 90
40 ans	4,966 30	3,341 90
50 ans	8,608 75	6,638 25

REPRESENTANTS QUALIFIES

La Mission canadienne de Londres, vient d'envoyer à la Commission canadienne du commerce à Ottawa, un câblogramme qui contient une suggestion intéressante faite aux manufacturiers et aux producteurs du Canada désirant avoir outre-mer des représentants de première classe. La Mission canadienne déclare que sous peu un grand nombre d'officiers canadiens dont plusieurs sont des hommes d'affaires hautement qualifiés, seront démobilisés en Europe, et quelques-uns d'entr'eux seraient les meilleurs représentants que les maisons canadiennes désirant introduire et vendre leurs marchandises en Angleterre, en France ou en Italie, pourraient trouver. La commission canadienne du commerce se chargera de fournir à ce sujet tous les détails que l'on peut désirer.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance-Automobiles

Feu—Vol—Transport

"La Prévoyance" assure votre automobile contre la perte ou les dommages occasionnés par: l'incendie provenant de quelque cause que ce soit, y compris l'explosion, la combustion spontanée et la foudre; le vol ou Larcin; les Accidents du wagon de chemin de fer, ou du vaisseau dans lequel se trouvait votre automobile.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable
Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Fra-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIEGE SOCIAL—MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLEPrésident et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT BICKERDIKE, gérant.

**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A. A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armées, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald, gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

BRITISH COLONIAL FIRE INSURANCE COMPANY MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

LES CHEFS DE POMPIERS AURAIENT PEUR D'APPLIQUER VIGOUREUSEMENT LES RÈGLEMENTS QUI AURAIENT POUR EFFET DE REDUIRE LES PERTES ENORMES CAUSEES PAR LES INCENDIES.

Le Commissaire fédéral des incendies discute avec les membres de l'Association du Crédit Canadien les moyens à prendre pour y remédier.

Des allégations plutôt sérieuses ont été faites par M. J. Grove Smith, d'Ottawa, commissaire fédéral des incendies, à une assemblée des membres de l'Association du Crédit Canadien.

En faisant remarquer que sur soixante-quinze pour cent des pertes causées par le feu sont dues à cinq pour cent des incendies, il déclara que son département peut, si l'on ne lui met pas d'entraves, réduire de cinquante pour cent, en trois ans, les pertes énormes subies par le feu au Canada.

"Notre campagne doit être dirigée contre les hommes d'affaires. Il est inutile d'enseigner aux femmes et aux enfants à se protéger contre le feu. La femme qui renverse une lampe dans un cottage n'est pas la personne responsable de nos énormes pertes. Les grandes pertes arrivent dans nos édifices commerciaux, et elles se produisent parce que nous ne concentrons pas notre législation. Il y a trop de statuts avec le résultat que notre travail est disséminé. Personne n'est responsable de cet état de choses.

Ils se servent de leur influence.

"Il y a trop de citoyens influents parmi les hommes d'affaires qui se servent de leur influence. Essayez de persuader un chef de pompiers d'essayer d'appliquer vigoureusement les règlements touchant les incendies. Un trop grand nombre de nominations de chefs de pompiers sont dues à de "l'influence" politique et cinquante pour cent des hommes nommés à ces positions et sensés mettre en force les règlements, ne peuvent le faire à cause des influences auxquelles ils doivent leur nomination. Une législation tolérante a prouvé qu'elle n'avait pas d'effet. Les enquêtes faites après qu'un incendie a eu lieu sont inutiles. Ce qu'il faut faire, c'est de prévenir les incendies. Il nous faut reviser nos méthodes et concentrer notre travail. Les neuf-dixièmes des gens connaissent parfaitement la cause de quatre-vingt-dix-neuf pour cent des incendies. Dans plusieurs provinces, le travail pour prévenir davantage les incendies n'a pas progressé, parce qu'il n'y avait pas de fonds suffisants."

Tous en souffrent.

M. Smith fit remarquer que chaque perte par

le feu subie au Canada, affecte tout le monde de Halifax à Vancouver.

"Parce qu'elle impose une taxe indirecte sur nous tous, un grand nombre de gens ne s'en rendent pas compte. Mais ce n'en est pas moins une taxe. C'est le fardeau que doit supporter toute agglomération d'hommes. Chaque pain, par exemple, est assuré à partir du moment où le blé est récolté sur la prairie ou sur le champ jusqu'à ce qu'il arrive sur la table du consommateur. L'assurance n'est pas autre chose qu'une indemnité. Nous devrions nous rappeler cela. Elle ne remplace pas la perte une fois qu'elle a été subie. L'assurance ne peut remplacer l'édifice ou le stock qui s'est envolé en fumée. L'éducation touchant la prévention des incendies a été laissée à trop de généralités. Il y a bien eu quelques conseils d'envoyés aux journaux pour dire aux femmes et aux enfants d'être prudents avec les allumettes ou pour dire aux hommes de ne pas jeter imprudemment leurs bouts de cigares, et autres conseils, du même genre. Ces conseils ont du bon, mais ils ne sont pas efficaces. Depuis la Confédération, pas moins de \$350,000,000 en propriétés canadiennes ont été la proie des flammes. Si vous ajoutez à cela nos primes d'assurance, le coût des systèmes d'approvisionnement d'eau, et le maintien des corps de pompiers, on peut dire que ces incendies nous ont coûté dans les environs de \$900,000,000. Ce qu'il y a de plus malheureux, c'est que nos pertes ne cessent d'augmenter.

Enormes pertes au Canada.

"Le Canada, avec une population de huit millions et demi seulement, subit la plus grosse perte per capita dans le monde à la suite d'incendies: soit \$4.25. Nous avons été et nous sommes encore insouciantes en ce qui regarde nos richesses. Nous gaspillons sans nous soucier de la génération future et de ses besoins. Nos énormes pertes causées par les feux de forêts devraient nous enseigner cette leçon. Le temps est arrivé où nous devons nous préserver de ce gaspillage. Il est d'importance vitale que chacun de nous fasse en sorte d'enrayer ces pertes. L'avenir du Canada dépend en grande partie de nos efforts industriels. Nous ne sommes pas encore débarrassés de la concurrence commerciale de l'Allemagne et de l'Autriche. Il y a d'autres nations à considérer aussi. Nos manufacturiers auront à subir une rude concurrence, et l'un des boulets qui gênent leur progrès, c'est cette taxe indirecte sur tout par suite des pertes causées par les incendies. Il est de notre devoir aujourd'hui de conserver et de protéger le plus possible le magnifique héritage du Canada. Jusqu'ici c'est tout le contraire que nous avons fait.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 25	Cie Charbonneau Ltée 53	Gonthier & Midgley. 66	Ottawa Paint Work, Couverture
Assurance Mt-Royal. 66	Clare Bros. 19	Gutta Percha & Rubber Co. 7	Parker Broom Co. . . 53
Baker (Walter). . . . 60	Clark, Wm. 51	Hamilton Stove & Bathes Co. 10	Paquet et Bonnier. . 66
Banque d'Hochelega. 64	Cluett, Peabody . . . 68	Hébert, L.-H. 20	Pedlar People Co. . . 12
Banque Nationale . . . 64	Côté et Lapointe . . 60	Hobbs 24	P. Poulin et Cie . . . 60
Banque Molson 64	Couillard, Auguste. . 66	Imperial Oil Co. 9 et 11	Pink, Thos. 18
Banque Provinciale . . 64	Dennis Wire. 23	Imperial Tobacco . . 31	Prudential Trust . . . 64
Banwell Hoxie 22	Domestic Specialty . 58	International Business Mach. . . Couverture	Ramsay & Son 21
Battle Creek Toasted Corn Flakes Co., Ltd. 35	Dom. Canners (Ltd.) 47	Jonas & Cie, H. 49	Riga (St. des Eaux purgatives) 52
Beauchamp, E., Enrg. 60	Dominion Cartridge Co. 3	Kribs 14	St. Croix Soap 55
Brandram-Henderson Couverture	Dominion Salt. 55	La Prévoyance 66	Sheriff 61
Bird & Son 6	Duffy, J. J., & Co. . . 58	Leslie & Co., A. C. . . 29	Shurley & Co., Ltd. . 24
Birkett & Sons 25	Dunlop Tire & Rubber Co. 8	Lewis Bros. 66	Simonds Canada Saw Co. 12
Bowser 57	Dowswell, Lees & Co. 5	Liverpool-Manitoba. . 66	Stauntons, Ltd. 26
British Colonial Fire 66	Employers' Liability Ass. 36	London Bolt 25	St. Mary's Wood Specialty 60
Brodeur, A. 60	Eddy, E. B., & Co. . . 59	Mathieu, (Cie J. L.). 59	Steel of Canada 23
Brodie & Harvie . . . 60	Fairbanks, N. K. . . . 51	McArthur 29	Stewart Mfg. Co. . . . 16
Canada Foundries. . . 60	Fontaine, Henri . . . 60	MacLean Daily Reports 25	Sun Life of Canada . . 66
Canada Life Assurance Co. 66	Frost Steel & Wire Co. 26	McArthur Irwin 15	Steel Trough & Mach. 22
Carnation Milk 55	Gendron Mfg. 25	Manufacture de Scies de Lévis 21	Tanglefoot 33
Carriage Factories. . . 23	Gillette Safety Razor Co. Couverture	Montbriand, L. R. . . . 66	Taylor, J. J., Ltd. . . . 22
Church & Dwight . . . 57	Gagnon, P. A. 66	Morrisette, Nap. 57	Thomson, B. & S. H. 13
Canadian Warren Axe & Tool 21	Garand, Terroux & Cie 66	Nova Scotia Steel Co. 22	Tower Canadian. . . . 68
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 66	Gillett, E. W. 44	Office Specialty 54	Turner, J. J., & Son. 18
Connors Bros. 44	Griffiths & Son . . . 20		Victoria Paper. 59 et 30
			Western Ass. Co. . . . 66
			Williams Co., J. H. . . 22

TOWERS
TRADE MARK
FISH BRAND

"CHASSE L'HUMIDITE DE LA PLUIE"

Manteau Imperméable pour Ecoliers

"FAITS POUR DURER"
Soyez un détaillant des Marchandises de la "Towers Fish Brand". Cela impliquera pour vous une augmentation régulière d'affaires en fait de vêtements imperméables.

"Le Manteau Imperméable Towers pour Ecoliers", spécialement confectionné pour écoliers, et garçons-messagers, est ce qu'il y a de mieux en fait de vêtements imperméables. Il est fait d'un tissu épais — garni d'agraffes en bronze solide à l'épreuve de la rouille — de deux fortes poches extérieures et d'un col de corduroy. En deux couleurs — Noir et Khaki Olive.

*Ecrivez-nous pour détails et prix.

TOWER CANADIAN LIMITED,
Halifax Toronto Vancouver
Service d'un océan à l'autre.

"MONROE" un FAUX-COL ARROW
Pour le Printemps

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



la garantie

QUAND vous vendez de la Peinture Anglaise B.H. vous vous épargnez le trouble d'argumenter sur la qualité. Collée visiblement sur chaque boîte, se trouve l'Étiquette de Garantie, signée par le président de Brandram Henderson Limited, qui écarte tout doute sur la qualité de la

“Peinture Anglaise” B=H	70% de Blanc de Plomb Pur
	30% de Blanc de Zinc Pur
	100% de Peinture Pure

Indiquez la garantie. Mieux encore, mentionnez l'un de vos clients qui a employé la Peinture “Anglaise” B.H. pour sa maison. Vous pouvez être sûr qu'il en fera les plus grands éloges, comme tout autre qui s'est servi de la B.H.

En dépit de sa qualité supérieure, vous pouvez vendre la Peinture “Anglaise” B.H. à un prix aussi bon marché qu'aucune autre ligne supérieure et faire autant de profit.

Considérant ses avantages de qualité et son égalité de prix, la Peinture “Anglaise” B.H. semble être toute indiquée comme la ligne logique que vous devez tenir. Et si vous ajoutez à cela la publicité soutenue faite pour la Peinture “Anglaise” B.H. les raisons deviennent sans réplique.

S'il n'y a pas d'Agent B-H dans votre ville, saisissez-en l'opportunité. Ne la laissez pas échapper! Ecrivez de suite à notre succursale la plus proche et permettez-nous de placer sous vos yeux notre intéressante proposition.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

O.P.W.



**PEINTURES
ET VERNIS
POUR TOUT USAGE**



Jas-per-lac
REG. TRADE

La Finission Presente-Future

NOS QUATRE LEADERS

Peintures pures, marque O.P.W.
(Enregistrées et Protégées)

Peintures à Plancher,
marque O. P. W.
(Enregistrées et surpassées par nulle
autre)

★ Spécialités Jas-per-Lac
(Enregistrées—la finission présente-
future)

Vernis Jas-per-Lac
(Enregistrés—Le vernis présent-futur)

Emaux à Plancher, Emaux d'art

Teintures Lac, Emaux pour Auto

L'excellence de ces finissions doit être vue
pour être appréciée. Des finissions qui mé-
ritent bien le nom Jasper-lac qui veut dire
"Haute Qualité".

Nul autre que les meilleurs ingrédients ne
sont employés; mélangés par des experts
pour former un produit hors du commun
et possédant une réputation distinctive en
fait de mérite. Il y a de bons profits à
faire pour vous dans la vente de ces mar-
chandises. Demandez-nous pourquoi!

OTTAWA PAINT WORKS
MANUFACTURIERS LIMITED

— OTTAWA.CAN. —

SUCCURSALES - MONTREAL - TORONTO - VANCOUVER

